SAVIA NUEVA

ANTICUARIOS DEL SIGLO XXI

La globalización, las nuevas tecnologías y la pujanza del arte contemporáneo son algunos de los retos a los que se enfrenta hoy el anticuariado. En este artículo nombres destacados de la joven generación de anticuarios españoles comparten sus experiencias personales y reflexionan sobre el futuro de su profesión.

M. Perera

ANA CHICLANA

‘Hay que seducir a las nuevas generaciones’

Gracias a una estancia de formación y estudios en París conocí de cerca el mundo del anticuariado, trabajando en tres galerías especializadas que me enseñaron a ver una obra y saber distinguir lo bueno de lo malo.” “Hemos hecho varias ventas notables desde un punto de vista económico a museos españoles e internacionales. Por su interés histórico, citaría la obra de Jorge Herencia Sánchez, un pintor toledano, que encontramos en Suecia y que representaba la *Campana gorda de Toledo.* Es un cuadro emblemático que vendimos al Museo de Toledo y se puede visitar allí. También un dibujo de un artista italiano Pellegrino Tibaldi, que trabajó en El Escorial y que adquirió la Biblioteca Nacional”. “El anticuario del siglo XXI tiene un gran reto por delante. Las nuevas tecnologías condicionan nuestro modo de vida y la manera de apreciar el arte y la cultura. Hay que saber adaptarse, primero adoptando una nueva mecánica de trabajo, sabiendo presentar la riqueza de las obras de arte de una manera más atractiva a las nuevas generaciones, y buscando piezas de mayor calidad que atraerán a un público más selecto y que serán siempre buscadas en un mercado de alta gama”.

ARTUR RAMON

‘Sólo quedarán los mejores’

Soy la cuarta generación de una familia de anticuarios, cuyo origen está documentado en 1911. Estaba predestinado por genética, aunque naturalmente, me dedico a este trabajo porque me gusta mucho. Pensé estudiar periodismo pero fue crucial un viaje de estudios a Roma donde pude conocer “in situ” el arte de la ciudad y volví decidido a estudiar Historia del Arte. Luego, en la Facultad de Barcelona y estudiando fuera, me acabé de formar, aunque hay mucho de autodidacta en la construcción del ojo experto. Hoy combino mi trabajo con la literatura y la difusión del arte en los medios de comunicación, con lo que he conseguido aunar mis dos pasiones.” Entre sus ventas más notables “quizás la más importante es una Sagrada Familia de Bartolomeo Cavarozzi, que está en Sevilla. También los dos mejores dibujos de Luis Paret al Museo del Prado, al que también vendí un Murillo y un Cano de referencia. Me enorgullece vender a los museos; por ejemplo un dibujo de Torres-García y un Pier Francesco Mola que han ido al Museo de Boston recientemente. También hemos vendido al Louvre, al Rijksmuseum y al British Museum.” Entre sus anécdotas más emocionantes, “todas están relacionadas con el descubrimiento, en dibujo o en pintura. Me fascina identificar las identidades perdidas, como cuando he descubierto obras de El Greco, Ribera o artistas italianos, como Andrea di Lione, entre otros. También descubrí un dibujo de Picasso de primera época que se consideraba de Ramon Casas. No hay nada mejor que encontrar las voces de los artistas extraviadas en el tiempo. Sueño con descubrir un Caravaggio”. “La profesión se ha especializado e internacionalizado mucho en los últimos tiempos. Sólo podrán subsistir los que tengan estructuras pequeñas, financiación sólida, piezas museables y potentes conexiones internacionales. Nuestro gran rival serán siempre las subastas, que además hacen ventas directas ocupando deslealmente parte de nuestro espacio. Tienen el objetivo de convertirnos en marginales, en acabar con nosotros. Sólo sobrevivirán los mejores anticuarios, los más preparados, los que hayan sabido adaptarse a los nuevos tiempos y no piensen en sus tiendas de hace veinte años, que están desapareciendo, sino en construir centros de arte donde se estudien y se gestionen las obras con rigor y pasión, con honestidad y credibilidad”.

