

ART & VALUE

WIDE JEWELLERY WORLD

CON PINZAS Y LUPA

Chapelas

Echen la vista atrás y recuerden las calles más céntricas de su ciudad. Si usted vive en una urbe de tipo medio convendrá conmigo en que de veinte años a esta parte el panorama de la actividad comercial ha cambiado de manera sustancial. ¿Cuántos negocios de más de dos o tres décadas se mantienen abiertos? Pocos. Ni que decir tiene que de más años, si quedan algunos, serán casos excepcionales dignos de un homenaje.

El comercio tradicional ha sucumbido ante el empuje de las franquicias, principalmente de marcas de ropa de gran éxito que transforman los locales con su estética uniforme y su imagen corporativa que lo mismo da que se pasee usted por el centro de Marbella o de Marsella, que todas las tiendas son idénticas. Franquicias también de complementos, de bisutería, de perfumería, de chuches...

¿Y qué ha pasado con las joyerías? Pues que las de tipo medio han ido cerrando por falta de negocio o porque disponían de un local guapo y han recibido una oferta por el traspaso que no han podido rechazar. Suele quedar una que se ha quedado con la exclusiva de las marcas de relojes buenas y género caro y el resto sobreviviendo, unos esperando jubilarse, otros poniendo los cartelones amarillos de "compro..." y otros a base de echarle imaginación y apostar por el diseño y por cosas novedosas.

Y ahí está la clave, hay que especializarse en algo, en lo que sea, pero que se trate de un producto único o muy difícil de encontrar. A sabiendas de que el negocio, si funciona, durará un tiempo. Pongamos por ejemplo que usted se dedica con éxito a la fabricación y venta de rabillos para boinas. Pues su tinglado se acabará el día que vea como abren una tienda frente a la suya donde vendan chapelas a un euro. Usted se preguntará cómo es posible y obtendrá la respuesta en cuanto coja una de esas prendas y vea en la etiqueta las tres palabras mágicas: "made in China".

Enrique Orozco es gemólogo. Socio de AETA número 103. Vocal de Comunicación en la Junta Directiva.

Piedras preciosas 'im-presionantes'

Como todos los años empiezo el mes de Enero limpiando un poquito mi escritorio, rompiendo artículos de periódicos y papeles que guardaba con esto de que

"a lo mejor sirven para algo en un determinado momento" (y la mayoría de las veces no las uso nunca más). Esta vez encontré algo que me llamaba la atención y que me hizo reflexionar sobre nuestra profesión y el periodismo.

Siempre pensaba que los periodistas se familiarizaban antes de escribir sobre una materia (y una gran mayoría lo hace, me consta) pero veo que cuando escriben sobre temas relacionados con la gemología, parece que no dan importancia al tema y escriben cada disparate que da miedo, por lo menos a nosotros, los profesionales del ramo.

Encontré un artículo, publicado en el Suplemento Especial de "El Mundo" del pasado 18 de Noviembre, presentando una introducción pre-



via al contenido de Feriarte de Madrid. Entre varias páginas dedicadas al arte y las antigüedades encuentro una en especial que me llama muchísima

la atención: la que elogia la impresionante exposición de las joyas. Y realmente debió ser impresionante lo que se ofrecía ya que se podía comprar dos pulseras antiguas, una con 236 Diamantes de **23.000 quilates** y una Esmeralda de **15.000** (no sé qué brazo aguanta esto) y otra con un ónix y 10 diamantes de **15.000 quilates**.

Ahora, me pregunto, ¿realmente es tan poco interesante e importante el mundo de las gemas como para escribir sobre ello semejantes disparates? ¿No sería más ético y profesional, pedir consejo a un gemólogo o dejar que escribiese directamente uno de ellos el artículo?

¡No quiero saber lo que nos cuentan sobre otras materias que desconocemos y no podemos verificar!

Monika Bergel,

Socio Colaborador / Responsable del blog <http://aetagemologia.blogspot.com>

* En relación con esta anécdota puedo afirmar que todos nuestros esfuerzos para ofrecer gratuitamente nuestro asesoramiento gemológico a una muy famosa revista de joyas, han sido infructuosos. Existe una ausencia total de interés en publicar sus artículos, relativamente "técnicos" sin meteduras de pata tan gordas como los anteriormente mencionados.

E.J. - Presidente A.E.T.A.



Alumnos de tasaciones 2010/11 con su profesor del módulo de metales preciosos y manufactura

CURSOS DE RECICLAJE, ESPECIALES PARA LOS SOCIOS DE A.E.T.A.

Cumpliendo con las directivas europeas en la materia de formación profesional continua, la Asociación en su afán de animar a los socios a reciclarse y adaptarse a la constante evolución tecnológica y cambiante de los mercados, oferta los siguientes cursos premiando con unos importantes descuentos la fidelidad de los socios antiguos:

18, 19 y 20.2.2011.....Historia del Arte de las Joyas a través de los tiempos

11 y 12.3.2011.....Historia del Arte de las Joyas, Siglo XIX y XX, Joyas Contemporáneas y Marcas

13.3.2011 Peritajes Judiciales

13.3. y 8.4.2011.....La turquesa y sus imitaciones y tratamientos.

8/ 9.4.2011 Valoración comercial de piedras de color

9.4.2011 Plumas estilográficas y Plastic Jewellery

6.5.2011 Numismática

7.5.2011 Relojes, introducción a su tasación

20.6. al 8.7.2011... Prácticas Gemología Superior HRD

Para los socios que quieran profundizar y actualizar sus conocimientos gemológicos, existe la posibilidad de participar en el curso superior de Gemología del HRD (hay muy pocas plazas, más detalles en nuestra oficina)

Oferta especial para familiares y/o empleados de socios:

30% de descuento para las siguientes convocatorias

15, 16 y 17.4.2011 Inicio a la Gemología

5 y 6.3.2011 Enfilado de Collares

* NOVEDAD ¡ROUGH PLANNING!

En colaboración con la empresa GEMACYT Impartido la primera vez en España, por un profesional procedente de las minas de diamantes en Australia

Más información:

☎ 915 596 866 - informa@asocetadoresjoyas.com

Asociación Española de Tasadores de Alhajas

Altamirano, 17. 28008 Madrid.

VISITANOS EN IBERJOYA

Te esperamos en nuestro stand

10E42A

Patrocinadores

