

## LOS EXPERTOS

Sólo se exige un requisito: las piezas expuestas han de tener más de 50 años de antigüedad como mínimo. No obstante, el paso del tiempo nunca ha sido un problema para los anticuarios, acostumbrados a conseguir, catalogar y comerciar con piezas artísticas de gran valor del pretérito. Sus clientes, capaces de desembolsar cantidades considerables de dinero, se caracterizan por su sensi-



Cristina Mato.



Ana Chiclana.



Francisco Feijoo.



Rosario Escobar.



Rafael Lozano.



Pilar Cambroner.

bilidad hacia el arte, su preparación y nivel de exigencia. Los anticuarios Cristina Mato, Ana Chiclana, Francisco Feijoo, Rosario Escobar,

Rafael Lozano y Pilar Cambroner analizan para este periódico la trayectoria, evolución y pormenores de un gremio cada vez más variado, pero obstinado siempre en rescatar del olvido parte de nuestra Historia.

Seis prestigiosos anticuarios analizan la situación actual del sector que, contra todo pronóstico, se consolida con mayor rigor en un mercado al que se acerca un público muy heterogéneo

# TASADORES DEL TIEMPO, GUARDIANES DEL ARTE

M. J. MOLINA / L. A. CISNEROS

El pasado puede ser fuente de aprendizaje, de estudio...y también de inspiración para decorar los hogares y complementar nuestro vestuario. A lo largo de los siglos, la Historia ha ido evolucionando y dejando tras de sí infinitos elementos que son arte por sí mismos. Hoy existe la posibilidad de adquirir estas piezas, desde muebles o cuadros a artículos de joyería y decoración, que nos transportarán con su sola presencia a paisajes antiguos. Los anticuarios aprovechan esta feria para mostrar sus más valiosas piezas con el único requisito de que superen los 50 años de antigüedad. Con este motivo, cuatro profesionales del sector contestan una serie de preguntas sobre este mundo y muestran su punto de vista acerca de la situación actual del mercado y de sus galerías.

## CRISTINA MATO

GALERÍA ANSORENA

**Pregunta.**— ¿Cuáles son las piezas antiguas más solicitadas por el cliente?

**Respuesta.**— Las piezas más solicitadas en la subasta son la pintura flamenca XVI-XVII, la escultura española XVI-XVII y la pintura española de los siglos XIX-XX.

**P.**— ¿Es España un país interesado en las antigüedades?

**R.**— Sí, cada vez más, debido al buen desarrollo económico del país hay un interés mayor en invertir en arte y tener buenas colecciones. Se puede ver en el próspero desarrollo que están experimentando las subastas.

**P.**— ¿Cree que los españoles tienen una buena preparación a la hora de apreciar una obra de arte?

**R.**— Sí y además con gran interés por el arte, prueba de ello son

las ferias de arte con un incremento de visitantes y en nuestro sector, el desarrollo de las subastas.

**P.**— Ansorena tiene más de un siglo de historia...

**R.**— Así es, la joyería se inauguró en 1845, en 1970 se crea la sala de subastas y en 1986 la Galería de Arte.

**P.**— ¿Hay alguna obra que destacaría de su galería por su valor sentimental o económico?

**R.**— Generalmente las piezas importantes que nos llegan para subastar son joyas antiguas del S.XIX que realizó Ansorena.

**P.**— ¿Cómo es el cliente que adquiere una obra de arte?

**R.**— No existe uno generalizado, de todas edades, niveles económicos y culturales.

**P.**— ¿Existen grandes diferencias de preparación entre los propios anticuarios?

**R.**— Sí, como en todas las profesiones, existe quien es anticuario de nacimiento y quien, eligiendo la carrera de anticuario o Historia del Arte, crea este negocio.

**P.**— Almoneda es un lugar idóneo para dar a conocer sus piezas, sin embargo, en la presente edición no van a participar, ¿por qué?

**R.**— Porque el gran número de subastas que realizamos nos impide

abarcar todas las ferias.

**P.**— ¿Cómo es el proceso desde que una pieza llega a la galería hasta que es adquirida por un cliente?

**R.**— Se realiza una valoración de la pieza, se cataloga, se incluye en un catálogo, se expone durante 20 días y, finalmente, se subasta.