JAUME BAGOT

‘Debemos potenciar nuestro perfil de estudiosos’

Los inicios de mi pasión por el arte antiguo se remontan a mi niñez. Mi primer contacto con la antigüedad clásica fue cuando un familiar coleccionista de monedas me enseñó su modesta colección; me pareció mágico que objetos usados hace dos mil años por los romanos pudieran estar en mis manos. Ahorré todo lo que pude y le pedí acompañarlo en su visita mensual al numismático. Me compré un precioso denario romano con todos mis ahorros. Debía tener unos 10 años. Desde entonces me dediqué a coleccionar monedas y pequeños objetos arqueológicos y estudiar sobre el tema. Viajé a Londres, donde encontré muchas tiendas de objetos importantes. Al ver todas las galerías de Mayfair, con piezas maravillosas, vi claro que deseaba ese mismo destino para mí. Conseguirlo fue una cuestión de mucho tiempo y esfuerzo...”. “No siempre es fácil citar una sola venta importante; más allá de los valores económicos, muchos de los objetos con los que tengo el placer de trabajar son obras de arte notables. Por citar una, hace dos años le vendí al museo de Leiden, un importante museo holandés de arte egipcio, un ushabti real del Faraón Taharqa, esculpido en piedra hace unos 2700 años, propiedad de un coleccionista particular de Madrid. Procedía, junto con casi mil más, de la pirámide situada en la necrópolis de Nuri, en el actual Sudán, pues Taharqa fue un faraón nubio”. “La parte más bonita de la profesión de marchante de arte antiguo es precisamente la de descubrir, ver algo más allá de lo que los demás saben ver. Los hallazgos son continuos, aunque cada vez es más difícil descubrir obras, pero voy a contar uno que me gustó especialmente. En una pequeña subasta estadounidense apareció hace algún tiempo una máscara precolombina mexicana en cerámica. La subasta la describía como un “souvenir”, y la estimaban con un precio irrisorio. Después de estudiar el objeto con detenimiento pude ver que se trataba, en realidad, de una de las pocas máscaras conocidas, hasta la fecha media docena, de la cultura Chupícuaro, un grupo de la costa oeste de México, famoso por sus estatuillas femeninas, entre las que destaca la conservada en el museo del Louvre, en París. Y en efecto, es la mejor máscara Chupícuaro conocida hasta la fecha, una obra maestra. Desafortunadamente, no fui el único en descubrir este objeto, ya que el precio subió bastante, ¡a más de cien veces su reserva! Aun así pude hacerme con ella y después de comprobar su autenticidad mediante la prueba de termoluminiscencia, ahora enriquece una importante colección de arte precolombino en Francia”. “Los comerciantes de arte antiguo, modernos y futuros, deberemos tener un perfil más de conservador de museo que de comerciante. Los clientes actuales tienen un acceso relativamente fácil a gran cantidad de información; internet ha hecho que el mundo sea más pequeño y accesible. Para sobrevivir a estos tiempos modernos hay que dar al cliente un valor añadido, un servicio de estudio profuso y una selección de obras muy cuidada. Se deben ofrecer objetos bellos y valiosos, pero también hay que poder documentarlos y garantizarlos, para que el coleccionista o institución pueda comprar en confianza. Conseguir un nombre, una marca en la que poder confiar es básico. Y si bien este acceso a la información ha provocado que el mercado sea muy competitivo, también abre la puerta a nuevos mercados y nuevos clientes, hay que saber aprovecharlo en positivo”.

DEBORAH ELVIRA

‘El sector debe ser más transparente y flexible’

