

**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO**

**FACULTAD DE FILOSOFÍA Y LETRAS**

**COLEGIO DE HISTORIA**

Galería Louis C. Morton y la profesionalización de las subastas en México.

Aproximaciones entre historiadores y anticuarios.

**TESIS**

**QUE PARA OPTAR POR EL GRADO DE:**

**LICENCIADA EN HISTORIA**

**PRESENTA:**

Mayeli Martínez Torres

Generación 2005 – 2010

**TUTOR:**

Dr. Javier Rico Moreno

México, D. F. a Octubre del 2013



Universidad Nacional  
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

**Biblioteca Central**



**UNAM – Dirección General de Bibliotecas**  
**Tesis Digitales**  
**Restricciones de uso**

**DERECHOS RESERVADOS ©**  
**PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL**

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

## Agradecimientos

Las siguientes páginas no las escribí con el deseo de gloria ni ambición, sino con el ánimo de aprender y así ganarme la vida; en consecuencia, pese a que de pocas cosas estoy segura sé que sola no hubiera concretado esta tesis, por tanto, agradezco a todas las personas que me han acompañado y formado.

Al Dr. Javier Rico Moreno por su calidez, paciencia, tiempo, lectura, consejos, por creer en mi proyecto y acogerme como un gran guía. A él debo las acertadas pausas que con signos de puntuación el texto señala, el orden, la rigidez, respeto y seriedad que, según sus palabras, “el oficio del historiador” requiere.

A mis sinodales por el tiempo dedicado a leerme, por sus acertadas aportaciones y críticas, las cuales me hicieron reflexionar sobre la pertinencia de mis argumentos y la funcionalidad de la estructura, a más de sumar fuentes con base en las que mi argumentación se fortaleció.

Agradezco el compañerismo de mi familia. A mis mamás porque con base en su ejemplo me convencí de emprender la carrera profesional de la que me licencio. A la memoria de uno de mis papás y al gran amor de mi padre Jaime. También ratifico el gran apoyo de mi hermano y tíos. Además, reconozco el aliento que Ulisses siempre imprimió en mí para concluir este propósito. También, a Louis C. Morton, casa de subastas S. A. de C. V., las sociedades de anticuarios y coleccionistas por revelarme el mundo de las antigüedades.

## Índice

Introducción.....	p. 1
I. Anticuarios, coleccionistas y martilleros	
1. Panorama general.....	6
a. Los primeros anticuarios.....	6
b. El inicio.....	8
2. De lo privado a lo público.....	9
a. Anticuarios y coleccionistas.....	9
b. Al grito ¡Quién da más!.....	12
3. El caso mexicano.....	16
a. Anticuarios coleccionistas en el mundo novohispano.....	17
b. La formalización del mercado de antigüedades.....	20
c. Las ventas de antigüedades.....	27
II. Fundación de Louis C. Morton, casa de subastas, S. A. de C.V.	
1. El desarrollo profesional del historiador mexicano en una casa de subastas.....	32
a. Louis C. Morton y la fundación de la casa de subastas.....	34
b. Del jardín al salón de subastas.....	35
2. Panorama organizacional de la galería López Morton.....	37
a. Antigüedades.....	40
b. Artes decorativas.....	42
c. Libros, documentos, grabados, cartografía y fotografía antigua.....	43
d. Vinos de colección.....	45
e. Autos clásicos.....	46
f. Arte moderno.....	47
g. Joyería.....	49
III. El discurso histórico y la venta de piezas de colección	
1. Consignación.....	51
2. Atención a clientes.....	54
a. La pregunta ante el objeto.....	55
b. Heurística.....	58
c. Formulación de la hipótesis.....	60

3. Valuador.....	p. 61
a. El valuador frente a la historia.....	63
b. Los valores en el precio.....	65
4. Catalogador.....	68
a. Investigación.....	68
b. Publicación de la semblanza.....	70
5. Gerente de área.....	71
IV. La experiencia	
1. La subasta en práctica.....	74
a. Los retos de la consignación.....	76
b. ¡Vendido! versus ¡Se retira!.....	82
c. Para vender hay que tener las piezas en papel.....	84
2. Observación de casos.....	85
a. El abandono de la historia en un uniforme militar.....	86
b. Piezas de madera.....	89
c. Vasos de cristal de La Granja.....	92
3. Los falsos.....	94
Conclusiones.....	98
Apéndices	
I.....	107
II.....	112
Bibliografía	
1. Fuentes bibliográficas.....	117
2. Fuentes hemerográficas.....	120
3. Fuentes de archivo.....	120
4. Fuentes orales.....	121

## Introducción

Derivado de las nuevas perspectivas laborales para el historiador mexicano surgidas a raíz de la fundación de la empresa Louis C. Morton, Casa de Subastas S. A. de C. V.<sup>1</sup>, la presente disertación explica la forma en que el historiador profesional se ha insertado en la venta de antigüedades con base en el oficio del anticuario, además de hacer una revaloración del objeto como fuente histórica, el quehacer del historiador y la comercialización de cosas antiguas.

Este proyecto que finalmente lleva por nombre “Galería Louis C. Morton y la profesionalización de las subastas en México. Aproximaciones entre historiadores y anticuarios” no intenta demostrar que los historiadores y anticuarios se han fusionado hasta desaparecer los últimos; más bien explica cómo el historiador ha sido empleado en un negocio que, durante siglos, fue ejercido por los anticuarios, señalando las aproximaciones entre las dos labores, continuidades y rupturas que han posibilitado la apertura de nuevos temas históricos, haciendo aportaciones para enriquecer el método de estudio de la disciplina histórica. Por tanto, se ha explorado la historia del coleccionismo, la venta de antigüedades y las subastas hasta llegar a la experiencia mexicana, con el análisis de la empresa López Morton.

Ello, con el propósito de observar si tales contigüidades y separaciones han logrado consolidar el negocio en México, o bien, si el éxito de las subastas poco se relaciona con la inclusión del historiador profesional en las pujas. En tanto, este trabajo atiende a estudiar la posibilidad de que algunas empresas mexicanas sean redituables al insertar al historiador dentro del sistema económico contemporáneo.

No obstante es necesario aclarar ciertos conceptos con los cuales tal vez el lector no esté familiarizado y que son eje de la disertación que me planteo. Para empezar, según el *Diccionario de la Real Academia de la Lengua*, la palabra anticuario hace referencia al: “Que hace profesión de las cosas antiguas. El que colecciona o negocia con ellas. El establecimiento donde se venden cosas antiguas”<sup>2</sup>. Esto lleva a pensar en un individuo que se dedica a estudiar las *cosas antiguas*, es decir, los objetos que tienen como principal

---

<sup>1</sup> Para facilitar la lectura, a partir de aquí la empresa Louis C. Morton, Casa de Subastas S. A. de C. V. será nombrada como López Morton.

<sup>2</sup>Real Academia de la Lengua, *Diccionario de la Real Academia de la Lengua*, Tomo I, Madrid, Seix Barral, 2010, p. 104.

cualidad ser parte del pasado; así, aunque el investigador parte de una forma material, lo que trata de analizar es la dimensión histórica de la pieza. De forma que este tipo de conocedor reconstruye el pasado con base a los vestigios materiales de la vida cotidiana, lo cual se asociará a otro fenómeno: el coleccionismo privado.

En tanto, esta indagación se centra en el estudio de un fenómeno particular: el coleccionismo de antigüedades, el panorama mercantil que lo suscribe y la inserción del profesionalista en historia dentro del mercado de antigüedades. El tema elegido representa para el historiador una oportunidad de crecimiento tanto profesional como económico y en general la conservación del patrimonio histórico.

Mientras en las últimas décadas los programas gubernamentales mexicanos han desdeñando la Historia en los planes sociales, culturales y económicos, el desarrollo de antiguos oficios, como es el caso de los anticuarios, ha ofrecido un mercado laboral para ser historiador. De manera que con base en las pujas los antiguos coleccionistas del pasado y el historiador profesional se funden para seguir siendo productores y productivos.

Así, la presente disertación surge de una preocupación por el futuro laboral del historiador y toca diversas problemáticas que atañen a la metodología y funcionalidad de la historia y del discurso histórico. En apariencia, en la época contemporánea estamos viviendo tiempos de desolación en cuanto a lo humanístico se refiere.

Cuando a la pregunta ¿qué estudiaste? se contesta: historia, la mayoría de los interlocutores se extrañan, al parecer, sin entender a lo que se refiere la licenciatura en historia. Sin embargo, como hipótesis, resulta que con empresas como López Morton los inversionistas comienzan a interesarse y revalorar la labor del historiador en el sistema económico actual.

Antes de la consolidación de López Morton el común de la población latinoamericana creía que el medio de desarrollo para los historiadores se encontraba exclusivamente en la docencia, investigación académica y difusión; empero, este trabajo supone que la empresa mexicana de subastas amplió las posibilidades laborales del historiador amén de su remuneración económica.

De lo dicho con antelación se desprenden las siguientes preguntas: ¿La existencia de la casa Morton ha transformado el oficio del anticuario y la profesión del historiador? En caso de ser sí la respuesta ¿Cómo y cuál ha sido el cambio? ¿Cuáles han sido las

consecuencias? ¿Qué es un historiador? ¿A qué se dedica un historiador? ¿Los historiadores egresados de las universidades mexicanas están preparados para insertarse en el proceso de las subastas?

Por tanto, en las siguientes páginas se comienza a responder estas interrogantes, que sobre todo nos atañen a nosotros los historiadores. Difundir entre mis colegas que, más allá de la docencia, existen otras formas de vivir siendo historiador me parece justificación suficiente para emprender una investigación como la que me planteo.

“La vida es un continuo cambio perpetuo”, rezaba Marc Bloch en la *Introducción a la Historia* y parece que al ejercer la Historia a nosotros –los propios historiadores- se nos olvida tal. Retomando aquella máxima, este trabajo trata de dar luz acerca de la creación de nuevos espacios laborales como una manera de hacernos presentes en el mundo capitalista.

El principal objetivo que me trazo es mostrar que más allá de las formas productivas establecidas para el historiador, en la actualidad podemos incorporarnos al sistema laboral desde la recreación de nuevos oficios hasta la apertura de entidades productivas, que tengan como base el estudio de nuestro propio devenir profesional ¿Quién diría que después de cuatro siglos el anticuario sería la base productiva del historiador? Sólo los que tuvieron la paciencia de conocer su pasado para recrear el futuro.

En ocasiones, entre los historiadores es más común repetir temáticas o bien estudiar temas con una amplia bibliografía, pensando en facilitar su tarea, en vez de apostar a temas menos analizados, aunque éstos puedan transformar su futuro, razón por la que los estudios que han abordado el tema de las subastas son mínimos, y aún son menos los que situándose en México, relacionan la labor del historiador con las Casas de Subastas. Por tanto este discurso pretende ser una exhortación para otros estudios.

A pesar de la importancia de la venta de antigüedades para el desarrollo del discurso histórico, los estudios historiográficos al respecto son casi nulos y los trabajos más numerosos –como los de Miguel Morán Turina, Rafael Gil, Antonio Urquiza Herrera, por mencionar algunos- versan sobre la psicología o la sociología del arte, explicando que la acumulación de objetos se debe a la imitación, el interés por saber más acerca de un tema, o bien, la sola atracción estética.

Por otro lado, los trabajos existentes sobre el problema que aquí se esboza han intentado buscar los orígenes de los arqueólogos con base a la historia de los anticuarios,

mientras que la historia del coleccionismo ha despertado un mayor interés entre los historiadores del arte. Este último punto, ocasionalmente, se centra en la disputa sobre privatización de los bienes patrimoniales *versus* el resguardo público de ellos; o bien atendiendo la colección de un personaje desde un análisis psicológico del sujeto.

Otras pocas publicaciones versan sobre la venta de antigüedades y su relación con realeza. De forma tal, que los historiadores de la vida cotidiana, al reparar en el día a día de los monarcas, suelen historiar la costumbre de adornar los grandes aposentos con una diversidad de artes. Por su parte los historiadores del arte suelen analizar la venta de antigüedades y formación de colecciones desde la crítica de arte.

Respecto a la historiografía mexicana aún falta hacer muchas disertaciones con respecto a la relación profesional entre los historiadores, anticuarios y coleccionistas con base en las casas de subastas, ello, tal vez, debido a que las aproximaciones entre anticuarios e historiadores, con el fin de convertir los bienes patrimoniales de los particulares en dinero, aún es un proceso muy nuevo en América Latina.

En consecuencia, la mayor fuente para suscribir la temática que planteo son los propios anticuarios, coleccionistas o martilleros que han participado de su profesión y dejan huella en diarios, ensayos o catálogos, además de las entrevistas a testigos. Asimismo he revisado diversas fuentes bibliográficas, hemerográficas, catálogos, folletos, recibos, contratos, fotografías y actas constitutivas de la López Morton. Una vez concluida la búsqueda de las fuentes de información, se ha hecho un análisis para lograr una argumentación que verse respecto a la historia a reseñar.

Así, de igual manera que los antropólogos pueden encontrar sus bases en los viajeros que tomaban mochila, lápiz, pincel y papel para capturar al hombre en su medio natural; los historiadores encontramos dentro de nuestro árbol genealógico a los anticuarios quienes con la experiencia de la observación reconstruyen el pasado.

En cuánto a la estructura, el trabajo está dividido en cuatro capítulos, las conclusiones y un apéndice. En la primera parte se trata sobre los orígenes de las subastas, las primeras ventas de antigüedades en el mundo europeo y la importancia de los anticuarios para la formación de las colecciones de la realeza hasta llegar a la consolidación de López Morton. En el siguiente apartado se analizan las condiciones que hicieron posible la fundación de la empresa de subastas mexicana, aunado a un esbozo de su estructura. Para la tercera sección

se analizan las continuidades y rupturas entre anticuarios e historiadores partiendo del departamento de antigüedades. Y al llegar al último segmento se examinan ejemplos concretos que versan sobre la inserción del historiador en la venta de antigüedades por puja. Al final se presenta un Apéndice, al que el lector puede acudir para consultar las entrevistas que sustentan el presente razonamiento. Así, en las siguientes páginas el historiador encontrará una invitación para redescubrir el trabajo histórico.

