

## El nuevo coleccionismo

# UN QUIERO Y PUEDO

Comprar arte está **al alcance de todos**. Rompe tabús y despierta el gusanillo artístico que hay en ti.



Obra original sobre papel de Judas Arrieta, en Swinton Gallery (500 €).

### APUESTA POR LO EMERGENTE

Dejando el esnobismo a un lado, hoy todo el mundo puede coleccionar arte. Galerías como las madrileñas Ponce+Robles, Swinton Gallery o la 'online' Atelier des Jeunes tratan de alejar a los nuevos compradores de la idea elitista que 'a priori' puede suponer el mundo 'arty'. ¿Cómo? Apostando por artistas emergentes que empiezan a ser reconocidos. Lo más habitual es comprar obra gráfica, como serigrafías, o incluso ediciones limitadas: precio más asequible y 'riesgo' repartido en diferentes piezas.



Cuadro original de Maílo, en la galería Ponce+Robles (700 €).



Obra de Andoni Beristain, en Atelier des Jeunes (150 €/u. de una serie de 15 copias).

### APP-LÍCATE

'Magnus' es el nuevo 'Shazam' del arte: acerca tu móvil a una obra y la 'app' te informa sobre su autor, precio y localización y los relaciona con otras. Ofrece una ruta 'arty' en NYC y promete extenderse por Europa. Bienvenidos a la revolución artística 2.0.



### Mesa para el arte

Hazte un experto con los fanzines de 'Una mesa en La Verónica', un proyecto editorial surgido en el restaurante madrileño homónimo, a partir de charlas entre galeristas y coleccionistas. Entérate en unamesaenlaveronica.es.

Hazte con los libros en unamesaenlaveronica.es.



Enrique del Río, cofundador y CEO de WeCollect.

### Un club hecho a medida

Enrique del Río (Madrid, 1984) es cofundador y CEO de WeCollect (wecollect.club), un club privado para coleccionistas de arte. ¿Su objetivo? Romper barreras físicas y económicas mediante la apertura a un público más amplio y la promoción del conocimiento. «El valor de la obra no te hace coleccionista, sino el amor por el arte, la predisposición a comprar y la formación sobre ello».

**EN ESPAÑA** «El término 'coleccionista' parece estar relacionado con la gente de dinero. Pero hay muchas personas con un gran interés por el arte, una amplia cultura y capacidad para comprar y coleccionar. Entonces, ¿por qué no compran arte? Faltan algunos saberes, transparencia y adaptar el arte a un lenguaje común».

**EL CLUB** «Tenemos un calendario de eventos potente: visitamos galerías, estudios de artistas, ferias... Impartimos formación y ofrecemos una asesoría junto al museo Lázaro Galdiano. Somos ocho expertos en distintas áreas: antigüedades, fotografía, contemporáneo... e incluso legal».

**¿POR DÓNDE EMPIEZO?** «La primera compra suele ser un flechazo, un acto muy impulsivo. A partir de ahí debemos aprender a cribar. El coleccionista novel está muy perdido y siente respeto con solo entrar en una galería. Necesita una mayor empatía y que alguien le lleve de la mano. Eso sí, cuando le pique el gusanillo ¡ya no podrá parar!».

ARTE

## PSSST...

En 2015 el 46% de los jóvenes de la Generación Y, 'millennials' entre 18 y 35 años, compró arte 'online', un 24% más que el año anterior. El factor emocional es el que más les influye.