Me incorporé a la empresa familiar con la idea de ayudar temporalmente en la gestión y administración cuando se jubiló mi madre, que se había ocupado siempre de esas tareas. Pero ya se sabe que no hay nada más eterno que lo provisional: el papeleo me dejaba bastante tiempo libre para utilizar los recursos a mi disposición en mejorar mis conocimientos sobre joyería antigua, que hasta entonces solo había sido un hobby. Con la complicidad de mi padre [el anticuario Luis Elvira] que me dio libertad para explorar un campo que no era el suyo y hábilmente me empujó por los vericuetos de este negocio, que es tan fascinante como aterrador al principio, me encontré un buen día viviendo de esto y tan enganchada que dudo que pueda ahora dedicarme a otra cosa”. “La venta más especial fue una joya de pecho de oro de principios del siglo XVIII, con esmalte y diamantes, adquirida el año pasado por el Estado para el Museo Nacional de Artes Decorativas. Aunque no es la primera pieza mía que acaba en un museo nacional, esta venta me satisface especialmente: primero, porque fue una operación larga, que necesitó de mucha paciencia de todas las partes para conseguir llevarla a buen puerto. Y después, porque me complace especialmente contribuir a ampliar la colección de Artes Decorativas: es mi sueño que algún día se reúna toda la joyería española de nuestros museos en una única exposición que se pueda visitar y disfrutar siempre, como es el caso en otros grandes museos europeos”. “Hace unos años tuve un magnífico colgante de cadenas de finales del siglo XVI que había pertenecido a la colección Rothschild. La pieza era espectacular, con unas esmeraldas increíbles, una del tamaño de un huevo de codorniz. Naturalmente, se vendió el día de la inauguración VIP de TEFAF Maastricht. Lo divertido fue que después de la feria llegaron a mí una serie de informaciones delirantes: tanto sobre el precio al que se vendió (estratosférico, según algunos) como quién lo compró (una famosísima pareja de Hollywood, ya rota, por cierto...). Esas noticias eran falsas, por supuesto: la joya está en una conocida colección ahora, pero ilustra bien en qué mundo nos movemos y cómo hay que dedicar la atención justa a las noticias del mercado del arte que recibimos”. “El anticuario del siglo XXI se enfrenta a los mismos retos que los empresarios de cualquier otro sector: un mundo globalizado que demanda especialización, internacionalización y respeto escrupuloso a la normativa de cada país. Además, hay que sumar los desafíos específicos de nuestra profesión, como son el cada vez más preocupante problema del tráfico ilícito de bienes culturales y su conexión con el terrorismo internacional y el cambio radical en la forma de entender el coleccionismo por parte de las nuevas generaciones. Pero estos problemas son una oportunidad estupenda de hacer limpieza en un modelo de negocio que quizá se haya quedado anticuado y evolucionar hacia una profesión más transparente y flexible. Afortunadamente, disponemos de medios ilimitados para hacerlo posible y no me cabe duda de que las nuevas generaciones saben que solo siguiendo unos estrictos códigos de buenas prácticas, colaborando con todas las instituciones relacionadas de una u otra manera con el patrimonio y mejorando constantemente el conocimiento de su materia podrán ganarse la confianza de unos clientes cada vez más informados y exigentes”.

Desde 1845
ANSORENA
GALERÍA DE ARTE

JÓVENES REALISTAS

Jorge Abbad

David Casals

Jorge Gallego

Alberto Martín Giraldo

Eduardo Millán

David Morago

Pedro Quesada

Carlos Tárdez

Joseba Sánchez Zabaleta

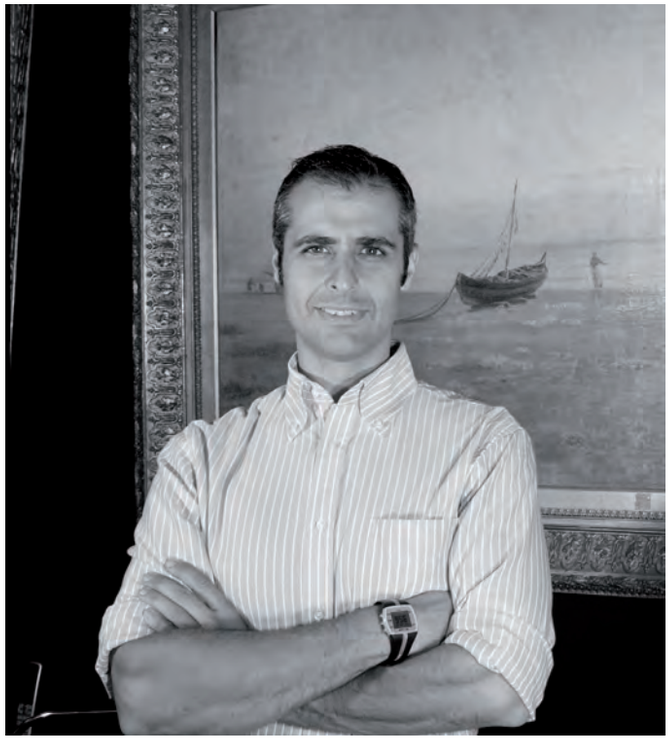
Del 3 de noviembre
al 9 de diciembre

Alcalá, 52 | 28014 Madrid | Tfno: 91 523 14 51
www.ansorena.com | galeria@ansorena.com

