

LA VANGUARDIA

LA CONTRA

Juan A. Pérez Simón, coleccionista de arte; socio de Carlos Slim



¿Edad? Es relativa cuando no dejas de trabajar nunca. Y yo aún trabajo como un emigrante. Nací en Llanes y crecí en México: entre indiano y gachupín. ¿Religión? En el arte encuentro la trascendencia. A los políticos en activo los evito, pero los expresidentes son fascinantes

“Me parece grosero comprar sin el noble arte del regateo”



ROSER VILALLONGA

Cómo ve a España? Vive momentos interesantes en los que las grandes fortunas cambian de manos.

¿Y a México?

Se han hecho cosas bien y vamos a mejor. **Pues crisis han tenido unas cuantas.** Siempre son consecuencia de borracheras y burbujas. En España las ví hace unos años cuando hice aquí unas pocas inversiones.

¿Qué vio?

Los ayuntamientos empezaron a conceder volumetrías de edificación mayores y enseñada me vinieron a ofrecer por mis propiedades cifras increíbles si las comparaba con las de EE.UU. o el resto de Europa.

¿Y qué hizo?

Pues vender, claro. Yo jamás he vendido una sola obra de arte de mi colección. Pero esto sólo eran negocios.

¿Cómo supo que tenía que vender ya?

Porque en México ya había visto otras euforias como la española. Recordé cuando unos tipos con un folletito para bolsa de una puntocom lograron mil millones de dólares.

Y aquí la fortuna se la ofrecían.

Quien me compró acabó en quiebra y al final se lo quedó todo Caja Asturias.

Es triste, pero aún no es historia.

Y en México salimos rápido de nuestras crisis porque sólo eran locales. Pero esta suya es más global, y esas duelen y duran más.

Hizo usted las Américas y las Españas.

Nací en Llanes, pero nos fuimos cuando yo tenía cinco años, porque no teníamos nada. Y crecí en el esfuerzo emigrante. Mi padre trabajó siempre muchísimo: montó una fábrica de refrescos. Y yo estudié Economía.

Con provecho, parece ser.

Me hice agente de bolsa y estuve diez años chillando en el parquet frente a Carlos Slim. Al final nos asociamos en Inbursa. Y vimos una oportunidad: una impresora de una familia española que se arruinó.

Dicen que usted sabe comprar bien.

En los 80, México estaba baratísimo. Y empezamos a ganar enseguida con la empresa. Como imprimían paquetes de tabaco, también compramos la cigarrera mexicana, que estaba al borde del cierre tras una huelga.

¿Y qué hacían al desembarcar?

Cuando reformas una empresa, lo que no hagas el primer año ya no lo harás. Así que al llegar hasta dormíamos en ella, y la subimos.

¿Y los sindicatos en huelga?

Se nos había metido hasta la guerrilla y tuve

El último indiano

Me advierte Leopoldo Rodés que Pérez Simón está aquí “sólo como coleccionista” para la Fundación Arte y Mecenazgo. Pero es que también

es el socio de Carlos Slim, el hombre más rico del mundo, y su fortuna –se cite o no– es como un elefante en la habitación. Así que le pregunto cómo se hizo rico y Pérez Simón, definido por Hugh Thomas como “el último indiano”, evoca las casonas con palmera en Llanes y que indiano fue también el despegue industrial catalán. Y ojalá –digo– llegaran hoy más capitales de las Indias. Cuenta, en fin, cómo con el arte colecciona emociones eternas. Pero yo diría que este coleccionista ojea oportunidades no sólo artísticas en la recesión española.

que ir con escolta, pero, como había liquidez y la gestionamos, pronto tuvimos beneficios y de allí salió Tabacalera Mexicana.

Y entonces fueron a por los teléfonos. Teléfonos de México obligaba a esperar dos años en lista para conseguir una línea con muchos manejos turbios de por medio. Así que reorganizarla fue un servicio al país.

Hay son la gran teleco de América tras una impresionante lista de inversiones que incluyen The New York Times.

Trabajo, esfuerzo... Y la increíble vista para los negocios de mi cuate, Carlos Slim.

¿Ser gachupín en México o indiano en España le ha supuesto una desventaja?

En clase se reían de mi acento de *pinche gachupín* hasta que un buen profesor me dijo: “¿Por qué no te lo quitas?”. Y practiqué y practiqué hasta que dejaron de notármelo.

¿Le sirvió lo aprendido en los negocios para reunir su colección de 1.755 obras?

Cuando empezaba a ir a las subastas sólo nos daban un folletito de arte contemporáneo. Hoy ya son dos gruesos volúmenes...

Y...

En contemporáneo hay tanto discurso que no sé qué opinar. No compro porque no soy capaz de saber qué estoy comprando.

Tom Wolfe ironizaba que el arte contemporáneo son “palabras pintadas”.

En cambio, el arte del XIX y el XX es más fácil de juzgar y no se ha encarecido tanto.

¿Intuye una burbuja contemporánea?

Veo que chinos, rusos y árabes irrumpen en todas las subastas, y más aún en las de arte contemporáneo, sin calibrar precio y valor de obras complejas. Compran como locos.

¿Hasta qué punto?

El otro día estaba con el presidente de Christie's y había un coleccionista árabe que no dejó de llamarnos porque quería un cuadro mío. Y le repetí que yo no vendía ni voy a vender una sola obra de mi colección.

¿Y si pone muchos ceros en el talón?

Me insistió en que pusiera yo la cifra, y me pareció bochornoso. Yo no vendo, pero es grosero vender sin regatear: ¿qué sería la vida sin el noble arte del regateo?

¿Tanta liquidez en tan pocas manos!

He estado en los Emiratos y sigo escandalizado: museos inmensos e inmensamente vacíos en mitad del desierto. Llegué a ver colecciones de... ¡animales en extinción!

Inmoral y tal vez delicto.

Han disparado los precios de los grandes vinos. Estuve en una cena allí con ellos y cada comensal traía una botella de esas de colección de cientos de dólares –de Petrus para arriba– y se las daban al mayordomo, que las vertía mezcladas en una tinaja común.

Una mezcla tan cara como estúpida.

Y ¡qué abulia en su trato! ¡Qué displicencia y hastío! ¿Cómo pueden haber perdido la ilusión por el dinero y lo que se puede hacer con él para todos?

LLUIS AMIGUET