

Manu Campa: “La línea del 911 es todo un ícono”

08/01/2020 El pintor madrileño nos recibe en su espacio de trabajo para hablar, entre pinceles y bastidores, sobre su pasión por el realismo figurativo y el automovilismo. El *nueveonce* es una de sus grandes obsesiones.

El estudio de Manu Campa es algo así como un santuario dedicado al motor, con cuadros de modelos icónicos y estanterías repletas de coches a escala. También hay pinceles, botes de pintura y esa típica ropa de pintor llena de manchas multicolor, que es en sí misma una paleta de ensayo.

El artista madrileño se ha mudado recientemente del barrio más bohemio y bullicioso de la capital a una zona más tranquila y alejada de la ciudad, un cambio que seguramente sea reflejo de la etapa de madurez en la que se encuentra. Manu, todo un *petrolhead* de la vieja escuela a pesar de no pasar de los 36, nos recibe en su lugar de trabajo para contarnos cómo se mueve en la escena artística y cuál es la clave del éxito para que le lluevan encargos desde Miami, Dubái o Colombia.

Como en todo en esta vida, la suerte juega un papel fundamental. Pero en su historia hay mucho trabajo

y dedicación a su obra, grandes dotes comunicadoras, un profundo conocimiento de las redes sociales y, sobre todo, talento. Mucho talento. Solo él sabe descifrar ese proceso creativo mediante el cual, tras observar un paisaje, un coche o cualquier otro objeto, termina plasmándolo en un lienzo con una gran dosis de realismo y sin esfuerzo aparente. "Mantener la motivación es la clave", asegura el pintor.

¿Cómo empieza todo? ¿En qué momento nace tu afición a la pintura?

Me gustaba el dibujo desde siempre, llegó el momento de elegir profesión y me decidí por Bellas Artes. Tuve la suerte de que mis padres me apoyaron. Además, mi tía era profesora precisamente de esa carrera en la Universidad de Salamanca, así que esta cultura estaba normalizada en mi familia. En cualquier caso, empecé a estudiar sin saber qué iba a hacer. Porque una cosa es estudiar y otra cosa es vivir de ello. Mi suerte fue que, antes de terminar los estudios, comencé a hacer retratos a familiares y amigos cercanos. Cada vez tenía más encargos y vi que empezaba a ganar dinero con ello. En aquel momento Facebook daba sus primeros pasos y comencé a usarlo como plataforma para darme a conocer. Funcionó.

¿Cuál ha sido tu evolución? Empezaste con retratos para después pasar a otros motivos.

Efectivamente, empecé con los retratos, pero me cansé rápido de aquello. Más adelante hice una serie de cuadros de animales y después enlacé con una de mis grandes pasiones: las bicicletas clásicas. Dediqué tres años completos a pintar bicis en diferentes formatos, cosa que me encantaba. En ese momento de mi vida me compré un VW Escarabajo de 1953 y aquí fue donde di el salto al mundo del automóvil. En realidad ya pintaba coches desde mi época de estudiante, porque me gustan y porque me parece que son un motivo pictórico que funciona muy bien.

Así que este fue el punto de inflexión...

Bueno, en realidad el giro llegó cuando una web extranjera muy famosa dentro del mundo del motor vino a hacerme un reportaje allá por 2015 y ya me hice muy conocido en la escena del automovilismo en general y en la cultura *aircooled* americana en particular. En este momento me empezaron a encargar obras desde California. Fue genial e inesperado.

¿Cómo defines tu arte?

En un tipo de arte figurativo y realista (que no hiperrealista), que a veces defino como 'realismo pop'. Me gusta que se vea todo el proceso pictórico, y por tanto me alejo de esos pintores que hacen casi fotorrealismo. Yo busco que se vea la pincelada perfectamente, que se entienda que es un cuadro, pero a la vez me interesa que en cuanto te alejes sí tengas esa sensación de realismo. Para mí esa es la magia.

¿Qué vino antes, la afición a la pintura o al automóvil?

A lo segundo. No sé ni en qué momento empieza, pero sí te puedo decir que es algo que me gusta desde

pequeño.

En este momento eres ampliamente conocido en el panorama del motor, tanto nacional como internacional.

Así es. Debo decir que me invitan constantemente a eventos, reuniones, concentraciones... Me encantaría ir a todos ellos, pero lo cierto es que solo puedo acudir a algunos. Estoy muy a gusto en ese ambiente.

¿Qué tipo de coche te gusta plasmar en tus cuadros?

Me apasionan los clásicos. Algunos modelos italianos de las primeras décadas del siglo XX me parecen espectaculares. Pero el coche que más me llama la atención es el Porsche 911 de primera serie. La curva que define su perfil es icónica, por eso me gusta pintarlo. La carrocería prácticamente se dibuja con una sola línea, aunque no es fácil dar con ella.

Después del 911, ¿qué otro Porsche te gusta pintar?

El 917. Estoy enamorado de este coche.

¿Qué tipo de coches te gusta conducir?

Sin duda, también los clásicos. Es muy difícil que un coche moderno me motive. No hay nada comparable a la sensación de un acelerador que hace su trabajo directamente mediante un cable. Me gusta implicarme en la conducción.

¿Qué es lo que más te llama la atención de Porsche?

La historia que tiene detrás. Es una marca muy pasional, llena de modelos únicos. Cuanto más indagas, más cosas increíbles descubres.

¿Qué formatos usas para tus cuadros?

El 90% de lo que pinto es sobre lienzo, entre otras cosas porque casi todo son encargos que van fuera de España y a nivel logístico es mucho más fácil enviar un lienzo enrollado en un tubo que cualquier otro formato rígido. De todas formas, también he pintado sobre tablas de madera y ahora estoy experimentando con planchas de carbono.