## I

### Anticuarios, coleccionistas y martilleros

#### 1. Panorama general

La presente investigación se pregunta por el desempeño de los historiadores mexicanos en las casas de subastas como una forma de desarrollarse combinando lo que históricamente han sido las actividades del anticuario y del profesionalista en historia. En este sentido, es de notar que, pese a que la historiografía poco ha abordado el tema del coleccionismo, anticuarios o subastas, la figura de los peritos en lo antiguo ha existido desde antes que la historia fuera licenciada por las universidades.

En principio, en su mayoría, los anticuarios solían ser coleccionistas que iban acumulando objetos según intereses personales, convirtiéndose, de forma paulatina, en especialistas, dado que: “el verdadero coleccionista necesita del instinto del cazador, la mentalidad del detective, la objetividad del historiador y el natural ingenio del charlatán”<sup>1</sup>.

Entre los anticuarios es común escuchar sobre “el instinto del coleccionista”. Sin embargo -anotando la cita anterior- parece algo ingenuo pensar que un ser humano es capaz de diferenciar una porcelana del siglo XIX entre un cúmulo de mayólicas del mismo siglo por sólo intuición, más bien se trata de un conocedor de técnicas y materiales que -guiado por su pasión- fue adquiriendo conocimiento histórico acerca de técnicas, tendencias artísticas, fábricas, paleografía, numismática y hasta falsificadores, aportando información histórica al discurso del devenir de la humanidad, porque en los objetos como en los documentos también se encuentra la historia.

#### a. Los primeros anticuarios

Para lograr el objetivo de este análisis, que es describir el panorama del cual surge la relación entre historiadores y anticuarios con base en las subastas mexicanas, es necesario reseñar el inicio de los anticuarios dentro del mapa mundial y su relación con México. En esta tarea la presente investigación se ha enfrentado a la escasez de fuentes y análisis historiográficos al respecto. Hasta hace un siglo los anticuarios eran un círculo cerrado y poco conocido para el común de la población, ya que, dado que su mercancía –las

---

<sup>1</sup>Rafael Gil Salinas, *Arte y coleccionismo privado en Valencia del siglo XVIII a nuestros días*, Valencia, Alfons el Magnanim, Institutio Valenciana d'Estudis i Investigacio - Generalitat Valenciana- Diputacio Provincial de Valencia, 1994, p. 34.

antigüedades- eran propiedad privada, sus memorias o conocimiento al respecto no necesitaban estar registradas más que en sus propias colecciones. Empero, aunque es pertinente para la averiguación sentar esta problemática no se ahondará más sobre ello, dado que este punto es una pregunta tan amplia como para ser resuelta en varias páginas; sólo sirve para apuntalar que ante la ausencia de fuentes he tomado referencias de segunda mano y la visita archivos.

Pese a que desde la antigua Roma se encuentran referencias de anticuarios, para explicar los inicios de esta figura se partirá del siglo XVIII, momento en que este conecedor empieza a aparecer según el concepto contemporáneo, en otras palabras, como: “una persona que acumula un conjunto ordenado de cosas, por lo común de una misma clase y reunidas por un especial interés o valor”<sup>2</sup>, y en el que estos expertos del objeto se transformaron en fuente para muchos otros especialistas que se acercan a descifrar el pasado del hombre desde las cosas.

En ese período surgen anticuarios con tal renombre, que aún se les reconoce, como el caso del bibliófilo de apellido Palau<sup>3</sup>, quien dedicó su vida a la condensación de lo que era su placer, en un catálogo bibliográfico conocido como *El manual del librero hispanoamericano*, el cual según el propio autor: “Contiene por orden alfabético de autores, anónimos y seudónimos, los libros, opúsculos, hojas y grabados, dignos de ser conservados y estudiados, impresos en España y en la América latina; además todos aquellos en lenguas peninsulares o referentes a dichas razas, salidos de la prensa extranjera.”<sup>4</sup>

La presente investigación, en tanto que reseña la forma en que, con base a las pujas, el historiador se ha insertado en las prácticas económicas propias del anticuario, no parte de las subastas romanas, aunque es mención obligada; ya que los primeros amantes de las antigüedades, coleccionaban por ocio y el coleccionismo al que se hace mención aquí está vinculado al poder y las redes comerciales. Por ende, el punto de partida de esta disertación data del siglo XVIII.

Desde finales del XVIII hasta la actualidad se ha dado un empoderamiento de algunos coleccionistas a través de las antigüedades, quienes han necesitado de asesores

---

<sup>2</sup>*Op. Cit* p. 28.

<sup>3</sup>*El manual del librero hispanoamericano* o Palau es conocido de esta manera en honor al apellido de su autor. Por mucho tiempo se desconoció el nombre de pila del escriba ya que la primera edición está firmada sólo como Palau; sin embargo a partir de las ediciones en pasta dura el nombre aparece como Antonio Palau.

<sup>4</sup>Antonio Palau, *El Manual del librero hispanoamericano*, Barcelona, sin editorial, 1948, tomo I, p. 12.

para la adquisición y venta de piezas originales. Así, con base en pequeños negocios, el anticuario, y ahora el profesionista de la historia, pudo encontrar un *modus vivendi*, lo cual resulta ser el punto central de la historia que en estas páginas se desarrolla.

En su dimensión comercial el coleccionismo de antigüedades tenía que adquirir su materia prima ¿en dónde? ¿Quiénes podían conservar vestigios del ayer? Recordemos que, entre otras cosas, la rememoración da identidad y los más preocupados por lograr cohesionar un grupo, familiar o nacional, fueron los círculos de poder. En consecuencia los coleccionistas, en sus inicios, se relacionan con la realeza y comerciantes para después hacerlo con los gobernantes y empresarios.

#### b. El inicio

Por acaecer el siglo XIX, los establecimientos donde se venden cosas antiguas se relacionan con otro concepto: el poder. A punto de entrar la era capitalista, el mando es sinónimo de capacidad adquisitiva y las herencias que forman parte de las utilidades del anticuario empezaron a participar del concepto de la subasta.

Bellas casas daban espectaculares aperitivos donde un cúmulo pequeño participaba de la competencia por adquirir un objeto al costo monetario que fuera, y en otros casos las calles eran el escenario perfecto para adquirir todo tipo de rarezas. Pronto aquellas tertulias cobraron fama entre la burguesía europea, y los propios grupos de poder formaron círculos de gente que vendía y compraba al grito de ¡Quién da más!

Entrado el siglo XX, ante la consolidación de un grupo llamado los empresarios, las casas de subasta y la adquisición de historia materializada ha dejado de ser exclusividad de grupos con un linaje privilegiado; en nuestra época *cualquiera* que tenga el equivalente, al menos de \$ 400,000 en el bolsillo o una cuenta bancaria puede competir para comprar un cuadro de Goya, los cubiertos de una cena de gala ofrecida por la realeza, los primeros relojes de omorlu<sup>5</sup>, las cartas de amor de Iturbide o el álbum fotográfico de Carlota y Maximiliano.

Hoy, los historiadores de la academia pueden vivir dentro del mundo capitalista partiendo del quehacer del anticuario. La inserción del historiador en el mundo del

---

<sup>5</sup>El ormolu hace referencia a un acabado utilizado por joyeros y escultores en Europa durante los siglos XVIII y XIX, cuyo propósito era dar una tonalidad dorada. La técnica se basaba en la fijación de polvo de oro por medio del calentamiento de mercurio sobre bronce.

anticuario ha profesionalizado la valuación y venta de antigüedades, dado que la publicación de catálogos de venta exige la clasificación y certificación de las piezas partiendo de la experiencia, racionalidad e investigación formal. Así, la divulgación de las investigaciones ha exigido un esfuerzo mayor para leer no sólo un simple gusto sino además la historia.

## 2. De lo privado a lo público

Aunque en el caso mexicano el estudioso del pasado tiene pocos lugares donde ejercer (como López Morton, Plaza del Ángel o alguna Galería de antigüedades) lo cierto es que la inserción del historiador en el mundo del anticuario está permitiendo una mayor remuneración económica de la profesión del historiador al tiempo que la venta de antigüedades se academiza, así la fusión entre anticuarios e historiadores está desarrollando una nueva valía.

Por ende, esta historia de las subastas en México intenta desdibujar el hecho de que para historiar no hay más senderos que las instituciones habituales e intenta escudriñar sobre un estudio que la historiografía actual poco ha atendido: la comercialización de la historia basada en el conocimiento histórico del objeto.

### a. Anticuarios y coleccionistas

Pese a que algunos historiadores del arte refieren que los primeros anticuarios eran romanos<sup>6</sup>, dada la poca documentación al respecto, es difícil aseverar tal enunciación. Mientras tanto, las recopilaciones de joyas, obra gráfica o artes decorativas acumuladas por la realeza europea del siglo XV pueden ser consideradas como el inicio consecuente de este fenómeno.

No obstante que hasta el siglo XV no se puede hablar del coleccionismo como tal, sino de una acumulación de objetos insertos en la palabra tesoro, partiendo de que: “Aparecen los primeros conjuntos de objetos en poder de los príncipes que participan de rasgos modernos que los hacen colecciones, como lo son el contenido profano y el carácter estrictamente privado del recinto donde se exponen, al que solo pueden acceder unos

---

<sup>6</sup>José Miguel Moran Turiana, *La memoria de las piedras*. Madrid: Centro de Estudios Europa Hispánica, 1985, p. 109 – 113.

privilegiados.”<sup>7</sup> Este fenómeno posibilitó el surgimiento de un cambio mental en el cual la posesión del objeto se entiende como una forma de adquirir reconocimiento social, partiendo de la rareza, belleza o historicidad del mismo.

De forma expedita, camafeos, marfiles, tapices, estatuillas, libros y plantas comenzaron a ser parte habitual del palacio, y el valor del objeto cobró tanta importancia que monarcas como: “Sancho IV se enterraban con algunos de sus más relevantes símbolos, mientras que los Reyes católicos donaron algunos de ellos a la capilla funeraria granadina para que sirviera de memoria a las grandezas de la dinastía.”<sup>8</sup>

Así el objeto cumplía con un uso social desde donde el jerarca se podía reconocer diferente y especial; en otras palabras, las cosas funcionaban como un elemento de identidad que diferenciaba a los reyes del resto de la población, ya que para el común de la gente estaba vetada la adquisición de piezas con tal suntuosidad.

Muchos palacios se llenaron de vitrinas y áreas privadas donde se almacenaba todo tipo de piezas traídas desde las Indias, especiales por su extrañeza y unicidad. Como ejemplo de estas grandes colecciones que adornaban los espacios de la realeza cabe mencionar el caso de Felipe II, Carlos V o bien la marquesa de Velada poseedora de: “Una importante colección de lienzos, santos de alabastro, copas de ágata, porcelanas, una Verónica de coral, un cascabel de cristal, dos torillos de aguamarinas guarnecidos de oro, un San Pedro y un San Antonio”<sup>9</sup>, entre otras cosas.

Mientras más raras fueran las piezas que formaban la colección, más identidad le proporcionaba al grupo mostrando su poderío sobre el vulgo. En ese orden, las piezas se mantenían en lo privado, ya que siendo un medio para legitimar un estatus social se consideraba que no todos tenían derecho a poder observarlos y el dueño sólo los mostraba en pequeñas tertulias para demostrar lo especial que era el poseedor.

La mayoría de las cosas que pertenecían a los reyes se adquirían vía regalos, pago de mercedes, intercambios dentro de una especie de ferias y, las menos, por la compra, todo con el fin de: “afirmar su posición y seguir los dictados de la moda”<sup>10</sup>. Al transformarse el

---

<sup>7</sup>José Miguel Moran Turiana, *El coleccionismo en España, de la cámara de maravillas a la Galería de pinturas*, Madrid, Cátedra, 1985, p. 29.

<sup>8</sup>*Op. cit.*, p. 38.

<sup>9</sup>*Ibidem.*

<sup>10</sup>*Op. cit.*, p. 285.

coleccionismo de objetos históricos en moda<sup>11</sup>, la compra de antigüedades se convirtió, gradualmente, en un acto de legitimación que el común de la gente poco a poco empezó a desear.

Esta mentalidad permaneció hasta el siglo XVIII, cuando lo privado dejó paulatinamente de ser tan atractivo para dar paso a la ostentación. Desde ese momento el panorama del coleccionismo europeo se vuelca en una serie de transformaciones sociales que se tradujeron en un nuevo ordenamiento económico, permitiendo que la antigua aristocracia fuera sustituida por: “Una nueva clase social que accedió a la riqueza y que debido a la intensidad de cambios comerciales, a las instituciones de sociedades anónimas y el comercio de dinero permitió la rápida edificación de fortunas colosales.”<sup>12</sup>

Este excedente económico hizo posible que se efectuará una revolución cultural donde los objetos tomaron un nuevo significado: la presunción. Uno de los ejes que facilitaron este proceso fue el deseo por pertenecer al grupo superior siendo fundamental, para su continuación, la imitación, es decir mostrar buen gusto, inteligencia y poder adquisitivo.

De forma que, tomando como base la singularidad de sus posesiones, insertos en una colección, el nuevo círculo social dominante intentó igualar su poder con el de la antigua aristocracia; así, la naciente “[...] burguesía decimonónica suplantó las tradiciones de la antigua aristocracia, y el papel hegemónico que esta había ocupado durante siglos fue rápidamente asimilado por la nueva clase social [...]”<sup>13</sup>. En este sentido, cuando se anota la asimilación no sólo se reseña una situación de mando sino, ante todo, una forma de entenderse en el mundo y de re-significar los objetos partiendo de su particularidad fundamentada en la voz de un anticuario o consejero.

En todo este proceso, se encuentra el anticuario sin fines de lucro; sin embargo, es necesario señalar sobre otra figura: el comerciante, ya que el tema abordado hace referencia

---

<sup>11</sup>El concepto de moda hace referencia a variaciones continuas, relativamente efímeras y socialmente aprobadas, en el vestido, el mobiliario, la música, el arte y en otros aspectos de la cultura. Es la novedad más bien lo que recomienda una moda. Debido a la insignificancia funcional de una moda, acomodarse a ella tiene como motivación, en gran medida, el prestigio que se deriva del mero hecho de aceptar sus dictados. El hábito y el prestigio de que está nimbada la moda afecta el gusto del público, al extremo de que le sigue también porque parece bella y conveniente.

<sup>12</sup>Rafael Gil Salinas, *Arte y coleccionismo privado en Valencia del siglo XVIII a nuestros días*, Valencia, Alfons el Magnanim, Institutio Valenciana d'Estudis i Investigacio - Generalitat Valenciana- Diputacio Provincial de Valencia, 1994, p. 34.

