

## 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