

«Estamos en la trinchera y desde la Administración nos bombardean»

Jaime Sordo

Artífice de Los Bragales, el cántabro es uno de los impulsores del nuevo coleccionismo en España. Preside el colectivo 9915 y estos días está presente en el Centro de Arte de Alcobendas y en la Feria

:: G. B.

-La Asociación lleva ya un periodo fructífero desde su creación. ¿Que reflexión hace de sus señas de identidad y de los pasos dados?

-Después de tres años se ha conseguido poner socialmente al coleccionismo privado dentro de la escala de valor del arte contemporáneo y, por tanto, participa, opina y se le considera como una pieza más del sector.

-¿Un colectivo de coleccionistas y, además unidos, se ve inevitablemente como una casta del mundo del arte?

-No entiendo el uso del término actualmente, pues en mi época joven se le entendía como un valor positivo en la persona: «Es un tío con casta...». El colectivo 9915 somos una pifa en lo reivindicativo y un lobby en cuanto a las sinergias que se producen y la información que fluye entre nosotros. Es verdad que el grupo genera opinión y por tanto es escuchado.

-Es de suponer que no todo es dinero. ¿Hay coleccionistas de boquilla, nuevos ricos amparados en el brillo cultural que da el arte?

-Todo lo contrario, el coleccionismo es pasión, dependencia, vibración ante la obra y el consiguiente enamoramiento. El dinero es la herramienta necesaria para tener un título de propiedad, pero solo eso y nada que ver con el valor esencial de la obra en la colección. Que pueda haber coleccionismo que envía mensajes especulativos e imagen de sociedad frívola... puede ser, pero eso es el circo del arte, por suerte no lo conozco en mi entorno.

-Un stand en ARCO ¿es una forma de exhibicionismo, de demostración de poder, de naturalidad presencial en la rueda del mercado?

-Es una necesidad comercial sobre todo. Para el galerismo de la periferia, de provincias, es su escaparate nacional, y en muchos casos la venta en ARCO supone un 70% de la facturación anual. Muy importante para el sufrido galerismo español ya no solo por las ventas sino por el contacto internacional con otros galeristas y coleccionistas extranjeros.

-¿El optimismo económico que se transmite desde el Gobierno ha empezado a visualizarse en su sector?

-Hay un mejor estado de ánimo, cierta alegría, más optimismo y ganas de participar y todo esto ayuda a tirarse a la piscina, a realizar contactos y esperamos que a cerrar compras.

-¿ARCO ha quedado superada por otras ferias y citas internacionales o vive un periodo de transformación esperanzador?

-ARCO es la feria de referencia del mercado español desde 1982, aquella época donde estalló la pintura con la llegada de la democracia. Época prodigiosa, multicolor, de ambiente intelectual único. Ahí nace. Actualmente el 70% de las galerías que asisten son internacionales y el programa VIP de invitados internacionales se cifra en más de 300 entre europeos, latinoamericanos y algunos de otros países, es decir, el giro es importante en estos últimos cinco años con la dirección de Carlos Urroz. Basel, Freeze, Miami, FIAC, pues sí, son las de referencia.

-¿Esta surgiendo de verdad un coleccionista pequeño o medio revelador de un escaparate público y de una manera diferente de vivir el arte?

-Sí y, además, 9915 lo confirma, porque no valoramos al coleccionista ni cualitativo ni cuantitativamente, sino por la pasión. Nos llegan nuevos socios jóvenes con un cierto poder adquisitivo, pero permanentemente endeudados pues siempre la liebre va por delante del galgo.

-¿Se compra mucho arte por internet? ¿Se puede incluso hablar de un



Jaime Sordo, coleccionista, preside 9915. :: ROBERTO RUIZ

«Si hay compras pero son más conservadoras, menos arriesgadas y se transgrede menos. Y el mercado español está muy castigado»

nuevo coleccionista digital?

-Sí, sobre todo se ha abierto el mercado del conocimiento, se visionan piezas y ofertas en todo el mundo donde el escaparate digital es infinito. Las ofertas, la información de artistas y galerías con un clic en nuestras casas, y se navega por la internacionalidad. Le falta proximidad y calor que es lo que aporta el galerista.

-La asociación y su sector, ¿cómo combaten el IVA y qué demandas hace respecto a Ley del Mecenazgo?

-Combatimos desde la impotencia y la falta de entendimiento de la Admi-

nistración, estamos en la trinchera y nos bombardean con cohetes teledirigidos. Se está haciendo un daño irreparable al sector y su fiscalidad y ha generado un desagravio al galerismo español respecto al europeo cuando se quiere comprar un artista nacional o internacional dentro de la UE. Sobre la Ley de Mecenazgo algunos creímos en el borrador de ley del Partido Popular cuando estaba en la oposición y se nos dijo que era su proyecto estrella al llegar al gobierno. Prometieron desgravaciones del 65, del 70, pero todo ha quedado en nada. «La bota de Hacienda» es una apisonadora sobre la cultura, aparte de incumplir lo prometido.

-Pero ¿realmente compra alguien?

-Pues sí, otra cosa es que las compras sean más conservadoras, menos arriesgadas. No hay proyectos con innovación que rompan con lo habitual, y se transgrede menos. Es un mercado menor y más conservador. En EEUU, Alemania, Inglaterra las ventas siguen creciendo, otra cosa es nuestro mercado español muy castigado por la crisis y en la pirámide de Maslow el arte contemporáneo está en la cima, hay otras necesidades más importantes y vitales que cubrir, pero si se vende y compra, aunque es verdad que nada tiene que ver con los años 2004-2007.

-¿Cómo valora las duras críticas a los coleccionistas por parte de la galerista Oliva Arauna en su despedida?

-Creo que Oliva siendo realista (pues es verdad que no se visitan las galerías) lo ha dicho en un momento de calentura por los problemas que ha pasado. Ha cambiado el mercado, ya que se cuestiona el escaparate como forma de ventas, muchos trabajan más en back-office y la red ha sustituido a la presencia física. Un coleccionista cuando busca alguna obra lo primero que hace es encender el ordenador.

-¿Qué momento vive su colección Los Bragales?

-Pues en fase de ralentización desde el lado de las adquisiciones, completando huecos, formando un cuerpo más sólido ante carencias importantes pero más alejado de lo emergente. Son ya 14 exposiciones realizadas en el ámbito institucional y este año hay previstas 3 más. En cualquier caso es objetivo prioritario dar valor social a la colección.

-¿Una feria es simplemente una forma de negocio?

-Es una variante del mercado donde la oferta y la demanda se encuentran de forma mayoritaria con cientos de galerías y donde se ven unas 2000 obras en una hora. Es un escaparate con travelling. Es la fiesta comercial y cultural del sector. Lógicamente con vocación de realizar compraventas.