<sup>13</sup>*Op. cit.*, p. 29.

obligada a “marchantes, ventas, catálogos, cuadros, imitaciones, copias, amateurs, [...]”<sup>14</sup> en fin al comercio de objetos históricos. Para ello es pertinente situar la temática a finales del siglo XIX y principios del XX, momento en que las cosas toman el sentido de propiedad.

En este contexto, dejan de ser necesarios los méritos familiares para poseer una colección, y la adquisición de objetos valiosos -por su importancia histórica- se transforma de una actividad privada en una pública, en la cual los participantes sólo necesitan tener cierta autoridad adquisitiva para empezar a coleccionar.

Desde el siglo XIX el carácter de poder asociado a las colecciones se sigue conservando, sólo que ahora, con base en bienes culturales, el prestigio se compra, lo cual convierte a las cosas -dotadas de cierta historicidad- en piezas de lujo. Así cada cosa -que antes pertenecía al orden de los regalos- corresponde a una suma de dinero sin tener otro valor de uso que la ornamentación.

En consecuencia, el flujo entre los coleccionistas y anticuarios comenzó a tejer una red de comercio que dio como resultado, en las más de las ocasiones, que el anticuario dejara de ser un propietario final para transformarse en comerciante, contribuyendo los deseos del comprador -coleccionista- a modificar el mercado y generar comercios especializados, como las tiendas de antigüedades o casas de subastas. En tanto, los deseos de la nueva burguesía por atesorar hermosas colecciones no hubiera sido posible sin un vendedor con el conocimiento suficiente, basado en la especialización, que contará con la capacidad para certificar las obras expuestas en los gabinetes.

#### b. Al grito ¡Quién da más!

La noticia más temprana con respecto a lo que actualmente se conoce como “subasta” data alrededor de 500 A. C. en la antigua Babilonia. Pese a que no se trataba del concepto moderno de venta, partícipe de las restricciones comerciales contemporáneas, sino de un mercado anual donde las mujeres eran reunidas en un espacio público para ser compradas, sí se puede hablar de los fundamentos de la subasta, dado que los interesados competían entre sí para llevarse a la mujer de su agrado o la que su dote alcanzara a pagar, atendiendo

---

<sup>14</sup>*Op. cit.*, p. 33.

a que “la venta se realizaba de una manera sucesiva empezando por la doncella considerada más guapa que se asignaba a la mejor oferta económica”.<sup>15</sup>

No obstante este tipo de venta fue más constante en el imperio romano donde según la Internacional Association of Auctioneers: “used auctions to liquidate property and estate goods”<sup>16</sup>. Este tipo de prácticas se hicieron tan comunes que las palabras subasta y *auction* comenzaron a ser frecuentes en el continuo romano, logrando que el término pasará hasta la época actual.

El vocablo subasta tiene su origen en el lugar donde se ponían los objetos ofertados que era precisamente un asta. Una vez que la *civita* se congregaba para adquirir alguna ganga, se hizo común llamar a este lugar la “sub hasta”; mientras que la palabra *auction* hacía referencia al incremento de precios derivado de la competencia. En el pueblo romano la aceptación de esta práctica fue tan rápida que pronto muchos desacuerdos económicos eran solucionados con base en este proceso; a tal grado fue su admisión, que en el año 193 D. C. el propio imperio romano fue subastado por la guardia pretoriana: “A special force of body guards for Roman emperors, killed Emperor Pertinax and announced that the highest bidder could claim the entire Roman Empire. Didius Julianus, a wealthy senator, outbid everyone for the price of 6, 250 drachmas”.<sup>17</sup>

A la caída del imperio romano la práctica de la subasta se ve disminuida hasta la llegada del siglo XVI, momento en que “[...] the modern reference to auctions appeared in the Oxford English Dictionary”<sup>18</sup>. Esto planteó la necesidad de dictar normas y clasificar las formas en que era posible pujar, dando paso a una diversificación de subastas entre las que, hasta la fecha, son comunes: la ascendente, descendente y cerrada.

La de tipo ascendente se define, como su nombre lo indica, por la tendencia a incrementar el precio del bien hasta llegar al más alto estimado, adjudicando el lote a un único postor. Aquí no hay un límite de puja, mientras el participante siguiente incrementa el valor de la pieza, logrando retirar a los compradores que no están dispuestos a pagar el

---

<sup>15</sup>Pedro Durá Juez, *Teoría de subastas y privatización: un modelo de privatización del vendedor*, Madrid: Universidad Complutense, 2003, p. 28.

<sup>16</sup>Citado en Kurt R. Bachman– Joshua A. Burkhardt, *Waiting for the hammer to fall*, Michigan: National Auctioneers Association, 2008, p. 1.

<sup>17</sup>*Ibidem*

<sup>18</sup>*Op. cit.* p. 2

nuevo valor hasta que se ultime un consumidor final. Este tipo de transacción fue muy común durante el siglo XVII en Londres, por lo que también se le conoce como inglesa.

En la descendente, habitual en Holanda, el subastador comienza con un valor al alza desproporcionado con el importe real que va disminuyendo hasta que algún comprador puja. En los primeros años de su instauración, este proceso fue muy eficaz para que los agricultores y pescadores holandeses vendieran sus productos rezagados en épocas invernales.<sup>19</sup>

A partir del siglo XVIII se ha presentado otra modalidad: “las subastas cerradas”, que se realizan por medio de sobres sellados en los que el interesado presenta una propuesta, adjudicando la venta al mejor postor. En esta nueva modalidad los compradores desconocen las ofertas de los otros participantes y sólo se puede ofertar en una ocasión.

Después de ese siglo las subastas se convirtieron en una práctica común dentro del mapa europeo y “The London Gazette reported the auctioning of artwork at coffee houses and taverns throughout London [...]”<sup>20</sup>, dando lugar a los primeros locales especializados en este tipo de eventos conocidos como casas de subastas. La idea inicial era reproducir las antiguas habitaciones donde se almacenaban las colecciones reales, con la modificación de que en lugar de ser espacios privados serían públicos; en otras palabras dentro de un ambiente familiar, sin dejar de ser fastuoso, cualquiera podría asomarse al mundo de lo erudito, educado o bello para tratar de poseerlo.

Los primeros locales de este tipo aparecieron en Inglaterra hacia 1744 cuando Samuel Baker fundó Sotheby’s<sup>21</sup>, una de las casas más prestigiadas en el mundo de las subastas. En un principio el local nació con la idea de vender libros que por su manufactura eran considerados objetos de lujo. A la muerte de su fundador la empresa fue retomada por la familia Shotheby, ampliando los campos de la empresa hacia la subasta de todo tipo de antigüedades y arte.

Pasados doscientos años la empresa recibió el siglo XX con gran crecimiento, y la compañía fue asociada con subastas elegantes que producían cantidades cada vez más grandes de ingresos, siendo su devenir “[...] un constante viraje que ha causado que la casa

---

<sup>19</sup>Pedro Durá Juez, *Teoría de subastas y privatización: un modelo de privatización del vendedor*, Madrid, Universidad Complutense, 2003, p. 20 – 25.

<sup>20</sup>Kurt R. Bachman – Burkhardt, Joshua A., *Waiting for the hammer to fall*, Michigan: National Auctioneers Association, 2008, p. 5.

<sup>21</sup>*Op. Cit.*

cambie la forma de hacer negocios [...]”<sup>22</sup>, virando la mirada de los empresarios hacia el valor de la historia.

Seguida de esta, apareció en 1766 otra comercializadora inglesa conocida como Chistie’s en honor a su creador James Chistie<sup>23</sup>, la cual desde su instauración se dedicó a la venta de una variada gama de objetos que, por su trascendencia histórica o rareza, fueron adjudicadas en miles de libras. Para lograr su objetivo, el joven comerciante aprovechó su amistad con directores de importantes publicaciones periódicas donde podía publicitar sus piezas sobresalientes, o bien poner a la venta pequeños catálogos con las obras expuestas en la casa.

En el transcurso se logró que el saber histórico fuera valorado entre los grupos de poder, no sólo como un medio de admiración sino sobre todo como una forma de capitalización e inversión. Además de trabajar en documentar el pasado, los historiadores se insertan como asesores en una red comercial en la que participan coleccionistas y vendedores. Tanto compradores como proveedores ven en la inclusión del historiador la capitalización y formalización del mercado de antigüedades. De forma que Inglaterra, con sus casas de subasta, es la piedra angular para que los hombres de negocio pusieran atención en el coleccionismo del arte y las antigüedades.

Las demás casas de subasta europeas siguieron las pautas de estas primeras, aunque en el caso de los franceses vale la pena pausar, dado que insertan una novedad en cuanto la fijación del tiempo límite para presentar las pujas, es decir “[...] las subastas no se cerraban hasta que se consumieran tres velas (con un determinado tamaño) encendidas sucesivamente después de que se hubiese adjudicado a la mayor puja presentada. Si en ese tiempo se presentaban nuevas pujas superiores entonces el tiempo se prorrogaba en dos velas más”<sup>24</sup>.

A la postre esta modalidad resultó muy importante para plantear las bases de otras casas subastadoras, las cuales, en cuanto al tiempo para vender, pueden decidir fijar un límite temporal fijo o movable, atendiendo a la última puja.

La diversidad de casas produjo una variedad en la forma de proceder al efectuar la subasta. Toda esta disparidad en los procesos hizo necesario el surgimiento de asociaciones,

---

<sup>22</sup>Joseph W. Weiss, *Ética en los negocios*, México, Nueva época, 2006, p. 351.

<sup>23</sup> Bachman, Kurt R. – Burkhardt, Joshua A., *Waiting for the hammer to fall*, *Op. Cit.*, p. 5.

<sup>24</sup>Ver Pedro Durá Juez, *Teoría de subastas y privatización: un modelo de privatización del vendedor*, *Op. Cit.*, p. 35.

en principio, europeas y, después, internacionales, que reglamentaran los procesos de venta. Por ello a finales del siglo XIX y principios del XX, aparecieron organizaciones inglesas como “The Select Society of Auctioneers”, o bien las escuelas de subastadores originadas en Estados Unidos de América, siendo la más famosa “The Jones National School of Auctioneering and Oratory”, cuyo fin era estandarizar los procesos de subasta logrando que el quehacer del anticuario – subastador fuese una “profesión respetable”.

En el caso del mercado de antigüedades en el continente americano, su consolidación está ligada a la historia de Estados Unidos. Las primeras comercializadoras fueron representantes de Sotheby’s, financiadas por capital estadounidense, tal como Parker Bernet.

Muy pronto las antigüedades, junto al arte moderno y contemporáneo, encontraron una gran carta de compradores dentro de la comunidad estadounidense, haciendo que los artistas se lograran cotizar más alto en este mercado que el propio europeo. En consecuencia, ante el constante flujo de dinero, se despertó el interés de diversos inversionistas que permitieron el desarrollo de un mercado propiamente estadounidense, donde surgieron casas como Bohnams, por poner un ejemplo.

Durante los últimos años del siglo XIX, la primera década del XX y lo que llevamos del XXI, el desarrollo de las subastas ha impactado la economía estadounidense, propiciando un cambio mercantil en cuanto a lo que se entendía como comerciable, extendiendo el financiamiento hacia nuevos bienes, compradores, ofertantes y por supuesto empleos. Para verificar tal importancia es necesario recordar que tan sólo para 1960 en ese país:

[...] existían entre 20.000 y 35.000 subastadores; las ventas de 1.900 casas de subastas al por mayor ascendieron a 3.400 millones de dólares y las comisiones ingresadas por alrededor de 1.600 empresas de subastas al por menor se situaron en el entorno de los 220 millones de dólares. Los bienes vendidos principalmente eran: tabaco, madera, frutas y vegetales, coches usados, pieles, bienes usados, antigüedades y bienes inmobiliarios [...]<sup>25</sup>.

### 3. El caso mexicano

Atendiendo al proceso mexicano es complicado abordar el estudio de la venta y colección de antigüedades antes del siglo XVIII. En primera instancia porque los trabajos historiográficos

---

<sup>25</sup> *Op. Cit.*, p. 23.

sobre el período precolombino han abordado a los objetos desde su funcionalidad ritual, dejando poco hacia el interés del coleccionismo y comercialización ornamental; en segunda porque la destrucción de ciudades prehispánicas impidió la recolección masiva de objetos valiosos, lo cual dificulta atender cualquier estudio histórico al respecto. Así, la posibilidad de generar importantes colecciones privadas se consolida con el establecimiento de la estabilidad socioeconómica que devino del siglo XVII.

Consolidado el nuevo orden novohispano, las clases dominantes, recién aseguradas, comenzaron a acumular un cierto excedente monetario que hizo posible la colección de antigüedades importadas de Europa o China, dado que, la mayor de las veces, los cabildos estuvieron constituidos por hispanos. Por ende, el punto de partida para reseñar el caso mexicano parte de herencia española de los gobernantes novohispanos.

#### a. Anticuarios, coleccionistas y revendedores en el mundo novohispano

Después de acaecer los tiempos violentos desprendidos de la conquista española, los hispanos siguieron las pautas europeas para trazar los inicios de la Nueva España. Vasta es la información que tenemos sobre la fundación de ciudades, cabildos, recaudación de impuestos y espiritualidad, siendo menos extensa la que versa sobre la imitación novohispana de la moda europea por coleccionar, ya que atendiendo a lo que dice el anticuario Bellini en sus *Memorias*, desde los inicios del quehacer anticuario se ha tratado de “Exportar *cum grano salis*, pero, al mismo tiempo, exportar valerosamente; dar para conseguir, o, mejor aún, dar para volver a tener, puesto que la experiencia anticuaria enseña que hasta un objeto perdido vuelve a la patria enriquecido por el reconocimiento y el deseo del mundo entero.”<sup>26</sup>

En un principio, los hispanos llegados a América, con la añoranza del pasado, comenzaron a acumular objetos para sentirse cerca de la Península. Las nuevas élites trataron de fundamentar su poder en las costumbres europeas, siendo la acumulación de objetos antiguos y el conocimiento que se desprende de ellos, una forma de igualar su poder con la Corona:

---

<sup>26</sup> Luigi Bellini, *El mundo de los anticuarios*, España, Zeus, 1962, p. 9.

