

IFEMA / Feriarte



Tasadores de belleza

Los anticuarios, a menudo familias, cuentan y rescatan la historia de lo que venden

INMACULADA DE LA FUENTE

Pinturas, espejos, candelabros... Arte, pero también historia. El tiempo detenido. Y sin embargo, adentrarse en una tienda de anticuario entraña no sólo curiosidad, sino algo más: afán coleccionista, decisión de comprar algo seguro o incluso cierta obsesión por una pieza que no acaba de encontrarse. O tal vez la sorpresa de hallar lo inesperado. Detrás del mostrador no hay un mero comerciante sino otro coleccionista camuflado, un entendido en la historia de los objetos que vende, un hombre o mujer que aparece con una lupa en la mano y varios libros de consulta sobre la caja registradora. ¿Qué es un anticuario? Uno de ellos rescata una vieja definición: "Alguien que empieza con una silla y mil euros y acaba con mil sillas y un euro".

Con frecuencia, padres e hijos atienden y renuevan el negocio heredado. Algunos pertenecen a clanes con uno o dos siglos a sus espaldas. En el barrio de Sala-

manca se encuentra el del anticuario Francisco Escudero. Sus hijos, Elena y Cuco, de 31 y 29 años, encarnan la tercera generación en el negocio.

A Francisco Escudero el veneno por las antigüedades se lo transmitió su padre, un leonés de La Maragatería que en 1921 abrió un primer comercio en Madrid en la avenida de la Ciudad de Barcelona, en la entrada de Vallecas. El padre murió cuando Escudero tenía 15 años, y él y sus hermanos prosiguieron el negocio. Por distintas razones, sus hermanos se desligaron hace unos años. "Desde entonces, reconduzco la tienda con mucha ilusión y un enfoque más purista", afirma. "Todo lo que ve aquí es, en cierto modo, nuestra colección. Somos compradores compulsivos", añade. Su casa, admite, parece un bazar. "Lógicamente, hay que vender, pero hay más afición que negocio", puntualiza. Lo más exquisito no siempre está a la vista, sino guardado en los cajones. A él le gusta mucho la pintura de los siglos XVIII y del

XIX, más plástica y decorativa. Aunque la del XVII representa "la cumbre", dice. Por sus manos ha pasado un bodegón de Juan Zurbarán, que vendió a la Real Academia de San Fernando por 85 millones de pesetas hace unos diez años.

Cerca del Retiro se encuentran los descendientes de otra casa centenaria. Ansorena nació como joyería en 1845. Los tataranietos del fundador, Celestino de Ansorena, llevan ahora las riendas.

Los profesionales sostienen que es más difícil comprar que vender

En 1974, Alfonso Mato, padre de los actuales herederos, introdujo la casa de subastas y la faceta de anticuario. Desde entonces, han celebrado ya 300 pujas mensuales. En 1986, su hija Cristina comenzó a dirigir la galería de arte

contemporáneo, dedicada a pintura figurativa y realista. Además de pintores jóvenes, hacen "exposiciones de artistas nacidos a principios del siglo", añade.

Al morir su padre, en 2006, Cristina Mato siguió con la galería y su hermano Jaime tomó el relevo en las antigüedades y las subastas. Otra hermana, Elena, se centró en la joyería. "Cuanto más se conoce este mundo, más te atrae", opina Cristina Mato. "Para invertir en arte hace falta cierto interés, ver mucho y asesorarse. Hay estupendas falsificaciones, pero existen medios y especialistas para reconocerlas".

No es un mundo inamovible. Hay tendencias. "Con el tiempo cambia el gusto, en unas épocas se pone de moda un tipo de arte y luego vuelve a cambiar", indica Ansorena. Pero en términos generales, un mueble de alta época y bien conservado siempre será más importante que una antigüedad reciente.

"El coleccionismo tuvo una época de bonanza hace treinta años y algo de aquel gusto se ha

perdido. Ahora vuelve a retomarse, pero con objetos de mucha calidad y rareza", opina Francisco Escudero. Si su padre viajaba por España en su busca, sus hijos Elena y Cuco se mueven por el mercado internacional. "El nombre abre puertas", dice el padre. "Nuestra dificultad es comprar, más que vender", continúa. "Lo difícil es descubrir algo de valor, y entonces tendrá un comparador seguro", prosigue. Se nutren de testamentarias, pero el 50% de las ventas se dan entre los propios anticuarios. "Si compras el interior de una casa, te quedas con objetos de tu especialidad y el resto lo vendes a otros anticuarios y almonedistas. Somos compradores compulsivos".

Rafael Núñez, anticuario y licenciado en Arte, corrobora esta apreciación: "Coleccionistas y anticuarios forman un mundo pequeño, casi una peña", ironiza. "Un buen anticuario responde de la autenticidad de lo que vende. Estudia la época, justifica el precio", argumenta. "Es necesario que la pieza tenga coherencia



con el periodo estilístico en que se produce”, defiende Núñez. Escudero, por su parte, valora trabajar en el barrio de Salamanca, entre familias de clase media alta. En los años treinta esta burguesía compró o heredó de sus padres o abuelos piezas antiguas que quizás ya no quieran conservar. O que, en todo caso, irán a parar a su muerte a manos de anticuarios. ¿La crisis? “Las piezas de anticuario nunca bajan. Puede que ahora no se recoja la plusvalía y que no suba, pero tampoco baja”. La joven anticuaria Ana Chiclana sostiene la misma idea: “Éste es un buen momento para iniciar una colección a precios razonables”, afirma.

