

Jorge Alcolea Galerista

«Los anticuarios no vendemos arte, sino emociones»

Hoy abre sus puertas el I Salon du Connaisseur con piezas que van desde la Antigüedad hasta la actualidad

El lector

«Soy lector de Prensa en papel, no estoy con los digitales. Sobre todo, los fines de semana, que es cuando más tiempo tengo para leer los diarios tranquilamente mientras desayuno. Últimamente, como catalán que soy, estoy muy pendiente de toda la situación, la gente tiene muchas ganas ya de que haya normalidad y de que todo esto pase».



GONZALO PÉREZ



El espíritu de la cita es hablar con los especialistas y con los que no entienden. La idea es asesorar e iniciar coleccionistas»

JUAN BELTRÁN - MADRID

Jorge Alcolea despuntó en el mundo de las galerías de arte durante los ochenta. Empezó en Barcelona a los catorce años con su padre y, tras su paso por Los Ángeles, llegó a Madrid, donde, a finales de la década, reinaban las mujeres galeristas. Alcolea aportó aires de cambio explorando nuevos caminos de expresión y cediendo su galería a jóvenes talentos. Posteriormente abrió en Ibiza. Siguiendo en esa línea novedosa, promueve ahora el I Salon du Connaisseur de Madrid, un espacio que pretende ser punto de encuentro imprescindible para expertos «conocedores», galeristas y coleccionistas, y para amantes del arte en general.

—¿Por qué nace el Salon du Connaisseur?

—Un grupo de anticuarios y galeristas, que me conocen como promotor de ideas dentro del

mundo del arte, me pidieron que organizase una feria para activar el mercado y el coleccionismo. La de referencia es Maastricht, la diferencia es que yo quiero hacerlo en pequeño y ellos tienen doscientos expositores. Preferimos la calidad a la cantidad.

—¿Con qué objetivo?

—Para acercar piezas importantes del arte y del coleccionismo que deberían estar en museos a todos, a eruditos, aprendices o curiosos del mundo del arte.

—¿Cuál es el papel del especialista?

—El anticuario o el galerista estudia y prepara las obras, las limpia, restaura y las presenta para ser compradas con más dinamismo que un museo, porque esto no lo es. La gente tiene miedo porque piensan que no saben o van a ser maltratados, pero la misión de ellos es lo contrario, les gusta explicar las obras y eso es lo que quiero en este Salón.

—¿Qué vamos a encontrar?

—Arte antiguo, moderno y contemporáneo. Piezas muy variadas de todos los ámbitos, joyería, mobiliario, pintura, escultura, arqueología, jarrones, libros... Abarcamos todas las posibilidades.

—¿Son piezas caras o asequibles?

—Hay de todo, van desde los mil euros hasta el medio millón, que es la más cara.

—¿Cuál es el espíritu?

—El contacto con los expertos, hablar con ellos. Estamos aquí para eso, para hablar con los que saben y con los que no. La idea es asesorarse e iniciar coleccionistas, porque aquí todos pertenecen al gremio de los anticuarios, de los joyeros, de las galerías de arte y, ellos son los expertos. Nos preocupamos por que el contenido sea bueno y garantizado.

—¿Entendemos de arte en general?

—Hay de todo, personas que saben



El mercado está en una situación claramente emergente. Es un buen momento para animar a la gente y empezar a coleccionar»

y otras que no. Yo les pido que vengan, que den una primera visión rápida y después una segunda, y si algo les llama la atención es porque nuestra cabeza nos dice que ahí hay algo. Que se fije en eso y luego que profundice.

—Detrás de algunas piezas habrá un componente emocional.

—Sí, y creo que hemos perdido una generación. Hasta nuestros padres coleccionaban antigüedades, pero a la gente joven con las nuevas tecnologías les parecen cosas antiguas, sin valor, incluso heredan y lo venden, olvidándose de la parte emocional que incorpora una obra de arte, de toda la historia que ha pasado por ella.

—¿Historias familiares?

—Algunas han sido testigos de episodios familiares. A veces vienen a vender porque no les gusta y yo les digo, valga mucho o poco, ¿no es importante que venga de tu abuelo o tu padre? Eso no tiene precio. Creo que los anticuarios no vendemos arte, vendemos emociones, el arte es emoción. Lo peor que puede pasar con el arte es que no te diga nada.

—¿Cuáles son las obras más significativas de este Salón?

—En arqueología, dos o tres piezas muy importantes, egipcias y romanas de hasta 6.000 años de antigüedad. Gothsland, tiene un dibujo de Murillo inédito, recién descubierto, preparatorio de un óleo, y una obra de Sorolla valorada en un precio altísimo. Luego, unas arcas italianas de lujo de 1490, donde guardaban la ropa los príncipes.

—¿Es bueno invertir en arte?

—Creo que sí, estamos en un buen momento para comprar, porque no hay los precios estrambóticos del «boom» inmobiliario, financiero y artístico. Después de un bajón, es buen momento para invertir porque las obras vuelven a subir. Aun así, no recomiendo comprar por inversión, aunque sea buena, porque ya para estar mirando si sube o baja están la bolsa, los diamantes y el oro, esto es otra cosa.

—¿Está en crisis el mercado?

—Está en una situación emergente. Es un buen momento para animar a los compradores y empezar a coleccionar porque las cosas vuelven a subir.

—Nace con vocación de durar...

—Vamos a hacer dos ediciones al año porque pensamos que hay un vacío. Todo se centra en ARCO y en Ferialte y creo que hay huecos que cubrir en otros momentos del año, uno en octubre y este de primavera.