

Conversaciones
con coleccionistas de
arte contemporáneo



MARTÍNEZ DEAÑO, Núria (ed.). *Conversaciones con coleccionistas de arte contemporáneo*. Madrid: La fábrica y Colecciona, 2018. 261 pàgs. i ils. [17 x 24].

Estudi que recull converses amb els col·leccionistes d'art següents: Ángel Nieto i Clara González; Candela Álvarez-Soldevilla; Francisco Jaramillo Castillo; Martín Lejarraga; Antonio Lobo; Ernesto Ventós; Jaime Sordo; Francisco Cantos; Marcos Martín Blanco i Elena Rueda. Es comenta a les converses com es va gestar el seu interès per l'adquisició de les obres que tenen i com van anar elaborant la col·lecció. Cal esmentar que els objectius són diversos i els procediments per adquirir una col·lecció també; per tan és interessant llegir les diferents posicions i apreciacions.

Les converses han estat plantejades i portades a terme per: Luis CABALLERO (psiquiatre, que ha estudiat la fenomenologia i les bases neuronals de l'experiència a les arts plàstiques i el cinema), José María de FRANCISCO (director i comissari de la fira *Estampa* i fundador de l'Associació de col·leccionistes privats) i Antonio ESCUDERO (psiquiatre, expert en metodologia qualitativa i il·lustrador científic) persones vinculades al món de l'art per diversos motius. Ens cal destacar els plantejaments que consten al pròleg de la publicació, ja que s'ha portat a terme un esquema i una estadística dels objectius que mouen al col·leccionista: 1) 37% són els aficionats que consideren l'art una passió que els ajuda a equilibrar la seva vida quotidiana i que normalment s'interessen sobretot per la pintura, també per la fotografia, l'escultura i l'obra sobre paper; 2) 16% els tradicionalistes, que segueixen un costum iniciat per la família, per una generació anterior; 3) 24% els que inverteixen en obres d'art, que volen mantenir el valor de la seva col·lecció i incrementar-lo; 4) 23% els híbrids, que no poden ser classificats en les categories anteriors.

Cada conversa mostra aspectes diversos i individuals, produïts per una experiència i apropament diferents. La selecció s'ha portat a terme per mitjà d'una visita prèvia a l'entrevista; se'ls demanava que escollissin sis o vuit peces que tinguessin un significat emocional per a ells. Es a dir es dedueix el procés sensitiu, cognitiu i emocional o bé altres influències que els havien portat a comprar i escollir aquelles obres. Es basaven en un model (p. 255): Intenció-sensació / coneixement-emoció) per obtenir un coneixement de com l'espectador experimenta una obra d'art i com integra aquests processos. A partir dels plantejaments de Shimamura es tractava de saber la capacitat de compra del col·leccionista i l'influència que tenen altres agents en la seva decisió. Es destaca que els col·leccionistes donen poca importància al factor sensorial de l'obra i molt a l'emocional, cognitiu o mixte. També ens cal recordar que la personalitat de l'artista determina en molts casos aquests factors.

Traducción de la reseña anterior:

Estudio que recoge conversaciones con los coleccionistas de arte siguientes: Ángel Nieto y Clara González; Candela Álvarez-Soldevilla; Francisco Jaramillo Castillo; Martín Lejarraga; Antonio Lobo; Ernesto Ventós; Jaime Sordo; Francisco Cantos; Marcos Martín Blanco y Elena Rueda. Se comenta en las conversaciones como se gestó su interés por la adquisición de las obras que tienen y como fueron elaborando su colección. Es preciso mencionar que los objetivos son diversos y los procedimientos para adquirir una colección también; por lo tanto, es interesante leer las diferentes posiciones y apreciaciones.

Las conversaciones han sido planteadas y llevadas a cabo por: Luis CABALLERO (psiquiatra, que ha estudiado la fenomenología y las bases neurales de la experiencia de las artes plásticas y el cine), José María de FRANCISCO (director y comisario de la feria *Estampa* y fundador de la Asociación de coleccionismo privado) y Antonio ESCUDERO (psiquiatra, experto en metodología cualitativa y ilustrador científico) personas vinculadas al mundo del arte por diversos motivos. Debemos destacar los planteamientos que constan en el prólogo de la publicación, ya que se ha llevado a cabo un esquema y una estadística de los objetivos que mueven al coleccionista: 1) 37% son los aficionados que consideran el arte una pasión que les ayuda a equilibrar su vida cotidiana y que normalmente se interesan sobre todo por la pintura, también por la fotografía, la escultura y la obra sobre papel; 2) 16% los tradicionalistas, que siguen una costumbre iniciada en su familia, por una generación anterior; 3) 24% los que invierten en obras de arte, que quieren mantener el valor de su colección e incrementarlo; 4) 23% los híbridos, que no pueden ser clasificados en las categorías anteriores.

Cada conversación muestra aspectos diversos e individuales, producidos por una experiencia y acercamiento diferentes. La selección se ha llevado a cabo mediante una visita previa a la entrevista; se les pedía que escogieran seis u ocho piezas que tuvieran un significado emocional para ellos. Es decir, se deducía el proceso sensitivo, cognitivo y emocional o bien otras influencias que les habían llevado a comprar y escoger aquellas obras. Se basaban en un modelo (p. 255): Intención-sensación / conocimiento-emoción) para obtener un conocimiento de cómo el espectador experimenta una obra de arte y como integra estos procesos. A partir de planteamientos de Shimamura se trataba de saber la capacidad de compra del coleccionista y la influencia que tienen otros agentes en su decisión. Se destaca que los coleccionistas dan poca importancia al factor sensorial de la obra y mucho al emocional, cognitivo o mixto. También es preciso recordar que la personalidad del artista determina en muchos casos estos factores.

IHE
(Secretaria de la revista)