Es un mundo amplio: relojes, alfombras, esmaltes... Elena Escudero estudió Derecho, pero al final cayó en las redes de las antigüedades. Se ha centrado en pintura y plata. Cuco se ha especializado en artes decorativas y arte oriental y colonial. Los anticuarios jóvenes, recién llegados, no son tantos. Los Escudero los enumeran y dicen que apenas llegan a una docena. Pero hay una generación que ronda los cuarenta y que pisa fuerte, como Ana Chiclana y Rafael Núñez. Venden historia y no sólo cuadros o muebles.

Chiclana es galerista. A los 18 años marchó a París, estudió Arte en La Sorbona y se formó con el experto en antigüedades Eric

Turquin. Con él aprendió a mirar, a distinguir lo bueno de lo malo y a poner precio. Desde hace ocho años tiene galería en París y Madrid. Busca obra expoliada o perdida de los siglos XVI, XVII y XIX, en especial pintura flamenca y francesa, española, e italiana. “Nos dirigimos a dos tipos de mercado: el coleccionista de 35 a 55 años, que busca una inversión pequeña, y empresas o

Determinar el valor de un cuadro exige estudios complicados

La crisis resulta un buen momento para iniciar una colección

museos locales que quieren completar su colección”, dice. Admite que en España hay pocos coleccionistas potentes y de prestigio, “una docena”, pero confía en que la cantera de medianos y pequeños aumente. A Feriarte llevará, entre otras obras, un cuadro de Jan Cossier, discípulo de Rubens, valorado en 120.000 euros. “Las mujeres expositoras somos

Imagen de la familia Escudero, a la izquierda, en la página anterior. Junto a ellos, Ana Chiclana y Rafael Núñez. Sobre estas líneas, Jaime y Cristina Mato, con su madre, Paloma García Ansorena. A la derecha, David Bardía, Bento Figueira y Carmen Palacios. / ALFREDO ARIAS

minoría”, agrega. “Aunque en muchos clanes siempre ha habido una mujer en segundo plano, quizás por el componente supuestamente masculino de una profesión en la que hay que negociar”. El esquema está cambiando con la evolución de la mujer.

Es algo vocacional. “Se investiga mucho y hay operaciones que no salen. Muchos cuadros no llevan firma [hasta el XIX no era obligatorio], y a veces seguir la historia de un lienzo implica estudios complicados”, explica.

“Me dedico a distinguir la verdad de la mentira”, afirma provocador Rafael Núñez. Es un tímido al oficio por tradición familiar, pero asegura: “Soy coleccionista desde los ocho años”. Para él ser anticuario es un estilo de vida. Tiene un local en las míticas Galerías Piquer, en el Rastro madrileño, un espacio para el mestizaje de anticuarios y almonedistas. Pero sólo lo abre si alguien tiene interés en un objeto. “Es un almacén, como mi casa, o la casa de mi madre”, ironiza. Durante un

tiempo fue feriante, al acudir a la mayoría de las convocatorias. En los últimos años se limita a Feriarte, además de dar clases en el Instituto Europeo de Diseño. Se lamenta del escaso interés de los españoles de su generación por las artes plásticas. “Es un oficio ingrato, y yo perdí ya el romanticismo, pero tiene tanta carga emocional que no lo dejas”. Divulgador, recuerda a los anticua-

“El oficio es ingrato pero tiene tanta carga emocional que no lo dejas”

Hay una generación de jóvenes anticuarios que pisa fuerte

rios pioneros, desde Manolo González y Miguel Granados hasta las grandes sagas de almonedistas del Prado y el Rastro, como Juan Salas, o los Romero. Pero Núñez mira al futuro y teme la falta de continuidad entre la actual generación de coleccionistas y la que empieza ahora o está por llegar.

David Bardía, de 38 años, es

más optimista. Hijo del anticuario barcelonés Víctor Bardía, firma asociada al *art nouveau* y el modernismo catalán, ha abierto una sede en Madrid que además de antigüedades mostrará arte contemporáneo. Al margen de exponer a pintores vivos cuenta con obra de artistas del siglo XX, como un Lucio Muñoz de 90.000 euros. Los Bardía (Víctor, el padre, David y su hermana Ruth) apuestan por adecuarse a los tiempos. “Si no, te quedas anclado”, apunta el hijo. Su debilidad son las piezas de cristal, “frágiles y complejas. Un mueble o un cuadro permanecen, pero el cristal puede romperse. Es una historia que acaba”, sostiene.

Benito Figueira y Carmen Palacios llevan diez años formando parte de Feriarte. Socios de Tiempos Modernos, su tienda próxima al Teatro Real, en Madrid, es un referente en *art déco* y obra gráfica contemporánea. Acaban de salir de Estampa y ya preparan “la siguiente batalla”, dice Figueira refiriéndose a la edición de Feriarte. “Vamos expectantes”, explica Palacios. “Las ventas siempre han sido razonables, a excepción del año pasado, que fue regular. En éste puede pasar de todo”. Allí concurrirán junto a estos nombres veteranos recién llegados como Alfonso Imedio, de Berenis, que expondrá por primera vez en este espacio. ■