

# ART & VALUE

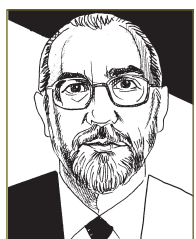
## WIDE JEWELLERY WORLD

CON PINZAS Y LUPA

### Sentimientos

**N**i se compra ni se vende el cariño verdadero”

Eso dice la copla, pero la vida nos enseña que en materia de sentimientos pasa como en las tasaciones, están estrechamente ligadas al factor tiempo. El amor apasionado de ayer pasado por el tamiz del calendario puede devenir en rutina, conformismo, resignación, apatía, rencor y odio; y no siempre por ese orden.



ENRIQUE OROZCO

Los que tasamos joyas a veces nos percatamos del trasfondo que hay detrás de una pieza en la expresión de la cara de nuestro cliente: ese poso de amargura de quien quiere desprenderse de una alhaja simbólica porque su sola visión le aviva recuerdos dolorosos; esa expresión de incredulidad de quien se resiste a aceptar que la venta del brillante de la abuela no le va a dar para pagar ni la mitad de la mora que arrastra la hipoteca de su piso; ese disimulo dando rodeos y explicaciones que nadie le pide para acabar confesando que le importa un pito la tasación y lo que quiere es saber cuánto le damos por cargar, no con el muerto, pero sí con las alhajas del difunto.

Tal vez deberíamos añadir a nuestras tablas de cálculos una nueva porcentual que aquilatara sentimientos. En una coordenada pondríamos los años transcurridos desde que se posee la pieza, en escala exponencial, que esto del tiempo influye mucho y en la otra la relación que liga la joya con su poseedor.

Puede ser de amistad, parentesco en sus distintos grados: de primero, de segundo, lejano; amor en sus distintas fases, etc. Una vez calculado el valor de mercado le aplicaríamos el porcentaje que marque la tabla y tendríamos el valor sentimental.

Habría que introducir un factor de corrección en función de la necesidad de liquidez del vendedor, e incluso otro no desdeñable de categoría moral según se trate de un sentimental, un pragmático o un jeta y podríamos darle al cliente la cifra a partir de la cual puede vender o subastar la joya quedándose con la conciencia tranquila.

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



Imagen de la sala durante la clase

### Un ejemplo de buenas prácticas

En un momento de una crisis económica generalizada que castiga especialmente duro al sector de la joyería nos encontramos con personas que no se dejan apocar y reaccionan con ímpetu y ganas de emprender. Nuestro socio y profesor J. L. Romera de Almería es uno de ellos y nos sirve como ejemplo el entusiasmo del nuevo equipo de la junta directiva de la Asociación de Joyeros de Almería, del cual forma parte recientemente. Después de diez años que nadie había ofrecido algo en el campo de la formación, se le ocurrió preparar un curso gratuito titulado "I Curso de Gemología aplicada al comercio".

Y vaya que tuvo éxito la idea, han participado 47 profesionales joyeros de la capital y la provincia, hubo varios que venían de más de 130 Km. Se impartió durante nueve horas en dos sábados por la tarde con la ayuda de un power point y la colección

privada del profesor, unas 130 muestras, además de piezas de joyería para poder convertirlo realmente en una clase práctica. También se preparó y entregó a cada uno una documentación hablando de la ley de los metales y de las piedras. Para algunos asistentes había sido su primer contacto con la lupa de 10x y sus infinitas aplicaciones en el comercio.

Al final hubo aplausos y todos prometiendo y demandando más formación. Enhorabuena Jose Luis por vuestra iniciativa y por informarnos de ella. En los proyectos europeos siempre hay un capítulo que se titula: ¡difusión de las buenas prácticas! Pues eso, nosotros nos sentimos orgullosos poder divulgar estas iniciativas, a ver si cunde el ejemplo.

Erika Junglewitz  
Presidente de AETA

### Monográfico sobre “Plastic Jewellery” y Plumas Estilográficas



Agradecemos a nuestro amigo Don Josep Llorach la ocasión que nos ha brindado a través de su magnífica charla, en una clase con un overbooking total, para introducirnos en el amplio mundo de las “Plastic Jewellery”. Un mundo desconocido para la práctica totalidad de nosotros que resultó tan apasionante que nos pasamos ampliamente del tiempo estipulado y nos quedamos con la miel en la boca llegando al tema de las plumas estilográficas. Esperamos poder cumplir en una próxima convocatoria con el temario completo y ante todo poder volver a contar con su colaboración.

Parte del grupo al final de la clase con su profesor, Josep Llorach, en el centro de la imagen, con chaqueta negra

### Patrocinadores

Negueruela



### OFERTA CURSOS MONOGRÁFICOS PRIMAVERA 2011

**Viernes, 6.5.11 de 16:00 a 21:00 horas**  
*Esmaltes, Lacado, Porcelana, Cerámica*

**Sábado, 7.5.11 de 10:00 a 15:00 horas**  
*Relojes, introducción a su tasación*

**Sábado, 7.5.11 de 16:00 a 20:00 horas**  
*Subastas de Joyas / Monte de Piedad*

**Sáb./Dom. 14/15.5.2011 – 8 horas**  
*Enfilado de Collares*

### CURSOS IMPARTIDOS POR EL HRD

#### CURSO SUPERIOR DE GEMOLOGÍA HRD

**Tres semanas intensivas: 20.6. al 8.7.2011**

*Destinado a los alumnos del curso on-line Gemología Básica Universidad de Granada*

*Plazas limitadas para Gemólogos diplomados o en el segundo año que pretenden terminar o ampliar sus estudios*

#### GRADUACIÓN E IDENTIFICACIÓN DEL DIAMANTE POR EL HRD

**26.9.-4.10.2011 o 26.9-8.10.2011**

*8 días con Lupa 10X y 4 días con Microscopio*  
*No se exigen conocimientos previos.*

*Indispensable para futuros tasadores*

**SE ABRE MATRICULACIÓN CURSO TASADOR DE ALHAJAS 2011/12**

#### Más información:

☎ **915 596 866 -**  
[informa@asotasadoresjoyas.com](mailto:informa@asotasadoresjoyas.com)

**Asociación Española de Tasadores de Alhajas**

**Altamirano, 17. 28008 Madrid.**