

BUENAS COLECCIONES A FUERZA DE VER ARTE

ENRIQUE DEL RÍO, FUNDADOR Y CEO DE **WECOLLECT CLUB**, APUESTA POR LA INTERNALIZACIÓN PARA OFRECER MÁS OPCIONES A LOS SOCIOS DEL CLUB.

Este historiador de arte fundó hace algo más de dos años el club de coleccionistas de arte WeCollect Club, tras diez años como periodista en el diario de arte y cultura *www.hoyesarte.com*. Durante su tiempo como redactor asistió a conferencias y exposiciones en las que pudo apreciar la falta de coleccionistas. Después de estudiar el mercado y hablar con expertos en el sector, todos coincidían en que para tener una buena colección se tenía que ver mucho arte y había que estar bien formado y bien asesorado. Fue entonces cuando Del Río creó un modelo de negocio que permite conocer el sector desde dentro, formarse y contar con el asesoramiento de expertos. Por ello, incorporó al proyecto ocho perfiles que ya trabajaban como asesores, que conocía de su anterior época como redactor y que consideraba claves porque, desde su punto de vista, son absolutos expertos en su área.

El club ofrece actividades muy variadas a sus socios, desde ver una exposición, hasta visitas privadas a galerías y estudios de artistas o diferentes cursos. “Con el programa de eventos intentamos resumir lo que nosotros creemos que es lo más importante dentro del sector”, asegura Del Río, quien explica que la primera edición del programa de formación para coleccionistas de arte fue “muy sencilla” y en esta segunda se han ido incorporando cosas “más exclusivas”. Conversaciones con los artistas, encuentros en los estudios o colaboraciones con ferias (llevando su programa de coleccionismo joven) o mesas redondas, son algunas de las actividades que el club ofrece. “Intentamos hacer cosas muy frescas y diferentes”. Para los socios que no puedan asistir de forma

presencial a los cursos el club ofrece la posibilidad de realizar la formación *online*. A través de la plataforma pueden acceder a los contenidos íntegros y realizar el curso por su cuenta. Del Río subraya que el objetivo es “ampliar mucho la formación *online* porque es la clave en el mundo del arte”.

WeCollect Club quiere cruzar fronteras y darse a conocer de forma internacional “no porque sea un capricho, sino porque el mercado del arte es algo absolutamente internacionalizado. Hay un circuito de ferias en las que todo el mundo tiene que estar”, señala el fundador. Posicionarse en un entorno internacional permite ofrecer más opciones a los socios, pero también a las personas de otros países mediante invitaciones a ferias o diversos eventos, con el objetivo de generar el mismo ambiente de club: buscar el compañerismo y el *networking* que hay en Madrid, pero en otras ciudades del mundo.

Pintura y fotografía, sus pasiones

La pintura y la fotografía son las dos grandes pasiones de este experto en arte. “La pintura me gusta porque al final es lo que ha perdurado a lo largo de la historia. A los que hemos estudiado historia del arte ver el discurso y su evolución nos gusta. Y la fotografía porque la estudié y trabajé como fotógrafo. Es el arte del momento en el que vivimos”. Además, Del Río confiesa que una de las piezas que más le ha emocionado es el *Blanco sobre blanco* de Kazimir Malevich: “Es precisamente el antitodo. Se me cayó una lágrima”.

“Me gustan los artistas que se reconocen, no las marcas. Los que son capaces de crear un lenguaje propio que les identifique, como Guillermo Mora. Tengo mucho

cariño a Richard Hamilton, con el que pude tener un encuentro y realizarle una entrevista junto a otros periodistas. Después de la emoción que supuso estar con él, pude pedirle que me firmara la obra que nos habían regalado”, recuerda Del Río.

Belleza vs inversión

La mayoría de los coleccionistas en España se acercan a este mercado porque son amantes del arte, aunque también hay un pequeño porcentaje que lo hace como inversión o por motivos sociales. “Me parece que el arte puede competir con otras inversiones. Prefiero que la gente invierta en arte que en otras cosas. También preferiría a un coleccionista por pasión”, asegura el historiador.