**P.**— ¿Cuál es la pieza más económica que tienen? ¿Y la más cara? ¿A cuánto asciende su valor?

**R.**— Entre las piezas más económicas tenemos algunas pequeñas de plata, porcelana..., alrededor de 30 euros. Y la más cara es un óleo de Joaquín Sorolla de 2.000.000 euros.

**P.**— ¿Tiene futuro el mercado del arte antiguo?

**R.**— Por supuesto, se prevé que será más grande y más asequible a todo el mundo.

## ANA CHICLANA

GALERÍA ANA CHICLANA

**Pregunta.**— ¿Qué particularidades identifican a su galería?

**Respuesta.**— Su especialización en pintura antigua de los siglos XVI, XVII y XVIII. Intentamos recuperar obras que por expoliaciones o robos han desaparecido y se encuentran en el extranjero.

Sin duda, las guerras son la principal causa de pérdida de las piezas de arte.

**P.**— ¿Cuál ha sido la última pieza que ha incorporado a su pinacoteca?

**R.**— Un cuadro del pintor granadino José Risueño que estuvo durante años en un convento de Granada, en el que sus archivos hablan de la pérdida de la obra a raíz del estallido de la Guerra de Napoleón. Lo encontramos en Burdeos y fue para un inversor.

**P.**— ¿Existen algunas normas concretas a la hora de conseguir un lienzo?

**R.**— En la galería nos guiamos por dos pautas: buscar obras que encajen en la línea de un coleccionista concreto; y adquirir una obra por gusto personal que posteriormente se mueva por España. Los museos suelen interesarse bastante por nuestros creadores. El único problema es su lentitud a la hora de pagar. Sin embargo, lo hacemos por prestigio personal y por amor al arte, nunca mejor dicho.

**P.**— Usted nunca ha participado en Almoneda, sin embargo, ¿cree que es una buena oportunidad para acercarse a las antigüedades?

**R.**— Desde luego. Es un salón muy bueno para todos los bolsi-

llos y es muy interesante porque se adapta a los perfiles del comprador. Es un lugar idóneo para aprender a gastar tu dinero.

**P.**— ¿Qué interés suscita el mercado del arte entre los más jóvenes?

**R.**— Aunque la gente joven no tiene grandes conocimientos sobre arte, sabe apreciar la calidad de una obra y tiene una gran sensibilidad hacia la pintura.

**P.**— ¿Tiene futuro la venta de obras de arte antiguas?

**R.**— Probablemente sí, pero se adecuara a la economía nacional y mundial de cada época.

**P.**— ¿Usted cree que España es un país consolidado en este espacio artístico?

**R.**— Aquí se está empezando. Tenemos un tipo de mercado mucho más pequeño que el existente en Francia, por ejemplo. En España lo que sí hay es un público muy impulsivo y sensible a la belleza de una obra. En general, el cliente español se mueve más por esto, que por el autor e historia de la pieza.

**P.**— ¿Cuáles son los rasgos que caracterizan el mercado del arte dedicado a la pintura?

**R.**— Entre otros, el precio. El mundo de las antigüedades, sobre todo el dedicado a la pintura, es un ámbito donde los precios están más establecidos que los de la pintura contemporánea.

**P.**— ¿Cuáles son las principales consideraciones que tiene siempre presente a la hora de comprar una pieza?

**R.**— Hay que prestar especial cuidado a que no te engañen y evitar que te vendan una obra falsa o una copia. Por este motivo, es imprescindible saber comprar y hacerlo siempre con cabeza.

**P.**— ¿A cuántas obras asciende su stock?

**R.**— A cerca de 20 obras muy selectas, como una pareja de flo-

**Cristina Mato:** «Cuando nos llega una pieza, ésta se valora, se clasifica, se incluye en un catálogo, se expone durante 20 días y finalmente, se subasta»

**Ana Chiclana:** «España, frente a otros países de Europa como Francia, se caracteriza por un público muy impulsivo y sensible a la belleza de una obra»

**Francisco Feijoo:** «La dificultad de dedicarse a las antigüedades se debe, entre otros factores, a la competencia desleal por parte de las subastas»