

## ENRIQUE DEL RÍO COMPRAR ARTE ES UN ARTE

Asesora a coleccionistas noveles desde su empresa weCollect Club

**T**ODOS LOS EXPERTOS coinciden en que para crear una buena colección de arte es fundamental ver muchas obras, estar bien formado y contar con un buen asesoramiento». Quien se esconde tras

estas palabras no es más que otro de esos expertos: Enrique del Río. A sus treinta y pocos años este emprendedor es CEO de WeCollect Club, un club para coleccionistas de arte fuertemente inspirado en los espacios dedicados a los profesionales del sector y a los admiradores del arte de ciudades como Londres, Nueva York o Berlín.

El proyecto de Del Río llegaba a Madrid en marzo de 2015, convirtiéndose así en el primer espacio de este tipo de nuestro país. Con su apertura impulsó un sector que, pese a los años de la crisis financiera, por fin empieza a despegar. «En España el mercado del arte se ha incrementado un 7% respecto al año pasado, un 19% desde 2014 y un 42% desde 2009», cuenta este historiador del arte visiblemente entusiasmado.

Pero, ¿qué es realmente WeCollect Club? Tal y como explica el propio Del Río, el colectivo está estructurado en tres pilares fun-

damentales: la organización de eventos —más de 100 al año— entre los que destacan visitas privadas a exposiciones; un programa formativo, impartido en espacios como el Museo Lázaro Galdiano o el espacio Castellana 22; y el asesoramiento personalizado, prestado por un equipo de ocho profesionales especializados en diferentes áreas del mercado del arte.

**“UNA COLECCIÓN  
DEBE REFLEJAR LA  
VIDA DE SU DUEÑO”**

«Fijar un presupuesto anual es una de las claves que yo establezco siempre que alguien empieza», comenta cuando le preguntamos

acerca de los primeros pasos en este complicado mundo. «Parece una tontería, pero como en cualquier cosa en la vida si no sabemos lo que podemos o queremos gastarnos es muy difícil acertar», añade.

Pero vayamos más allá. ¿Qué piezas son los básicos de una buena colección? Del Río no lo duda: «Aquellas que signifiquen algo para el comprador». Y concreta: «Sea porque le gusten desde el punto de vista estético o porque hayan tenido un significado especial en la vida de la persona. Una colección debe reflejar la vida del coleccionista». Y ahí es donde entran en juego él y su equipo. «Nuestro trabajo se basa en asesorar para que esas compras sean una opción viable desde el punto de vista de calidad artística y también económico», explica.

Sin embargo, como cabía esperar, también en el arte existe el riesgo de no hacer una buena inversión. «Es algo en lo que pongo mucho empeño», dice orgulloso y prosigue: «Aunque si compras lo que te gusta y haces un gasto en lugar de una inversión nunca te vas a equivocar, es una cuestión de preferencias, así que me gusta que cuando alguien hace un desembolso, tenga la seguridad de que el artista o la obra lo merecen. Que se revalorice o no es algo que depende más del mercado».

Ya les decíamos que un buen asesoramiento era clave. @reginnanm

ENRIQUE DEL RÍO ES HISTORIADOR DEL ARTE Y CONSULTOR