Así, en los ignotos territorios –poblados por antípodas, salvajes, demonios y un sinfín de seres poliformos- [...] se dejaron caer cual avalancha: las pinturas oleosas, al fresco y al temple; las geométricas colas de milano de los rebuscados ensamblajes de la carpintería europea; las ondulantes palas de los muebles de asiento; las suaves texturas y brillantes lustres de los caros terciopelos; [...] los incómodos y rígidos escabeles; los frágiles, sonoros y relucientes vidrios de Venecia; las transportables sillas de caderas; los baúles tumbados de Flandes; los ostentosos cojines y las finas alfombras que cubrieron de vanidosa gala los espacios, entre otros muchísimos ejemplos, producto del nutrido intercambio de artefactos de gran moda de la cultura material europea.<sup>27</sup>

Por los vestigios que sobrevivieron de coleccionistas de la época, se puede suponer que la mayoría de las ocasiones estos compradores de antigüedades solían adquirir sus piezas durante los viajes hacia el viejo Continente, ya que la mayoría de las obras datadas durante este período, son de procedencia francesa, italiana o bien española, dado que “[...] la exportación de muebles, como los biombos y bargueños de laca, no sólo se realizaba de Japón a Europa, también en Sevilla se embarcaron `escritorios de Alemania´ para el mercado novohispano y peruano”.<sup>28</sup>

El naciente intercambio de estas mercancías entre el viejo y el nuevo continente implicó la construcción de redes comerciales que pudieran garantizar la originalidad de las piezas y la llegada de estos bienes al propietario correcto; ello con base en grandes especialistas que eran igual “[...] que un alquimista; un personaje misterioso que maneja materias misteriosas y secretas para la mayor parte de los seres humanos [para ello] es preciso que ante todo sea un amante de lo antiguo y sólo en segundo lugar comerciante, así dejará de ser un especulador para convertirse en un profesional”<sup>29</sup>.

De todos los objetos que pasaron por los anticuarios novohispanos, además de los constantes óleos, los objetos más demandados por el nuevo mercado fueron los bargueños, ya que la adquisición de estos muebles era una actividad común entre funcionarios,

---

<sup>27</sup>Gustavo Curiel, “Lenguajes artísticos transcontinentales en objetos suntuarios de uso cotidiano: el caso de la Nueva España”, en *Pintura de los Reinos*, México, Banamex, 2013, p 311.

<sup>28</sup>Renate Pieper, “Redes y reinos en los imperios de los Austrias, siglos XVII y XVIII”, en *Pintura de los Reinos*, México, *Op. Cit.*, p. 105

<sup>29</sup>Luigi Bellini, *Op. Cit.*, p. 12.

comerciantes y gobernantes europeos, siendo que “De los objetos artesanos, los bargueños fueron los de mayor valor según los inventarios y registros de navíos”.<sup>30</sup>

Muy pronto se generó una red comercial para lo que el historiador Renate Pieper ha llamado “objetos de lujo”, donde participaban los anticuarios europeos, las aduanas, los compradores novohispanos y los revendedores. En este último punto, es necesario ahondar.

Además de muebles, como los bargueños, la Nueva España era consumidora de porcelana y biombos chinos desembarcados del galeón de Manila, los cuales eran distribuidos de forma rápida:

Desde el momento en que el galeón llegaba a Acapulco, e incluso antes, cuando tocaba tierra de San Blas, se iniciaba una extensa red de distribución que con seguridad dejaba a su paso una inmensa cantidad de fragmentos de estos objetos importados, exóticos y bellamente pintados. Los restos arqueológicos del lejano norte han revelado el alcance que tuvo la distribución de la porcelana china en el Nuevo Mundo.<sup>31</sup>

Esto permitió que pronto aparecieran revendedores que pedían las porcelanas a China y al llegar a la Nueva España se encargaban de distribuir las. Paulatinamente, el producto asiático logró ser aceptado como “un material exótico y lujoso que llegó a estar de moda entre las clases privilegiadas”<sup>32</sup>. Así las casas del conde de Gálvez, el conde de la Cortina, el conde de Santiago de Calimaya o las familias de Ovando<sup>33</sup> poseían antiguas porcelanas orientales.

Esta red de comercialización entre anticuarios, revendedores y compradores, quienes satisfacían el gusto de los virreyes novohispanos por las antigüedades, facilitó la formación de locales propios para la venta de objetos que desde la visión histórica fueran trascendentes; sin embargo, desde el inicio de este comercio, la diferencia entre coleccionistas y anticuarios radica en que “Los coleccionistas, casi siempre cuentan con vastos medios económicos sin tener necesidad de vender, mientras que [...] al anticuario se le juzga por lo que posee y

---

<sup>30</sup> Renate Pieper, “Redes y reinos en los imperios de los Austrias, siglos XVII y XVIII”, en *Pintura de los Reinos*, *Op. Cit.*, p. 113.

<sup>31</sup> María Bonta de la Pezuela, *Porcelana china de exportación*, México, UNAM – Instituto de Investigaciones Estéticas, 2008, p. 121.

<sup>32</sup> *Op.cit.*, p. 123.

<sup>33</sup> *Op.cit.*, p. 123 – 124.

puede enseñar, y no por lo que ya no tiene y se ha vendido”<sup>34</sup>. De forma que con base en la posesión y desprendimiento se fue gestando un mercado de antigüedades en Nueva España, donde en principio se diferencian dos tipos de especialistas: el vendedor (anticuario) y el comprador (coleccionista).

Por ende, el inicio del coleccionismo privado en México no puede ser entendido sin los españoles y su cercanía con la tradición de los nobles europeos en acumular estos bienes. Y así como “El complejo andamiaje artístico que se perfila cuando los asiáticos y sus preciosas manufacturas suntuarias irrumpen en los territorios de la monarquía española se puede comparar con una mesa de billar [...] en la que juegan carambola, desde diferentes trincheras, Asia, Europa y la América septentrional”<sup>35</sup>, el gusto de los monarcas españoles y los nuevos virreyes novohispanos son también un toque de causalidad.

#### b. La formalización del mercado de antigüedades

Aunque se ha señalado el siglo XVIII como piedra angular para la formación del anticuario mexicano aún no se puede hablar del coleccionismo y un mercado de antigüedades como tales, ya que, pese al interés del mundo novohispano por adquirir objetos valiosos, el deseo de los objetos excéntricos distaba del valor histórico en sí y era más un mecanismo de identidad frente al mundo de la realeza europea, consolidándose hasta el siguiente siglo el deseo animado por la historicidad del objeto.

En el siglo XIX la acumulación de arte y objetos únicos -por su historicidad- representaba el disfrute de una sólida posición económica que permitía a sus poseedores la expansión de una vida social en bailes y tertulias excepcionales; en consecuencia, estar enterado de los secretos velados en los objetos indicaba la posibilidad de posicionarse dentro de los grupos más elevados de la sociedad. Con tal propósito los acervos de las comunidades virreinales empezaron a ser más raras y exclusivas, valiéndose del conocimiento del anticuario.

Para lograr la posesión de estas colecciones únicas y con gran valor histórico la acumulación exigió el conocimiento, es decir, para poder diferenciar entre las falsificaciones y los originales fue necesario atender a la experiencia de hombres diestros en el tema -

---

<sup>34</sup>Luigi Bellini, *El mundo de los anticuarios*, *Op. Cit.*, p. 13.

<sup>35</sup> Gustavo Curiel, “Lenguajes artísticos transcontinentales en objetos suntuarios de uso cotidiano: el caso de la Nueva España”, *Op. Cit.*, p. 319.

anticuarios-, o bien, legitimar sus obras con base en la oralidad, así surge “[...] la necesidad de analizar y reconstruir la estructura de esas redes comerciales e institucionales que servían para toda clase de comunicación, garantizaban el flujo de bienes e información”<sup>36</sup>, logrando ser el pilar de un entramado más complejo, como son las subastas.

Dado que las piezas se convirtieron en un pequeño tesoro, los coleccionistas, preocupados en no perder su caudal, solían heredar a sus familiares y amigos no sólo las piezas, sino también el conocimiento vinculado a ellas. Por ende la oralidad era la forma más común para convertirse en especialista, mientras que el otro camino, para tener un caudaloso ajuar, fue contratar los servicios de un anticuario, cuyo saber era obtenido por la experiencia intercambiada por dinero. Esta última vereda, pese a que resultaba más cara, fue la mejor forma de asegurar la originalidad de las piezas, ya que como gremio los anticuarios tenían contactos en el extranjero para transportar piezas únicas, dado que como refiere Luigi Bellini, durante una disertación con un artista:

Los anticuarios sienten más y de una manera diferente; digo más, porque si el anticuario es un artista (y un poco siempre lo es), además de gozar de los juegos de luz o del sentido pictórico en el conjunto, del ambiente y del paisaje, se interesa por la pátina, por la manera en que ha sido cincelado, por las diversas fusiones hechas con amalgama de predominio de un metal sobre el otro, la funcionalidad, por las diversas pátinas y se lo imagina ya pulido y acariciado por la palma de la mano, como se hace con los objetos antiguos, pues que éstos viven como las perlas. Todos sabéis que si las perlas más maravillosas del mundo se guardan encerradas durante cincuenta años en un cofre o vitrina, mueren [...] pierden su vida y su razón de ser.<sup>37</sup>

Por otro lado aunque en la historia del coleccionismo en México se encuentran apellidos como Porrúa, debido a la constante inestabilidad económica, el auge del anticuario fue reducido durante el siglo XIX. La inseguridad de las clases dominantes junto al constante cambio de los grupos de poder hizo difícil el fortalecimiento de un consumidor de los acostumbrados objetos históricos: “Una nueva nación, que había peleado por su independencia, necesitaba nuevos objetos mediante los cuales pudiera definirse a sí

---

<sup>36</sup>Renate Pieper, “Redes y reinos en los imperios de los Austrias, siglos XVII y XVIII”, *Op. cit.*, p. 106.

<sup>37</sup>Luigi Bellini, *Op. Cit.*, p. 25.

misma”<sup>38</sup>. En este sentido, el consumo de objetos cuya manufactura era novohispana permitió no sólo continuar adquiriendo pequeños tesoros sino además diferenciarse del español.

Para mediados del siglo XIX la situación del mercado de antigüedades en México distaba mucho del mapa mundial. En Europa o en Estados Unidos el mercado de la historia se había consolidado con anticuarios como Catherine Lorillard Wolfe, Collis Potter Huntington, George Palmer Putnam y John Pierpont Morgan<sup>39</sup>. En México será hasta el siglo XX cuando se comience a afianzar este tipo de comercio, con base en pequeñas tiendas de antigüedades, mercados de pulgas y catálogos privados. Ejemplo de este rezago es el tardío coleccionismo de bronce en México respecto al mundo.

Pese a que la tendencia a vender y coleccionar bronce se remota en el viejo continente a Babilonia, Egipto y Grecia, en México la recolección de bronce antiguo comenzó con la llegada de estos a Norteamérica y su posterior intercambio hacia el territorio mexicano:

[...] a través de la colección Mannheimer, adquirida por Jolan P. Morgan. Otras colecciones importantes en manos de particulares eran las de Albert Fidgor, del doctor Eduardo Simon y de Alfredo Oddone Beit, y años más tarde la de Castiglioni, empezada en 1917 con la adquisición de la colección Miller Von Aichfoolz ya formada en 1880, y las de Benda y Auspiitz (colección requisada por los nazis).<sup>40</sup>

No obstante la tradición comercial de la Nueva España con Europa, el entramado comercial y político proveniente de las revoluciones burguesas logró posicionar a los ciudadanos norteamericanos en un nivel económico suficiente como para convertirse en el modelo de consumismo de antigüedades.

Aunque para el siglo XX seguía habiendo un intercambio comercial entre anticuarios mexicanos y europeos -tomando en cuenta la crisis monetaria que dejó la revolución mexicana- resultó más cómodo y barato para los vendedores mexicanos viajar hacia el norte en búsqueda de hermosas antigüedades antes de entamar relaciones comerciales con el viejo Continente. Con tal ejercicio se provocó el fortalecimiento del mercado de antigüedades

---

<sup>38</sup> María Bonta de la Pezuela, *Porcelana china de exportación*, México, UNAM – Instituto de Investigaciones Estéticas, 2008, p. 166.

<sup>39</sup> S. A., *The Wallace Collection*, Inglaterra, Borden, 2000. Tomo I

<sup>40</sup> Luigi Bellini, *Op. Cit.*, p. 29.

estadounidense frente al lento crecimiento del mexicano, en consecuencia las *galleries and actions* de los Estados Unidos de América se convirtieron en el modelo para los mexicanos.

Transcurridas las primeras décadas del siglo XX -ya fuera por las diferencias socioeconómicas entre Europa y México, o bien, por la tradición cultural de comprar antigüedades, fincada por la realeza del viejo mundo- ha existido un claro resabio entre el desarrollo del mercado de antigüedades, el culto a lo antiguo, o la memoria de los objetos entre uno y otro continente.

Mientras que en Europa o Nueva York se subastaban o vendían de forma directa las primeras piezas de porcelana de la fábrica de Sévres, marfiles hispano-filipinos, tapices, juguetes, documentos o artefactos técnicos, en México los mercaderes del tianguis de La Lagunilla, en su mayoría, ofrecían los desechos de la clase media alta, las cuales aunque no dejaban de ser curiosidades no cumplían con el carácter de histórico.

Transcurrido el tiempo, en la escena mexicana aparece el primer intento por formalización el mercado de antigüedades inscrito en una frase: Plaza del Ángel. En 1982 quince coleccionistas mexicanos decidieron organizarse bajo el nombre de Acolman, rentaron una vieja casa ubicada en la zona rosa de la delegación Cuauhtémoc de la Ciudad de México, repartieron el espacio en pequeños locales e intentaron formalizar precios de venta y el gusto por las antigüedades con base en acuerdos gremiales.

Sin embargo, este proceso resultó poco confiable para los mexicanos que solían comprar en las subastas europeas o norteamericanas, donde la historicidad de las piezas estaba avalada por medio de investigaciones profesionales y su valor fijado por un estudio de mercado, problemática que persiste hasta nuestros días. Mientras en subasta pública un coleccionista puede poseer un secreter en 20, 000 dólares<sup>41</sup> en Plaza del Ángel los precios podían ir desde \$20, 000 dólares hasta \$45, 000 dólares<sup>42</sup>.

En México, el antecedente más cercano a López Morton se encuentra en una institución con larga tradición en materia de empeños, se trata del Monte de Piedad. Desde la época virreinal hasta nuestros días ha existido entre la población mexicana una continuidad en la práctica del crédito. En los albores del siglo XX:

---

<sup>41</sup>Adam Stackhouse (Specialist), *Catalogue Fine Books & Manuscripts*, Thursday December 15, 2011 at 1p. New York, Bonhams auctions, p. 64.