JESÚS VICO

‘El intrusismo y las falsificaciones son las grandes amenazas’

Mis inicios son fruto de la vocación profesional y la afición por la numismática y la arqueología existentes en mi familia. Desde pequeño he vivido muy cerca todo lo relacionado con este gremio a través de la empresa familiar que fundó mi padre [Jesús Vico] y de la que actualmente formo parte. Comencé mi andadura en este mundo en 2008, mientras cursaba Derecho y Administración y Dirección de Empresas, alternando ambas actividades hasta que, en 2010, me incorporé definitivamente a Jesús Vico, S.A., tras finalizar mis estudios universitarios. Hasta entonces no contemplé esta actividad como una profesión. Empecé colaborando y ayudando en subastas y ferias y, con el paso del tiempo, uno va desarrollando una formación y una afición que terminan por desembocar en una actividad profesional”. La venta más notable, “sin duda alguna, fue el ciclo de subastas de la colección Archer M. Huntington, que rematamos en 2012. La colección, perteneciente a la Hispanic Society of America, fue subastada a sobre cerrado por Sotheby´s Nueva York y se adjudicó a un grupo inversor europeo del que formábamos parte. Tuvimos la oportunidad de subastar y estudiar piezas emblemáticas de la numismática española. Como ejemplo, un 10 Excelentes de los Reyes Católicos, rematado en 450.000 euros o un 8 escudos de Pamplona, rematado en 525.000 euros”. “El mercado numismático está fuertemente consolidado a nivel internacional. El proceso de globalización del sector se ha producido con posterioridad a la de otros sectores y la entrada de mercados emergentes como China, Rusia o Emiratos Árabes ha contrarrestado, en cierta medida, los efectos de la actual crisis. En España tenemos un gremio muy tradicional, profesionalizado y estable. En cuanto a los retos, el fundamental es la difusión de la cultura e incrementar el interés por la misma.



GABRIEL PINÓS

‘Lo más gratificante es rescatar del olvido a un artista’

Fueron nuestros padres que en la década de los 70 iniciaron profesionalmente esta actividad, y pese a que mi hermano Fernando y yo estudiamos carreras que, a priori, no tenían relación con el negocio (él Derecho y yo, Administración y Dirección de Empresas), ambos finalmente nos enganchamos a este apasionante mundo. Ser barcelonés y estar enamorado del Modernismo es algo que va intrínsecamente ligado, y si a ello le sumas que tus padres fueron los primeros anticuarios especializados en Modernismo Catalán, la ecuación se resuelve por sí sola. Este mes se celebra la 40ª edición de Feriarte, una feria en la que sólo tres anticuarios han participado en todas y cada una de sus ediciones, entre ellos Fernando Pinós y María Guirao, mis padres. Curiosamente, en la primera edición mi madre estaba embarazada de mí, así que en pleno desarrollo embrionario ya se respiraba arte en todo lo que me rodeaba”. “Lo más gratificante de esta profesión no son las ventas, pese a que son nuestra única fuente de financiación. Entendiendo “venta” como “éxito”, el mayor logro es poder aportar datos inéditos sobre un artista o su obra y situarlos en su contexto contemporáneo. El hallazgo, el hecho de ser el primero en rescatar del olvido parte de nuestra historia, es una de las recompensas más gratificantes de esta profesión. Uno de los mayores retos a los que nos enfrentamos en *Ramon Casas. La vida moderna*, la exposición que comisarié en el Museo del Modernismo, fue aportar información adicional de una figura tan estudiada ¡y lo conseguimos! Presentamos obras que nunca antes se habían mostrado al público. Por ejemplo, en *La cochera*, localizada en Moià, cerca del monasterio de Sant Benet de Bages, hemos descubierto dos fotografías realizadas por el mismo Casas y con el mismo encuadre que la obra acabada; en ambas, las tartanas y los personajes que aparecen son diferentes; con toda seguridad, el artista las tuvo como referencia en el momento de pintar este cuadro”. “Todos los profesionales han tendido a la especialización, y esto ha enriquecido la oferta cultural. Debemos adaptarnos a las nuevas tecnologías. El uso de las redes sociales para comunicarnos con nuestro público, el trato personalizado, pero sobre todo la experiencia en sí, el transmitir estos conocimientos adecuadamente son necesarios para atraer a una generación perdida y la base de todo es la pedagogía. Hemos de tener muy en cuenta el público infantil, es una apuesta a largo plazo, cierto, pero son los futuros consumidores culturales”.