¿Nos puedes contar algo de tu técnica?

Suelo partir de fotografías porque para mí es la mejor manera de acertar con las perspectivas, los reflejos y demás. La fotografía es la referencia. Siempre empiezo con una mancha de fondo, luego hago cuatro cruces y un encaje a lápiz y, a partir de ahí, el proceso, casi siempre, es una mancha de negros

para después ir sacando las luces. Suelo terminar con el blanco. Lo último son los reflejos.

Casi siempre pintas porciones de los coches y no su totalidad. ¿Por qué?

Por alejarme de esa idea de póster en la que se ve el coche perfecto y, generalmente, en tres cuartos. Intento buscar un guiño, me parece más sutil que tu cabeza se imagine como es el resto del coche. Técnicamente, además, para mí es más sencillo.

¿Cómo consigues los colores de la gama original de Porsche?

Lo hago a ojo. Hay una herramienta útil que es el sensor de Photoshop que te dice más o menos en qué gama estás, pero es aproximado. Suelo trabajar con colores complementarios a los tonos principales como fondo de mis cuadros porque me gusta el efecto cuando aparecen en determinadas zonas de la composición. Para esto suelo usar muchos los azules y rojos oscuros.

Los reflejos son seña de identidad en tus cuadros.

El reflejo favorece a los coches oscuros. Son puntos de luz. Cuanto más indagues ahí, más interesante será el resultado. Al principio el cuadro es mate, sin vida, hasta que pinto los reflejos y todo cambia.

¿Cuál es la mejor parte del proceso?

Sin duda, la entrega del cuadro. A mí me encantan los coches y lo que hago y, a final, me une esa misma pasión con mi cliente. Ya tengo mis trucos y sé cómo pintar mis cuadros para acertar. Hasta que no estoy totalmente seguro de que la obra va a funcionar, no la entrego.

De tener repercusión local a ser conocido en todo el mundo. ¿Cómo ha sido esta evolución?

La primera vez que estuve en Miami fue hace tres años. Ahora ya he ido seis veces. Acabo de volver de exponer en Tokio hace apenas unos días y dentro de poco iré a Dubái. Me lo tomo con naturalidad, vas conociendo a gente y, sin darte cuenta, un día estás en casa de un cliente que, además de admirar tu obra, te invita a su casa, a que conozcas a su familia... Lo mejor son las relaciones que se generan detrás de todo esto. Ahí es donde yo me lo paso realmente bien.

¿Consideras las redes sociales como una herramienta clave en tu trabajo?

Facebook lo utilicé al inicio de mi carrera. Cuando nació Instagram, al principio lo veía como una aplicación de retoque de fotografía que incluso podía llegar a fastidiar la propia foto y me di cuenta tarde del alcance de esta red social. La realidad es que hoy, solo por Instagram, me llegan unos cinco correos electrónicos semanales de clientes potenciales.

¿Qué porcentaje de encargos se hacen efectivos por redes?

Casi todo viene por este canal. También funciona mucho el boca a boca. Pero lo más normal es que la gente me pregunte al ver mis publicaciones de Instagram y después se pongan en contacto conmigo para formalizar el pedido.

Imágenes de Instagram de Manu Campa

¿Adaptas tus precios a cada mercado o tipo de cliente?

No. Mi precio es mi precio. No puedo vender aquí a una cantidad y en Dubái a otra. Al final la gente se conoce entre sí y puedo ofender a unos y otros si vendo el mismo tipo de obra a distinto precio.

¿Tienes lista de espera?

En este momento, 60 cuadros, que equivale más o menos a un año de espera. Pero la gente lo suele llevar bien, entiende que pintar todos estos cuadros requiere su tiempo. Algunos no: cogen el teléfono y te llaman a los ocho meses diciendo que lo necesitan con urgencia por algún motivo en concreto. En ese caso, priorizo. Procuro tener al cliente contento.

¿Cuánto tardas en completar una obra?

Una semana. En cualquier caso, juego con pasar de un cuadro a otro en función de lo que me motiva en cada momento. Esa motivación es la clave para alcanzar un buen nivel de producción.

¿Alguna vez te has desmotivado pintando un cuadro?

Sí, y entonces lo he dejado aparcado para retomarlo uno o dos meses después. Incluso he llegado a abandonar por completo un cuadro para volver a partir de cero.

Más allá de la pintura, has hecho colaboraciones con marcas de ropa y, más recientemente, con una firma de cuero que fabrica complementos como guantes de estilo vintage para conducir. Parece que estés explorando nuevas vías...

Siempre he explotado el tema de las láminas (fotografías de los cuadros impresas en formato pequeño), o las camisetas, porque son productos sencillos y económicos que cualquier aficionado puede tener en casa. De esa parte del negocio se encarga mi mujer.

Información

Fotos: Enrique Brooking

Image Sublines

Path: media/imágenes/img_1.jpg
Title:
Subline: Das VR-Erlebnis transportiert den Konsumenten in einer Drohne, die sich durch eine Stadt der Zukunft bewegt

Path: media/imágenes/img_2.jpg
Title:
Subline: Manu Campa aplica los últimos reflejos a la parrilla de un Porsche 911.

Link Collection

Link to this article
https://newsroom.porsche.com/es/2020/deportes-estilo-de-vida/PLA-manu-campa-pintor-porsche-madrid-30536.html

Media Package
https://pmdb.porsche.de/newsroomzips/2e04f9fb-7637-47aa-9ee8-7af4e90ed573.zip

External Links
https://manucampa.com/
https://www.instagram.com/manucampart/