<sup>42</sup>S. A., *Catálogo Galería Filiberto Solís*, Edición de Filiberto Solís, México, 2013.

Los clientes de los empeños eran asiduos, principalmente mujeres y vecinos del barrio donde se hallara la pulpería, casa o montepío; mientras la moneda y su valor fluctuaba, la necesidad de empeñar objetos de uso personal y del hogar se mantuvo constante, ya que los salarios eran insuficientes para mantener un nivel de vida aceptable. Así el Monte de Piedad comenzó a ser popular entre individuos que alguna vez pertenecieron a las clases privilegiadas.<sup>43</sup>

El análisis de la estantería del Monte de Piedad habla sobre el tipo de clientes y piezas que eran comunes pignorar: “La existencia de objetos domésticos indica que las encargadas de hogares medianos aprovechaban su relativa riqueza material para remediar sus urgencias con préstamos, mientras las mujeres más humildes solo tenían la ropa que vestían para empeñar”<sup>44</sup>. Este tipo de préstamo se convirtió en una práctica aceptada por el común de la población.

Conforme aumentó su credibilidad, otros sectores de la población recurrieron a los servicios de la casa de empeños y las piezas a pignorar se diversificaron, entre ellas las obras de arte. Sin embargo, hasta la fecha, la ampliación de empeños de estas obras no se ha consolidado y los propietarios prefieren recurrir a los servicios de vendedores particulares, galerías o casas de subastas para vender sus propiedades.

Desde mediados del siglo XIX, los remates del Monte de Piedad fueron aceptados entre los compradores de la empresa, ya que representaban una gran oportunidad debido al costo. Las piezas salían en el monto con que se había hecho el avalúo para el préstamo, por ende se trataba de un monto debajo del valor comercial real: “Muchos llegaron a ser millonarios ahí. Por ejemplo, una pieza de metal, una pieza de joyería se comparaba... se compraba en \$1000, 0000 pesos, en caso de que el comprador fuera comerciante las vendía por fuera en un costo mayor e iba incrementado su tesoro.”<sup>45</sup>

Pese a la gran popularidad de sus subastas, el Monte de Piedad nunca se ha pretendido que éste sea el servicio principal de la empresa, ya que como montepío su función principal es prestar y cobrar ciertos intereses por el empréstito efectuado, en vez de consignar o vender. En palabras de un jubilado del Monte de Piedad:

---

<sup>43</sup> Marie Francois, “Vivir de prestado: El empeño en la ciudad de México” en *Historia de la vida cotidiana en México: bienes y vivencias*, Vol. 4, p. 109.

<sup>44</sup> *Ibidem*.

<sup>45</sup> Ver Anexo: Entrevista con Leobardo Sánchez García, valuador jubilado del Monte de Piedad. México, sábado 1 de Junio de 2013.

En un tiempo se dejaron de hacer las subastas porque, comercialmente hablando, no eran costeables ni para el pignorante ni para el propio Monte de Piedad. De otra forma hay posibilidad de aumentar los intereses, las comisiones de venta y se le puede ayudar más al pignorante.

[En este sentido, la subasta...] es un servicio especial prácticamente diríamos que ya no le corresponde al pignorante sino a la sociedad.<sup>46</sup>

Así, desde el siglo XIX aunque se han efectuado remates en el Monte de Piedad, aún no se puede hablar de *auctions* a la manera inglesa. El proceso comienza con el trabajo de un valuador, cuyo trabajo “[...] radica en encontrar un valor intrínseco a una pieza”<sup>47</sup>. Después de realizar el préstamo, el pignorante tiene la obligación de pagar ciertos intereses al Monte de Piedad para poder recuperar su prenda:

[...] de lo contrario, al quinto mes nominal de esa fecha salía a remate.

El remate consistía en juntar todas las piezas acumuladas durante un mes. Había unos compañeros que se les llamaba corredores, quienes en una pequeña charola de exhibición ponían la prenda que les tocaba mostrar y mientras pasaban las personas que asistían podían comparar en subasta.

En sí, las subastas consistían en mostrar la prenda y decir el precio que llevaba de avalúo -a veces se hacía una compensación respecto la valor, en ese momento del metal- y si había otra persona interesada en esa pieza se hacían pujas. Las pujas consistían en aumentar el valor de venta; entonces se llevaba la pieza la persona que hiciera la mejor postura.<sup>48</sup>

Las pujas se llevan acabo “Generalmente en los patios de las sucursales de ventas.”<sup>49</sup>, lo cual implica que la empresa no está pensada como una casa de subastas sino que, más bien, utilizan los remates como última medida para vender las prendas perdidas por los pignorantes.

---

<sup>46</sup> *Ibidem*

<sup>47</sup> *Ibidem*

<sup>48</sup> *Ibidem.*

<sup>49</sup> *Ibidem.*

En tanto, pese al importante referente que es para la historia de las subastas en México, aún dista mucho de las casas especializadas en este tipo de venta. Además de lo anterior, prueba de ello es que la empresa no cuentan con catálogos de venta y su secciones de remate son las mismas que las de empeños, las cuales se conforman “[...] de tres tipos de prendas: alhajas y relojes era una, varios y muebles otra, automóviles... perdón eran cuatro y... géneros. Este último era dónde entraban las piezas artísticas y algunas históricas.”<sup>50</sup>.

Por otro lado, la casa de empeños mexicana tiene mucha credibilidad para prestar sobre objetos de uso común, pero en cuanto a las obras de arte o antigüedades es una temática algo desconocida entre sus valuadores. La razón de esto, se debe, principalmente, a que los coleccionistas de arte y antigüedades mexicanos eran grupos económicamente importantes sin la necesidad de empeñar; según la historiadora Marie Francois, desde la fundación del Monte de Piedad los artículos más empeñados provenían de los grupos vulnerables:

La divergencia entre precios y salarios muestra que un préstamo por 10 pesos, o aun por unos reales o centavos, ayudaría a conseguir vivienda, indumentaria y comida. Es cierto que lo “necesario” para una familia bien no era igual que para una familia humilde; también es cierto que la familia acomodada tenía más formas de conseguir el dinero en caso de apuro. A juzgar por la muestra de piezas empeñadas a lo largo del siglo XX, muchos individuos de la clase trabajadora tenían que recurrir a sus objetos personales y del hogar para afrontar los gastos cotidianos como los extraordinarios.<sup>51</sup>

En ese contexto surge la primera casa de subastas mexicana de nombre López Morton la cual, partiendo de la experiencia estadounidense y en consecuencia europea, logró aproximar a historiadores y anticuarios para integrar métodos de investigación, valuaciones, catálogos, ventas y compras de antigüedades públicas y seguras con el propósito de vender, en origen, antigüedades por medio de pujas. Con la fundación de López Morton el panorama de las subastas mexicanas se formaliza, ya que es la primera empresa que, fuera del préstamo, emprende un negocio concentrado en las *auctions*.

---

<sup>50</sup> *Ibidem*.

<sup>51</sup> Marie Francois, “Vivir de prestado: El empeño en la ciudad de México” en Pilar Gonzalbo Aizpuru, *Historia de la vida cotidiana en México: bienes y vivencias*, Vol. 4, México, Fondo de Cultura Económica, 2006. p. 100.

### c. Las ventas de antigüedades

Durante el período que siguió a la revolución mexicana se crearon acervos de mayor ambición, especializados en temáticas y temporalidades y se produjo el cambio de lo privado a lo público en México. La difusión de ferias de antigüedades en Guadalajara, Acapulco y el centro del país, que se venían realizando desde el siglo XVIII<sup>52</sup>, permitió construir una red de individuos que compartía los mismos intereses y deseaba dejar que sus acopios se mostrarán ante todos “los que fueran capaces de apreciarlo”<sup>53</sup>.

De hecho, por los vestigios de colecciones que en la actualidad tenemos dentro de museos, cuya fecha de donación data de principios del siglo XX, es de suponer que para legitimar y difundir su grandeza y unicidad con base en los objetos, muchos propietarios buscaron participar en foros abiertos o simplemente heredar sus acervos a la nación, como una forma de seguir viviendo por medio del objeto.<sup>54</sup>

El coleccionismo, como el devenir humano, ha cambiado según el tiempo al que pertenece. Para el siglo XX la mayoría de los anticuarios solían tener un interés especial por las tallas de tipo religiosas en marfil, estofados, piezas ornamentales de porcelana, madera y cristal provenientes principalmente de Inglaterra, Francia, España y Filipinas.<sup>55</sup> De igual forma, como sucedía en el siglo XVIII, las piezas eran adquiridas en los viajes logrando un canal de comunicación entre los anticuarios mexicanos y los europeos, consiguiendo no sólo conservar los bienes culturales de una nación, sino educar a los nuevos ricos para legitimarse como el grupo de poder.

Aprovechándose de la ignorancia de sectores de las clases poderosas, algunos mercaderes comenzaron a comprar piezas hechizas. De tal forma que la circulación de obras fabricadas en talleres anónimos, creadas por artistas adscritos al círculo de algún connotado maestro o falsificaciones, empezaron a ser una constante y resultó un negocio redondo, ya que la obra seguía vendiéndose como original. Ante tales limitantes para conseguir creaciones libres de sospechas de falsificación, se recurría de manera sistemática al saber del

---

<sup>52</sup> María Bonta de la Pezuela, *Porcelana china de exportación*, México, *Op. Cit.*, p. 125

<sup>53</sup> *Op. cit.* p.115

<sup>54</sup> Angélica Velazquez Guadarrama (coordinadora), *Catálogo del Banco Nacional de México*, Banamex, 2004.

<sup>55</sup> Margarita Estella, “El arte del marfil. La escuela hispano-filipina”. Ramón María Serrera (coordinador), *Las Artes del nuevo mundo*, *Op. Cit.*, p.110 – 113.

anticuario. Momento en que el imaginario mexicano aborda la figura del anticuario como un docto en el valor histórico de los objetos.

Por otro lado, el capitalismo también modificó la forma de hacer válida una colección tomando como base el concepto de la acumulación de bienes. En este sentido, la idea de la colección única se empezó a basar no sólo en las cualidades que hacían de los objetos obras históricas, sino sobretodo en la cantidad de ellas. Ahora no bastaba con tener una pieza de extraordinaria rareza sino que era preciso acumularla en cantidades exorbitantes.

Esta combinación entre suma y eclecticismo obedece a satisfacer la búsqueda del origen y demostrar la pertinencia a un grupo económicamente estable, capaz de igualarse al mundo europeo. En este sentido, dentro de Louis C. Morton los anticuarios, los profesionistas de la historia y sus compradores -los coleccionistas- han producido una historia del objeto con base en el culto por el pasado y, mediante el mercado de la historia, la virtud del anticuario “por personificar el pasado en cosas tangibles”<sup>56</sup> se ve concretada; además, las deficiencias del historiador para acercarse al objeto se ven resueltas.

En cuánto a la temática las colecciones, a principio del siglo XX tanto mexicanas como hispánicas, se basaban -en su mayoría- en objetos virreinales ya que “la nostalgia poscolonial, la añoranza de la estabilidad novohispana, la aristocracia perdida y la tradición trastocada lleva a las elites, en cierto porcentaje formadas por herederos de prominentes familias virreinales, a privilegiar el acopio de bienes culturales y objetos artísticos de aquel periodo”<sup>57</sup>. Así, un amplio sector de los coleccionistas creó al menos un conjunto de arte virreinal en medio de un acervo predominantemente europeo, con el fin de buscar nuevas claves de identidad que los construyera como la elite política, heredera de virreyes, aduaneros y comerciantes.

Finalmente, pese a que la historia del coleccionismo en México es un tema tan amplio y poco estudiado, resulta indispensable al menos mencionar a personalidades que fueron la piedra angular para que se desarrollaran las actuales tiendas de antigüedades y por supuesto las casas de subasta. En el listado figuran nombres tales como Rafael Lucio Ignacio Pérez de Salazar y Venegas, Francisco Fagoaga, Eustaquio Barrón, Octaviano Muñoz Ledo, Carlos

---

<sup>56</sup> Luigi Bellini, *Op.Cit.*, p. 65.

<sup>57</sup> Véase las colecciones de arte virreinal catalogadas en: Ramón María Serrera (coordinador), *Las Artes del nuevo mundo*, Colección Coll Cortés, Madrid, 2011; Filiberto Solís (coordinador), *Catálogo de Colección Solís*, México, el autor, 2011, 10 tomos.

Sánchez Navarro y Berain, Anselmo Zurutuza, Manuel Diez de Bonilla, Juan José Baz, José Pablo Martínez del Río, Joaquín Cardoso, Joaquín Flores, José Vázquez Tagle, José María Baz y Julio Michaud.<sup>58</sup>

Con respecto a estos personajes, aunque fueron los primeros en dedicar grandes cantidades de dinero a la compra de antigüedades, sus colecciones no lograron tener una estructura para ser leídas en forma profesional. Muchas de ellas fueron abandonadas por sus sucesores, ya que hay que decirlo conservar una colección implica espacio y mantenimiento lo bastante caro como para que herederos decidan vender o simplemente desatender.

Hasta aquí es necesario mencionar que, pese a los olvidos de la historia por los anticuarios, su valor para la conservación del patrimonio histórico de México es fundamental; ya que el Estado, en muchas ocasiones, no tiene el capital suficiente para adquirir herencias o regalos de familia que de no ser vendidas por los anticuarios serían demolidas, desechadas o quemadas.

En cuanto al modelo cognitivo del anticuario, hasta mediados del siglo XX estaba basado en la experiencia con el objeto y su aceptación dentro de los círculos académicos fue casi nula. Sin embargo la fundación de empresas como las casas de subasta y los nuevos enfoques de la historia han logrado profesionalizar al anticuario, abriendo oportunidades laborales para el historiador, permitiendo que anticuarios e historiadores se fundan para establecer un método profesional para el estudio del objeto, convirtiendo la historia en dinero. En la actualidad los catálogos que avalan las pujas de antigüedades parten de la experiencia directa con las piezas aunado a un aparato crítico formal, lo cual crea un discurso cuyo propósito es vender.