De hecho, la demanda de este tipo de bienes es cada vez mayor y está superando con creces la oferta existente. Por otra parte, las grandes amenazas son el intrusismo y las falsificaciones. Con respecto al primero, hay que decir que se ha producido un progresivo proceso de profesionalización del sector en las últimas décadas. Es fundamental que el coleccionista acuda a profesionales a la hora de adquirir sus piezas y formar su colección. En relación a las falsificaciones, siempre han estado ahí. Puntualmente pueden colarse en el mercado pero los métodos de detección son cada vez más sofisticados, lo que permite una rápida corrección de la situación".

NOËL RIBES

'Me emociona que un hallazgo mío acabe en un museo'

Al ser mi padre anticuario, desde muy joven disfrutaba mucho acompañándole en sus viajes para comprar nuevas piezas, casi siempre a otros anticuarios: yo consideraba esas escapadas auténticas búsquedas del tesoro... Lo más emocionante era, recién llegados a casa, desembalar aquellos hallazgos para volver a disfrutar de su belleza y tomar las decisiones sobre su restauración y estudio. Obviamente, conocíamos el contenido de esos paquetes, pero el momento de abrirlos rebosaba magia y tensión: una sensación intensa, parecida a la que vive cualquier niño un 6 de enero, que no ha cambiado décadas después y que muchos anticuarios entenderán seguro... Viviendo en casa esas experiencias emocionales, que coincidieron además con la época dorada de la profesión de los años 80-90, me costó muy poco tomar la decisión de enfocar mis estudios hacia Historia del Arte para empezar cuanto antes a colaborar con mi padre y a buscar mis propios 'tesoros'". "Tras 20 años de profesión, imposible destacar una sola de entre todas las ventas más notables: cada obra vendida tiene su trasfondo, su propio historial de compra y, a menudo, su valor histórico-artístico, no se corresponde con su valor monetario, que tiene poca relación con la importancia subjetiva que yo le puedo atribuir. Me satisface cuando uno de mis hallazgos termina en colecciones públicas o en ciertas instituciones privadas: una obra vendida a un museo, pese al tedioso papeleo y a los plazos de pago, sale para siempre del mercado, queda así protegida y puede ser disfrutada por todo el mundo. El Museo del Prado, el Museo San Pío V o el Museo Nacional de Cerámica González-Martí tienen obras que fueron mías, y me siento muy orgulloso de ello". "En 1996, haciendo prácticas en una casa de subastas de Londres, cayó en mis manos un dibujo anónimo del siglo XVI, aún sin catalogar, que me

puso enseguida muy nervioso. No tenía apenas experiencia entonces, pero tuve pocas dudas sobre aquella *Última Cena*, porque me recordaba muchísimo a una importante tabla que había contemplado decenas de veces en el museo de mi ciudad: se trataba de un Juan de Juanes. Tras confirmarse la atribución, avisé a través de un intermediario al Museo de Bellas Artes de Valencia, que finalmente lo adquirió en la subasta. Los conservadores del museo determinaron *a posteriori* que se trataba en realidad del dibujo preparatorio de la tabla de Juan de Juanes del mismo tema conservada en el Museo del Prado. En aquella primera etapa de formación y aprendizaje para mí fue un hallazgo emocionante y motivador…".