España nunca ha sido un mercado clave en este sector y ha sufrido bastante con la crisis, aunque ha tenido muchos compradores de arte, coleccionistas y mucha tradición, según explica Del Río, quien subraya que en el mercado mundial el país representa el 1% y en el mercado europeo el 3%. Durante los años de recesión España tocó fondo y aunque está subiendo, el ejecutivo asegura que la realidad era que solo podía subir. “A peor no puede ir. Aunque no hubiera habido crisis, el arte en España iba a haber caído igual, porque había crecido mucho con ventas que se iban a terminar. Antes se podía comprar todo tipo de arte y ahora para vender algo tiene que ser de calidad. Se está democratizando mucho la calidad que es lo importante”. Otro factor que el historiador resalta es que el gusto ha cambiado, “cuando se recibe una herencia, un cuadro por ejemplo, o un regalo se vende”. El experto en arte asegura que “desde el punto de vista de las subastas, ahora mismo los precios en España están relativamente bajos, por lo que se pueden comprar obras de artistas absolutamente consagrados y muy buenos por precios ridículos, algo que es malo para el mercado”.

Del Río considera que en el mercado del arte se pueden mejorar muchas cosas, acercarlo a más gente y, en especial, a los jóvenes. “Además, a nivel de negocio se puede profesionalizar mucho más y existen nuevos formatos en tierra de nadie. En este mercado, la legislación siempre va por detrás de los problemas, la cambiaría, pero es algo que ya se está haciendo, aunque poco a poco”. ●

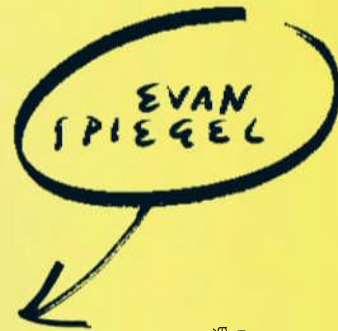
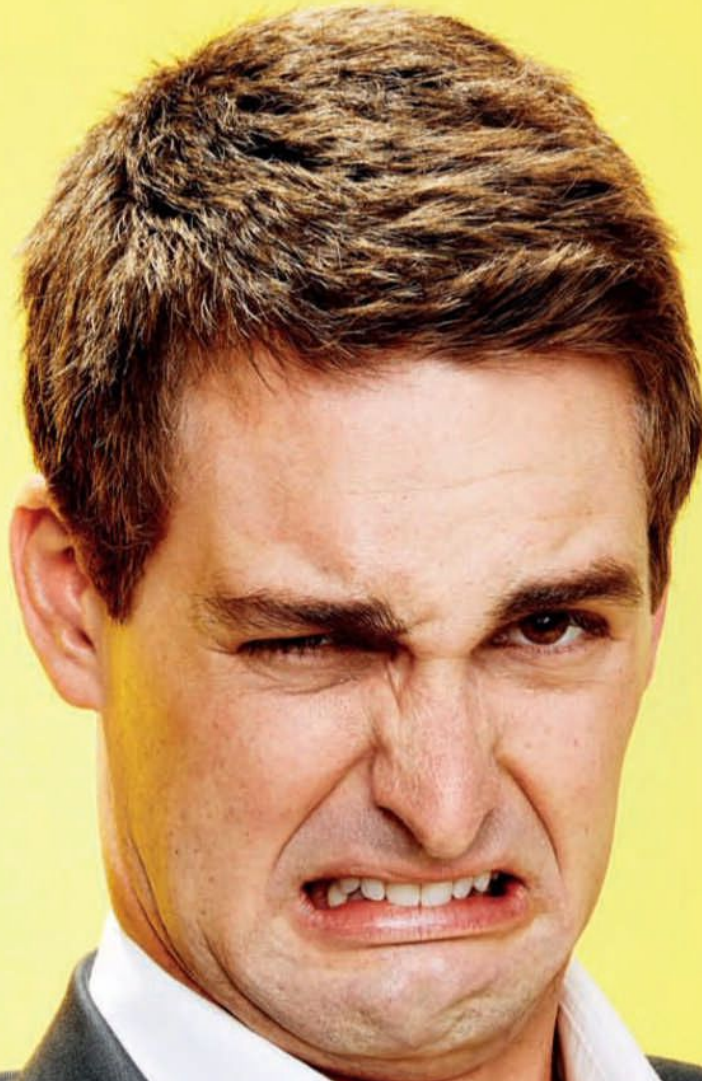
“EN ESPAÑA SE PUEDEN COMPRAR OBRAS DE ARTISTAS ABSOLUTAMENTE CONSAGRADOS Y MUY BUENOS POR PRECIOS RIDÍCULOS”



Forbes

NADA PERSONAL, SÓLO NEGOCIOS

100 MOST CREATIVE PEOPLE IN BUSINESS



“¿Cómo diablos hará mi imaginación para despertarse antes que yo?”, **Mafalda**

No.43 MAYO 2017



4€



Enviar a



Tiempo



Guardar



Historia