En este paso los historiadores se enfrentan al rechazo de los anticuarios, quienes inmersos en una concepción prejuiciada del quehacer histórico rezan afirmaciones como la siguiente:

Los historiadores son como hombres doctos que durante largos años han sudado en los bancos de la escuela, pasado noches y más noches para consultar libro tras libro, que conocen los secretos de todos los archivos y escriben después gruesos volúmenes sobre tal o cual período [...]. Pero cuando se encuentran delante de una obra desconocida, cuando se enfrentan con la

---

<sup>58</sup> Véase Angélica Velazquez Guadarrama (coordinadora), *Catálogo del Banco Nacional de México*, Banamex, 2004.

realidad viva, ya no comprenden nada, no saben que decir [...] cuando se encuentran en un galería de un anticuario, entonces se muestran cautelosos, parece como si caminaran por un plano inclinado, por una superficie encerada: se apoyan en todas partes, se detienen, lo piensan bien y acaban por decir lo menos que pueden.

El anticuario sabe que el célebre historiador ha escrito tal o cual obra, que ha dicho tal o cual cosa [...] y en el fondo le admira cuanto quepa admirar a un hombre en aquel campo de actividad, pero luego se divierte de lo lindo con él, juega con él como el gato con la rata.<sup>59</sup>

Otras de las problemáticas actuales que dificultan la inclusión de los historiadores en el mercado de antigüedades es el surgimiento de un grupo de detractores hacia el coleccionismo, quienes, basados en el argumento de la privatización de la historia por medio del comercio, han ignorado que de no ser comprados mediante subastas o tiendas de antigüedades esas piezas en lugar de ser conservadas hubieran tenido como fin una fogata o el reciclaje. Además, ante tales argumentos, vale la pena preguntarse ¿Cómo un regalo o una herencia perteneciente al ámbito privado pueden ser privatizadas?

Por otro lado, por medio de la compra en subastas y tiendas de antigüedades se han fundado varias colecciones públicas que ahora es posible visitar, basta mencionar el caso del museo Franz Mayer, Soumaya o fundación Banamex. Aunado a ello se han reconstruido y publicado historias basadas en los testimonios del objeto; como ejemplo, cabe señalar que hace dos años la Universidad Complutense de Madrid, con base en la colección de uno de los anticuarios más importantes de España, editó un libro que realiza un estudio comparativo del arte decorativo entre América y España durante los siglos XVI al XIX<sup>60</sup>.

Sin embargo, todas estas redes no hubieran sido posibles sin un aparato que legitimara la venta de antigüedades. En ese caso, el Instituto Nacional de Antropología e Historia considera que son “Monumentos históricos los bienes vinculados con la historia de la nación, a partir del establecimiento de la cultura hispánica en el país [...]”<sup>61</sup> haciendo la separación entre los monumentos históricos de propiedad particular y los de carácter público, señalando que los primeros son susceptibles a una cesión de derechos siempre que

---

<sup>59</sup> Luigi Bellini, *Op. Cit.*, p. 60.

<sup>60</sup> Ramón María Serrera (coordinador), *Las Artes del nuevo mundo, Op. Cit.*

<sup>61</sup> *Ley Federal sobre monumentos y zonas arqueológicas, artísticos e históricos*, publicada en Diario Oficial de la Federación, México, Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión, Art. 35.

“Lo actos traslativos de dominio sobre bienes inmuebles declarados monumentos históricos se hagan constar en escritura pública”.<sup>62</sup>

Por ende, en el marco de las políticas públicas mexicanas, la formalización de empresas dedicadas a las pujas está logrando que los propios historiadores viren a su pasado dando paso al estudio formal de objetos, mediante pequeñas aproximaciones entre experiencia y formalidad, anticuarios e historiadores.

---

<sup>62</sup> *Op. Cit.*, Art. 25

## II

Fundación de Louis C. Morton, casa de subastas, S. A. de C. V.

### 1. El desarrollo profesional del historiador mexicano en una casa de subastas

La aparición formal de las casas de subasta, guiadas por las *auctions*, en México inició en el otoño de 1988 bajo el cobijo del apellido López Morton. En los años que han pasado desde entonces, los esquemas de continuidad y de cambio de la empresa, como la misma historia económica de México, se ha diversificado en una variedad de modelos, con el fin de construir una compañía a la altura de las viejas casas de subasta inglesas.

Es menester señalar que el contexto en el que nace la empresa López Morton fue complicado para el desarrollo empresarial en México, debido a que se trató de un año de elecciones federales. En un panorama político donde dominaba el Partido Revolucionario Institucional (PRI), las elecciones de 1988 representaron un conflicto, debido a que se desplegaban dos opositores: Manuel Clouthier, del Partido Acción Nacional y Cuauhtémoc Cárdenas Solórzano por la izquierda. Este último, postulado por la coalición del Frente Democrático Nacional, simbolizó la oposición más fuerte para el contendiente priista Carlos Salinas de Gortari.

Tras una ardua campaña electoral y unas debatidas elecciones, el fallo definitivo favoreció al candidato priista. El país se encontraba en crisis, las calles se llenaron con insignias en contra del gobierno representado por Salinas de Gortari. El gobierno salinista planteaba realizar un cúmulo de reformas económicas, cuyo fin era estabilizar al país, no obstante, durante el cambio de gobierno de Miguel de la Madrid a Carlos Salinas, México se encontró con una devaluación del 63.19 %<sup>1</sup>, el producto interno bruto (PIB) se mantuvo estancado y la caída de este por habitante fue de 1.7%<sup>2</sup>, lo cual implicó una baja en la capacidad adquisitiva de la mayoría de la población:

Como consecuencia de la política económica que se aplicó, muchos mexicanos se quedaron sin empleo y poco más de 15 millones de personas, cerca del 50% de la población económicamente activa, en aquella época, se encontraban subempleados [...] los salarios se

---

<sup>1</sup>José Ávila y Lugo, *Introducción a la economía*, México, UNAM – Plaza y Valdés, 2004, p. 271.

<sup>2</sup>*Op. cit.*

mantuvieron congelados, lo que obligó a muchos mexicanos a buscar opciones laborales para subsistir.<sup>3</sup>

Una de las empresas afectadas por esta transición fue López Morton Muebles. La empresa había sido fundada en 1960 por un joven de apellido López Morton, quien decidió comercializar un nuevo concepto en muebles de oficina; se trataba de piezas que simulaban el diseño inglés y estadounidense con mano de obra mexicana a un bajo costo.

Ante la inestabilidad financiera de 1988 el creciente mercado de López Morton Muebles -que eran a su vez otras empresas- se mermó; dado que muchas de las corporaciones buscaron disminuir costos con la adquisición de mobiliario más barato que el producto ofrecido por la mueblería mexicana. Así la compañía comenzó a despedir empleados y las ganancias disminuyeron; se avecinaban tiempos de austeridad.

Conformada como una empresa familiar, durante al menos una década el puesto de director general fue ocupado por el hijo mediano del fundador, de nombre Louis Camilo López Morton Zavala, quien -después de contraer nupcias con Patricia Servitje y ante un eminente desplome de la empresa- decidió abandonar el cargo, con el propósito de obtener mayores ingresos al fundar su propio negocio.

En un principio, fuera del asilo familiar Louis Camilo se apegó a los negocios de la parentela de su esposa: los Servitje. Es importante señalar que el prestigio de la familia Servitje en el ámbito empresarial mexicano es significativo y se remonta a un hombre Lorenzo Sérvitje Sendra, padre de Patricia. A su llegada a México los padres de Lorenzo, emigrantes españoles, decidieron establecer un pequeño local de pan llamado El Molino. El pequeño establecimiento funcionó sin irregularidades hasta que, con la muerte del patriarca de la familia Servitje, el mando del negocio pasó a dos de los hijos: Roberto y Lorenzo Servitje.

Según el testimonio del propio Lorenzo: ‘A la muerte de mi papá, mi mamá tuvo que trabajar mucho; mi hermano Lorenzo ya también lo hacía; mi hermana Pepita se fue a estudiar a Canadá, y Roberto y yo nos unimos más. Todo esto empezó a transformar a la

---

<sup>3</sup> Op. Cit., 276 p.

familia.<sup>4</sup> Pronto Lorenzo tomó el mando del negocio y lo transformó en una de las empresas transnacionales mexicanas más importantes:

[...] al fundar Bimbo de Occidente, en Guadalajara, y ocupar la gerencia general de la misma. Se encargó de la apertura del mercado y el desarrollo comercial de los territorios de Guadalajara, León y San Luis Potosí; de la instalación de la fábrica en 1956 y del desarrollo comercial que lo llevó a cubrir, en menos de cinco años, la mitad de la República Mexicana.<sup>5</sup>

Así, en la década de los ochenta Louis Camilo López Morton transitó de ser el director general de Morton Muebles para ocupar la dirección de Bimbo, sin embargo su estadía duró poco, porque su anhelo era fundar su propia compañía; por ende renunció al nuevo puesto y mientras pensaba en la construcción de su propia empresa decidió tomar unas vacaciones en Europa, donde sin pensarlo encontró un modelo para hacer negocio: las subastas.

Aunado, el período salinista trajo consigo reformas en el sistema tributario de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, con las cuales se incluyó a los anticuarios dentro del régimen. Al pagar el vendedor de antigüedades el Impuesto Sobre la Renta (ISR) y retener el Impuesto al Valor Agregado (IVA) quedó estipulado que el Estado debe de “Continuar apoyando esta actividad [la venta de antigüedades] que permite enriquecer el acervo cultural de la Nación”<sup>6</sup>

#### a. Louis C. Morton y la fundación de la casa de subastas

Licenciado en administración por la Universidad Anáhuac, Louis Camilo López Morton Zavala, después de incursionar en los negocios de su familia, decidió irrumpir en un negocio nuevo en México: las subastas. Pese a que la compra de antigüedades en México - directa o en subasta- durante el siglo XX era casi nula, la existencia de coleccionistas de antigüedades era indudable, de ello es ejemplo la familia López Morton.

---

<sup>4</sup> Roberto Servitje Sendra, *Bimbo: estrategia de éxito empresarial*, México, Prentice Hall, 2003, p. XV

<sup>5</sup> *Op. cit.* p. 16

<sup>6</sup> *Decreto que otorga facilidades para el pago de impuestos sobre la renta y al valor agregado, que causen las personas dedicadas a las artes plásticas, y que facilita el pago de los impuestos por la enajenación de obras artísticas y antigüedades propiedad de particulares*, Consideraciones generales, México, SHCP, 31 de Octubre de 1994.

El abuelo de Louis dedicó la mayoría de su vida a viajar y recopilar antigüedades de cada país que visitó; además, fue asiduo postulante en las subastas inglesas de casas como Sotheby's o Christie's; en consecuencia, como sucede con la mayoría de los coleccionistas:

Cuando empiezan a comprar antigüedades los coleccionistas entran a un mundo del que ya no hay retorno, llenan sus habitaciones de objetos que a la postre, llegado el declive de sus vidas, les angustia que se consuman en una hoguera; motivo por el que muchos suelen convertirse en anticuarios, vendedores o donadores, asegurando, así, la supervivencia de sus grandes herencias.<sup>7</sup>

Al formar una gran colección con objetos de diversa procedencia decidió abrir una tienda de antigüedades, ubicada en el centro histórico de la ciudad de México. El establecimiento estuvo abierto hasta la muerte del abuelo de Louis, ya que, en aquel momento, la familia López Morton en edad productiva estaba ocupada en el comercio de muebles.

Recuerda Louis, que de niño “[su] abuelo platicaba mucho sobre Sotheby's y Christie's, las legendarias casas de subasta reconocidas a nivel mundial”<sup>8</sup>; no obstante, la primera experiencia que López Morton tuvo con una subasta ocurrió cuando, desempleado, resolvió hacer una visita a Londres. Fue en ese viaje, comenta el propio Louis: “Cuando conocí cómo operaba y sin dudarlo dije ¡esto es lo mío!”<sup>9</sup>. Ahí empezó la historia de las subastas en México.

#### b. Del jardín al salón de subastas

El primer acercamiento de Louis Camilo López Morton Zavala con las subastas fue en un viaje a Londres. El viaje representó, por una parte, la respuesta a una interrogante que llevaba tiempo planteándose ¿qué negocio hacer en México?; y por otra fue el reencuentro con sus raíces, dado que su abuelo había sido anticuario.

---

<sup>7</sup> Luigi Bellini, *El mundo de los anticuarios*, Prefacio Raffaello Franchi, traducción de Myrta Casacuberta, Italia, Zeus, 2008, 103 p.

<sup>8</sup> S. A., “Louis López Morton, la pauta para las subastas en México”, en el *Siglo de Torreón*, Sección Finanzas, México, Lunes 14 de Enero de 2008, Compañía Editora de la Laguna, Nota 8.

<sup>9</sup> *Ibidem*.

A su regreso de Londres, Camilo compró un inmueble ubicado en la colonia Lomas de Chapultepec, del Distrito Federal. Con ayuda de su familia tomó el esquema inglés de las *auctions* y comenzó a escucharse en México “¡Quién da más!”. Al respecto de estas primeras subastas dice el fundador de la casa: “En 1988 comenzamos como casa de antigüedades y organizamos una subasta con un catálogo muy austero, fue un fracaso, vendimos muy mal, no conocíamos el sistema, pero la necesidad es más grande y la determinación más importante y volvimos a intentarlo al año siguiente”<sup>10</sup>.

En ese lapso Louis estudió a fondo el negocio, viajó continuamente a Estados Unidos de América e Inglaterra, revisó catálogos de otras casas de subasta, el mapa organizacional de las empresas y los contratos de consignación. Al final de la investigación resultó un percance: la inversión para lograr una casa de subasta -al nivel de Estados Unidos de América o bien Europa- sobrepasaba el capital de López Morton. Para solucionar el obstáculo el joven Morton buscó un grupo de socios que quisieran invertir en las subastas, lo cual dio como resultado la formación legal de Louis C. Morton, Casa de Subasta Sociedad Anónima de Capital Variable.

Además de su alineación como sociedad, la empresa debe su título a la combinación entre el nombre y apellido de su fundador. En un principio los clientes conocían el negocio bajo el nombre de López Morton; empero, en el mercado ya existía una empresa bajo el mismo título, por ende se decidió incluir Louis C. en el dictado de la casa de subasta, logrando diferenciarse del negocio de muebles.

Para concluir el establecimiento del negocio, fue necesario idear un emblema con el que el público identificará a la asociación. Amante de la equitación, Camilo eligió a un jinete cabalgando como representante gráfico de la empresa; de forma que la representación visual de la compañía no está basada en la historia de las subastas, sino más bien se trata de un ícono que relaciona directamente a la empresa con su fundador. Así el símbolo de la empresa asevera el esfuerzo de Louis, aunque de forma financiera se trate de una sociedad.

En los primeros años de López Morton, las pujas se efectuaban en el jardín, realizando “[...] dos o tres subastas al año y empezó todo un proceso de aprendizaje de la casa, del comprador y del vendedor”<sup>11</sup>. Acumulada la experiencia fue necesario

---

<sup>10</sup> *Ibidem*

<sup>11</sup> *Ibidem*

acondicionar un salón de subastas y la comercialización por categorías implicó el surgimiento de departamentos especializados en antigüedades, artes decorativas, libros, vinos, autos clásicos, arte moderno y contemporáneo y joyería.

Con una historia llena de tropiezos, aciertos y adecuaciones del patrón europeo al mercado mexicano la pauta más importante es “No comprar nada de mercancía, recibir todo a consignación, porque si la pieza se vende a mayor precio ganamos las dos partes, cobramos una comisión de 10% al vendedor y 15% al comprador”<sup>12</sup>.

El esfuerzo por consolidar una empresa capaz de competir en el mundo de las subastas internacionales se ve reflejado en la estructura que López Morton ha logrado. En la actualidad el grupo tiene cuatro sedes en México (Distrito Federal) y una en Estados Unidos de América, empleando a más de 400 personas, entre las que se encuentran historiadores, administradores, ingenieros, artistas visuales, geólogos, fotógrafos, diseñadores y almacenistas.

## 2. Panorama organizacional de la galería

Las subastas se sustentan en el coleccionismo, es decir satisfacen la necesidad de un cúmulo de personas por adquirir, según intereses particulares, diversos objetos, mientras que la consignación obedece a una necesidad de vender un objeto, con valor histórico o artístico, proveniente, en la mayoría de las ocasiones, de una colección; en tanto: “en este mundo de las subastas, en general, los objetos van o vienen en un proceso hereditario”<sup>13</sup>.

Heredar es un trámite que puede resolverse con facilidad o bien, como sucede con frecuencia, convertirse en un proceso bastante complicado. En caso de que los bienes heredados se deseen vender por medio de la puja y que la casa de subasta elegida no tenga un esquema organizacional que le proteja contra fraudes, el riesgo de perder dinero es alto, razón por la que en López Morton fue necesario estructurar puestos, perfiles, funciones e identificar el tipo de objetos que podían ser consignados. Atendiendo a este último fin Louis Camilo López Morton Zavala versa:

En el medio del mercado de arte se considerarán obras de arte los cuadros, collage, pinturas y dibujos hechos de la mano del artista; los grabados, estampas y litografías originales con

---

<sup>12</sup> *Ibidem*

<sup>13</sup> Louis Camilo López Morton Zavala, *Manual del Heredero*, Trillas, México, 2008, 11 p.

tiraje limitado [...] las producciones originales del arte estatuario o de las esculturas en cualquier material; las fundiciones de esculturas con un tiraje limitado a ocho ejemplares, controlado por el artista y sus derechohabientes; los tapices y textiles murales hechos a mano, a partir de cartones facilitados por el artista; los ejemplares únicos de cerámica; los esmaltes sobre cobre, las fotografías tomadas por el artista, reveladas por él, firmadas y numeradas con 30 ejemplares como máximo, con todos los formatos y soportes incluidos.

En términos generales, se consideran objetos de colección las estampillas, sellos postales que no tienen vigencia ni están destinados a tenerla; los objetos y especímenes para colecciones de zoología, botánica, mineralogía, anatomía, o los que tienen un interés histórico, arqueológico, paleontológico, etnográfico o numismático. Y se consideran antigüedades los bienes que no son obra de arte y tienen más de 100 años de edad.<sup>14</sup>

Para lograr un buen funcionamiento de la casa subastadora se redactó “El manual del consignador”<sup>15</sup>, el cual es producto de la experiencia y “[...] tiene como finalidad proporcionar [a la empresa] las herramientas necesarias para dar un mejor servicio a nuestros clientes vendedores (consignantes), que contribuya a convertirnos en una compañía de clase mundial y a calificarnos como la Casa de subasta con la mejor atención a consignantes del mundo”<sup>16</sup>.

El principal objetivo de una casa de subasta como la galería López Morton es dar servicio al cliente, incluyendo tanto a pujadores como consignantes. Para lograrlo fue ineludible organizar a la empresa por departamentos. Dentro de la empresa todas las secciones tienen como fin “resolver la necesidad de cambiar los bienes artísticos e históricos en dinero”<sup>17</sup>, aunque para cumplirlo fue necesario formar grupos de trabajo que atendieran temáticas como antigüedades, arte moderno o joyería. En otras palabras, se generaron órganos diferenciados por el tipo de piezas al que atienden: “Calidad de las piezas o lotes, rareza, condición, cantidad, papeleo (certificaciones, historia, procedencia de los objetos), objetos inusuales, diferentes o interesantes”<sup>18</sup>.

Con base en las pretensiones económicas de los consignantes, la calidad de las piezas obtenidas por el comprador y el prestigio de la compañía, existe una suma monetaria

---

<sup>14</sup>*Op. Cit.*, 38 p.

<sup>15</sup>Louis C. Morton Casa de subasta S. A. de C. V., *Manual del consignador*, México, s. p. i., folleto, p. 1.

<sup>16</sup>*Ibidem*

<sup>17</sup>*Op. cit.*

<sup>18</sup>*Op. cit.*, p. 10.

mínima para que las piezas sean susceptibles de ser subastadas. En particular, para que resulte redituable al vendedor, no se reciben piezas menores a \$5,000.00 pesos, dado que, descontando las comisiones, el porcentaje monetario sería nimio para el propietario, salvo que “[...] por su calidad histórica o procedencia sea ineludible su importancia. En estos casos, la comisión será del 20% más IVA, sobre el precio de venta”.<sup>19</sup>

Tratándose de un negocio, la recaudación de dinero de la casa funciona con base en un esquema de comisiones, donde se cobra un porcentaje a compradores que protege al consumidor; así, en caso de que la información publicada no corresponda con el objeto físico, el comprador tiene el derecho de devolver el lote adquirido. También se recauda una comisión al vendedor para cubrir los servicios por privacidad, publicidad, seguro y manejo de obra.

En cuanto a estas comisiones, la protección de los datos de consignantes se ejerce mediante la firma de un convenio; además, cada empleado firma un contrato de privacidad, en el que queda estipulado que si el trabajador devela información sobre vendedores será motivo suficiente para entablar un proceso legal en contra del responsable. El costo de la publicidad cubre la publicación de notas en diversos medios de comunicación, aunada a la producción de un catálogo impreso. El seguro hace referencia a un monto que cubre daños totales o parciales. Mientras que el manejo de obra recuenta los salarios de los especialistas.

El valor de estos gravámenes por el servicio depende del tipo de departamento en donde se localicen las pertenencias. Amén de tratarse de una unidad, los departamentos atienden públicos diferentes entre sí, lo cual provoca que tanto las ganancias, el perfil del profesional y el ambiente de las subastas sea cambiante entre antigüedades, artes decorativas, libros, documentos, grabados, cartografía, fotografía antigua, vinos de colección, autos clásicos, arte moderno y joyería. Lejos de ser un problema, la especialización de la compañía ha logrado formar a sus especialistas, consignantes y compradores.

---

<sup>19</sup> Louis C. Morton Casa de subasta S. A. de C. V, *Comisiones a Consignantes y compradores*, México, s. p. i., folleto

#### a. Antigüedades

El departamento de antigüedades fue el primero en ser creado. Desde el momento de la concepción su misión ha sido consignar y vender marfiles, platería, cristal, artes decorativas, pintura y escultura, cuya existencia se remonta a más de 100 años. Para ello se necesita de historiadores que certifiquen la autenticidad de las piezas al ubicarlas en el espacio y tiempo correspondientes.

El negocio se nutre de los propietarios de rarezas que desean obtener dinero por sus pertenencias, para ello acuden a la galería López Morton, especialista capaz de investigar los objetos históricos con el plan de venderlos. Por tanto los consignantes son el punto de inicio de la sociedad comercial.

En el caso del departamento de antigüedades, los vendedores suelen ser personas que heredaron una casa o un lote<sup>20</sup> y no tienen ningún interés en conservarlo, o bien, su situación financiera los obliga a vender. Muchas veces, estos proveedores desconocen las especificaciones de la pieza, por lo que al llegar a Morton el especialista tiene la obligación de preguntar:

¿Desde cuándo lo tiene?

¿Heredó el objeto?

¿Quién y en dónde lo compró?

¿Tiene alguna firma o marca?

¿Exactamente qué quiere hacer con el objeto?

Es entendible, que en muchos casos, la persona no sepa lo que tiene y es nuestra obligación obtener la mayor información posible. Al realizar las preguntas adecuadas vamos a poder decidir si vale la pena o no quedarnos con la pieza, ya que es natural, también que no tengamos siempre la información para ubicar la pieza. Entre más información tengamos, mejor asesoría podremos dar a la persona que quiere vender.<sup>21</sup>

Por otro lado el mercado de antigüedades está conformado por coleccionistas -en su generalidad empresarios, museos, instituciones privadas, revendedores y anticuarios de

---

<sup>20</sup>«Lote es el nombre que recibe cualquier objeto consignado a Morton con el propósito de ser vendido en subasta. Un lote puede estar constituido por una o varias piezas. Para efectos de la subasta, a cada lote se le asigna un número». Louis C. Morton Casa de subasta S. A. de C. V., *Comisiones a consignantes y compradores*, México, s. p. i.

<sup>21</sup> Louis C. Morton Casa de subasta S. A. de C. V., *Manual del consignador*, Op. Cit., 8 p.



Se cobra sobre el precio estimado bajo	
De \$500.00 hasta \$19,500.00	\$300.00 + IVA
De \$20,000.00 hasta \$99,500.00	\$500.00 + IVA
De \$100,000.00 en adelante	\$1,000.00 + IVA

#### SEGURO

1.5 % + IVA sobre precio de reserva

#### MANEJO DE OBRA

Este cargo aplica de acuerdo al estimado bajo.

Hasta \$4,500.00	\$100.00 + IVA
De \$5,000.00 hasta 19,500.00	\$200.00 + IVA
De \$20,000.00 en adelante	\$500.00 + IVA <sup>25</sup>

Una vez efectuada la subasta los lotes rezagados pueden ser recontratados en el departamento de artes decorativas, o bien, devueltos al consignante, siempre que se liquiden a Morton los gastos generados por el servicio de subasta.

#### b. Artes decorativas

El departamento de artes decorativas es el único ubicado fuera de la colonia Lomas de Chapultepec, su domicilio es Prolongación Molier 515 en la colonia Ampliación Granada. Su establecimiento obedece a satisfacer a un público de revendedores que tiene sus puestos en tianguis y mercados de pulgas como La Lagunilla.

Las piezas consignadas son muy variadas, van desde pintura, escultura, inmobiliario, abrigos, mantones, lladró, porcelanas sin firma, alfombras, candelabros, candeleros, cristal cortado, joyería y libros con un valor de reserva menor a los \$5,000.00 pesos.

Las subastas son sabatinas, comienzan a las 11 horas y están conformadas por un total de 200 a 250 lotes semanales. Dado que los tiempos para consignar, investigar y publicitar son muy apresurados, además de que el valor de la consignación no es alto se sustituye la existencia de catálogos impresos por folletos que cuentan con una descripción austera donde se incluyen las características mínimas de las piezas.

En los primeros años de existencia, esta fracción se nombró artes decorativas para ofrecer al comprador la idea de que las piezas vendidas solían tener un valor menor al

---

<sup>25</sup> *Op. Cit.*, 1 - 2 p.

manejado por el común de la empresa. Muy rápido se cambió el nombre debido a que el término estaba mal aplicado, ya que no sólo se comercializaban artes decorativas sino una gran variedad de objetos que iban desde inmobiliario hasta vestimenta; por tanto se decidió sustituirlo por Oportunidades, nombre con el que se reconoce hasta hoy.

En cuanto a las comisiones, es el único distrito que en caso de no venta no genera ningún gasto para consignantes, mientras que, si el objeto logra adjudicarse a una paleta, sólo se cobra la comisión por privacidad, la cual, basada en el precio de martillo, se reduce: “Hasta \$4,999.00 20% + IVA [...] De \$5,000.00 en adelante 15% +IVA”<sup>26</sup>.

Tomando en cuenta las cifras anteriores, parece que esta sección es la que menos genera dentro de la empresa, pero es pertinente señalar que resulta al contrario: es una de las facciones más importantes dentro de la estructura de la empresa, ya que produce un ingreso semanal constante que representa la movilidad inmediata del capital. En tanto, que otros departamentos tardan un mes para consignar 250 piezas en el mismo período, Oportunidades subasta 1,000 piezas.

Por otro lado, vender antigüedades o arte moderno significa inversión de tiempo, ya que los compradores en, muchas ocasiones, investigan el lote ofrecido y hasta corroborar la información no se arriesgan a comprar falsos, en consecuencia la movilidad del capital es más lento; no obstante, con el departamento de oportunidades la recuperación inmediata del capital se ve resuelta, debido a que su mercado es un público menos exigente, capaz de comprar sin necesidad de un examen extenso. De esta forma, la galería López Morton logra tener dinero inmediato que se convierte en salarios, rentas, pago de impuestos y por supuesto ganancias.

#### c. Libros, documentos, grabados, cartografía y fotografía antigua

Después de algunos años de funcionamiento, dentro de la casa de subasta había un empleado de nombre Jesús Cruz Granados. El empleo del joven Cruz era vigilar a los visitantes en las exposiciones, sin embargo, la mayor parte de las veces, solía pasar su jornada laboral leyendo. El director general de la empresa, al observar el comportamiento de su empleado y la necesidad de crear un departamento de libros, decidió proponer a Jesús

---

<sup>26</sup>*Op. Cit.*, 3 p.

la gerencia del proyecto, la respuesta de Jesús fue contundente y, hasta el momento, sigue en el cargo con más de veinte años de antigüedad.

Pese a que Jesús Cruz era un gran lector, poco sabía de tipos de encuadernación, paleografía o numismática y menos aún sobre administración, dado que su última escolaridad era bachillerato. Así, supliendo sus deficiencias, Jesús fue construyendo el perfil de consignación según las demandas de los propios clientes, incluyendo en el listado documentos, grabados donde se contienen mapas de todo el mundo, litografías tomando en cuenta vistas de México y tipos mexicanos además de obras de Linati, Siqueiros o Posada, daguerrotipos, visores para vistas estereoscópicas, fotografías fechadas a principios del primer tercio del siglo XX y por supuesto libros antiguos.

Para seleccionar los libros que pueden ser subastados, Jesús Cruz se basa en tres conceptos: tiraje, encuadernación o temática. En primera instancia, para que un libro sea pujado, el especialista valora su unicidad, por ejemplo analiza el tiraje, ya que se puede tratar de un ejemplar producido para celebrar una conmemoración especial, en tanto puede estar numerado y fuera de comercialización.

En segundo lugar puede ser su antigüedad lo que despierte el interés del mercado, para ello es importante anotar el tipo de encuadernación resaltando la pasta de pergamino cosidas a mano y el forro de piel con herrajes pintados, de forma artesanal, sobre la encuadernación moderna; además, el valor del ejemplar se incrementa dependiendo de la cantidad de grabados, litografías o cromolitografías con que el ejemplar cuente, aunado a si el contenido fue escrito a mano.

En tercer término merece la pena señalar la relevancia de la temática abordada en ciertos libros, ya que hay obras que fueron hechas por mandato de alguna institución y representan un momento de la historia de esa institución, o bien, resultan un referente obligado para abordar un tema de investigación.

De igual forma que las antigüedades, los consignantes suelen ser herederos de bibliotecas que al no encontrar mayor interés en los libros desean deshacerse de ellos. Además se encuentran los coleccionistas cuya edad oscila entre los sesenta y ochenta años, quienes desean obtener el suficiente dinero que les posibilite atender sus enfermedades. Dentro de los estándares de comisiones en la empresa, éste es el departamento con costos más flexibles:

#### PRIVACIDAD

Se cobra sobre el precio martillo

Hasta \$15,000.00 15% + IVA

De \$15,001.00 en adelante 10% + IVA

#### PUBLICIDAD

Se cobra sobre el precio estimado bajo

Fotografía únicamente para uso en página de internet

Hasta \$4,500.00 \$100.00 + IVA

Fotografía para medios impresos:

De \$5,000.00 en adelante \$400.00 + IVA

#### SEGURO

1.5 % + IVA sobre precio de reserva

#### MANEJO DE OBRA

Este cargo aplica de acuerdo al estimado bajo.

Hasta \$4,500.00 \$25.00 + IVA

De \$5,000.00 hasta \$9,500.00 \$75.00 + IVA

De \$10,000.00 en adelante \$100.00 + IVA<sup>27</sup>

Los compradores del departamento son coleccionistas privados, investigadores, académicos, universidades públicas y privadas, archivos históricos, bibliotecas y fotógrafos, sin dejar de mencionar a un pequeño grupo de libreros, quienes compran con el fin de revender en locales ubicados por la calle de Donceles, dentro del primer cuadro de la ciudad de México. Por último, las subastas del departamento se efectúan con una periodicidad mensual los días sábados a las 11 horas, en tanto que la mayor parte de los catedráticos de lunes a viernes se encuentran ocupados laborando.

#### d. Vinos de colección

La comercialización en subasta de vinos data del año 2000. Este departamento fue una idea de Jesús Cruz Granados quien, además de tener una gran afición por los libros, ha dedicado

---

<sup>27</sup> Louis C. Morton Casa de subasta S. A. de C. V, *Comisiones a consignantes y compradores*, Op. Cit.,p.2

parte de su vida a la cata de vinos. El gusto de Jesús por los vinos se combinó con el fenómeno de que en Sothebys comenzaran a surgir catálogos de vinos, resultando el surgimiento de las subastas mexicanas de vinos. Así, a comienzo de este siglo, el especialista en libros propuso a la junta directiva de López Morton la legalización del nuevo departamento bajo el nombre de “Vinos y licores de colección”.

Dado que los coleccionistas de vino son pocos en México, la consignación de estas piezas resulta difícil, por ende los calendarios de puja están sujetos a un mínimo de 200 lotes, con un precio de reserva mínimo por lote de \$4,000.00 pesos. Entre la temática de esta subasta están vinos, licores, destilados y botellas numeradas, cuyo diseño sea obra de algún artista plástico o firma reconocida. Las pautas para consignar son calidad de la cosecha, marca, sabor, estado de conservación o rareza.

Los vendedores son herederos o bien personas a las que les fue regalada una cava de vinos, licores o destilados, las cuales no son de su gusto. En tanto, los compradores son coleccionistas, restauranteros y personas que requieren las etiquetas con el objetivo de realizar promocionales. El lema que distingue al departamento es “Permita que sus vinos sean catados por otros paladares y obtenga el valor más alto por ellos.”<sup>28</sup>

Así, la consolidación del departamento de Vinos y licores de colección es uno de los nuevos retos de la galería López Morton. Actualmente, se intenta lograr la consignación suficiente para generar una subasta bimestral y formar especialistas en el tema, capacitando como *somelier* a un joven administrativo de nombre Antonio Villa, a quien se pretende dejar al mando de la sección. En cuanto a las comisiones se ha pactado que hasta no lograr una continuidad se seguirán las mismas condiciones que las ventas de libros.

#### e. Autos clásicos

Para 1990 se creó otra modalidad de la empresa: la venta de autos clásicos. Empero poco fue el tiempo de vigencia para estas subastas, a causa de que los vendedores de autos de colección son un público difícil de satisfacer al obtener una valuación. En México, los coleccionistas de autos clásicos tienen que invertir mucho para poder mantener en perfectas condiciones los automóviles, la mayoría de las ocasiones, importan refacciones, pagan

---

<sup>28</sup> Jesús Cruz, *Subasta de vinos de colección, uso diario, destilados y licores*, México, Louis C. López Morton, casa de subastas, S. A. de C.V. 2012, 41 p.

gravámenes por la posesión de estas piezas y rentan placas especiales para tener el derecho de circular. Por ende el consignante al valorar toda su inversión exige al valuador un precio de reserva mayor al que el mercado de subasta en México le puede ofrecer.

Poco después de su creación, el departamento generaba más problemas que ganancias. A punto de desaparecer, los Servitje, la familia política de Louis López Morton, solicitó los servicios de la casa de subasta para vender las flotillas de grupo Bimbo; la venta resultó un éxito y de ser el departamento de automóviles clásicos se convirtió en el distrito de autos y camiones, cuyo fin es la comercialización de flotillas pertenecientes a empresas.

Las particularidades de este departamento en comparación con el resto de la empresa son muchas. Se trata de la única demarcación que no cuenta con un catálogo impreso, en tanto que la descripción de los lotes se hace vía electrónica, las subastas se efectúan a petición de un sólo cliente y las pujas se llevan a cabo dentro de las instalaciones de la empresa. El perfil de los compradores es, al igual que los vendedores, negociantes quienes requieren las unidades para completar su negocio.

El cambio de autos clásicos a autos y camiones, hasta el momento, ha sido un éxito. Como referencia, en Noviembre el porcentaje de venta fue del 90%<sup>29</sup> vendiendo en el estimado alto. Por otro lado las comisiones aplicadas a vendedores y compradores son las más altas dentro de la empresa, cobrando un 25 % sobre el precio de martillo.

El éxito de las subastas de autos y camiones ha provocado que sea el departamento con mayor número de empleados: con dos valuadores, dos catalogadores, dos personas en atención a clientes, un gerente de área y un coordinador administrativo. Al contrario de los demás distritos, lo cuales emplean como máximo a cuatro especialistas.

#### f. Arte moderno

Fundado tres años después que Antigüedades, éste es uno de los departamentos más famosos, debido, en parte, a que el arte moderno se encuentra de moda entre cierto sector de la sociedad mexicana y, en segundo lugar, a que logra recaudar un porcentaje importante en cada subasta, aunque su esquema de comisiones es igual al de Antigüedades. En cuanto

---

<sup>29</sup> *Precios obtenidos subasta de autos y camiones*, México, Louis C. Morton, casas de subastas S. A. de C.V., s. p. i., 2012, 1 p.

al tipo de obra en que especializa, como indica su nombre, las piezas que se consignan son toda manifestación artística fechada en el siglo pasado hasta nuestra fecha.

Los consignantes de este departamento son personas con necesidad económica que compraron, en una galería o al artista, una obra que desean vender de forma segura, aunado a los propios autores, quienes pueden ser reconocidos de forma amplia, o bien, con una trayectoria inicial. En este último caso, dentro de las subastas de Morton, para que la obra de un artista sea aceptada se solicita *curriculum vitae* con documentos probatorios y fotografías de cinco piezas que desee vender; de ahí, el equipo se reúne, analiza el trabajo del artista y, de tener posibilidad de venta, se incluye en alguna de las subastas. Para lograr el mayor porcentaje de venta, el departamento recluta entre sus colaboradores a historiadores del arte y artistas visuales.

De forma mensual se realizan subastas cuya temática general contiene desde escultura, pintura y dibujo hasta las especializadas en obra gráfica. También existen las de arte latinoamericano, que se efectúan de forma semestral, y son las de mayor suntuosidad en la compañía; para su efecto se renta el salón Candiles del Club Naval y asisten grandes personalidades nacionales e internacionales; además, el evento es cubierto por los periódicos Reforma, Universal, La Jornada, entre diversos medios de comunicación.

La popularidad de estas pujas radica en la moda y el gusto. Los actuales compradores de arte son descendientes de los grupos económicamente importantes del siglo pasado o ricos emergentes, que poco se interesan por lo que sus padres coleccionaban (objetos históricos) y buscan más hacerse de un acervo de arte contemporáneo que verse sobre ellos; en tanto la ruptura generacional que se está dando en las facciones de poder también ha impactado en el valor económico de las subasta de arte latinoamericano.

En la última subasta de arte latinoamericano la recaudación fue de 15 millones de pesos mexicanos<sup>30</sup>. Se ofrecieron “obras de Raúl Anguiano, con estimados de 6 a 8 millones de pesos, de Diego Rivera, con un precio inicial de 6.5 millones a 8 millones de pesos. [...] obras de Juan Soriano, de Francisco Corzas y del pintor Joy Laville”<sup>31</sup>. Al

---

<sup>30</sup> *Precios obtenidos de la subasta de autos y camiones*, México, Louis C. Morton, casa de subastas S. A. de C. V., 16 de Noviembre 2012, p. 1.

<sup>31</sup> Concepción Moreno, “Morton anuncia su magna subasta de arte latinoamericano” en *El economista*, México, 5 de Noviembre del 2012.

respecto de la importancia de este departamento para la consolidación de la casa de subastas, en entrevista con La Jornada:

Louis C. López Morton, director general de la casa de subasta, comentó que en 2012 celebran su 25 aniversario, y añadió que en México se han convertido en una referencia en cuestión de los precios de arte latinoamericano. Competimos con las subastas de arte latinoamericano de Nueva York; mucha gente nos toma en cuenta y vende sus obras con nosotros. Morton es la única casa de subastas en México y somos referencia.<sup>32</sup>

#### g. Joyería

El oro, la plata y las piedras preciosas que adornan a mujeres y hombres también tienen cabida en el mundo de las subastas con base en el departamento de Joyería; se trata de otra de las facciones jóvenes en la estructura de la galería López Morton. Los especialistas requeridos para el manejo de estas piezas son geólogos o ingenieros de la tierra, porque ellos pueden identificar la edad de una piedra y anotar descripciones minuciosas sobre el estado de conservación o componentes de las joyas. Las comisiones que se recaudan son:

#### PRIVACIDAD

Se cobra sobre el precio martillo

De \$5,000.00 hasta \$10,000.00                      15% + IVA

De \$10,001.00 en adelante                              10% + IVA

#### PUBLICIDAD

Se cobra sobre el precio estimado bajo

De \$500.00 hasta \$19,500.00                      \$300.00 + IVA

De \$20,000.00 hasta \$99,500.00                      \$500.00 + IVA

De \$100,000.00 en adelante                              \$1,000.00 + IVA

#### SEGURO

1.5 % + IVA sobre precio de reserva

#### MANEJO DE OBRA

Este cargo aplica de acuerdo al estimado bajo

Hasta \$4,500.00    \$100.00 + IVA

De \$5,000.00 hasta 19,500.00                              \$200.00 + IVA

---

<sup>32</sup> Fabiola Palapa Quijas, “Casa de subasta Morton, referencia en arte latinoamericano, cumple 25 años”, en *La jornada*, México, lunes 3 de Septiembre de 2012.

De \$20,000.00 en adelante

\$500.00 + IVA<sup>33</sup>

El calendario de subastas del departamento es el más frecuente dentro de la estructura general, puesto que mensualmente se lleva a cabo una puja de López Morton Joyería con un total de 260 lotes más una venta bimestral de la empresa Dónde Empeños. Dónde es una empresa de origen mexicano cuya especialidad es el préstamo sobre alhajas; cuando los clientes se atrasan en sus refrendos pierden derecho a poseer el objeto empeñado y las joyas pasan a ser propiedad de los prestamistas, las cuales son vendidas en subasta contratando los servicios de López Morton.

Los compradores de estas piezas son consumidores finales y diversos revendedores, como los agremiados en el centro joyero, ubicado en el centro de la ciudad de México. En los últimos dos años la popularidad de estas subastas se ha acrecentado a causa de que el precio de martillo es la reserva, ya que los postulantes para competir por cada lote son casi nulos provocando que las personas puedan adquirir grandes joyas a precios por debajo del mercado. Por lo tanto, pese a que se ha consolidado una clientela de consumidores, la consignación va a la baja y el mayor reto para los años venideros es lograr el equilibrio entre los precios deseados por consignantes y compradores.

En consecuencia el estudio de una empresa como López Morton implica el entendimiento de una construcción compleja generada con base en las *auctions*; de la misma forma, el análisis de los departamentos de la compañía es la base para entender la formación de profesionales de las pujas, quienes derivados de las carreras en historia, arte visual, geología, arqueología, ingeniería automotriz y de la tierra han abierto nuevas áreas de desempeño profesional.

Así, pese al rezago, el ritmo lento y las constantes crisis financieras, con Louis C. Morton S. A. de C. V. se está logrando continuar la tradición europea de las casas de subasta e insertar nuevas oportunidades laborales para un cúmulo de profesionistas mexicanos, como es el caso de los historiadores.

---

<sup>33</sup>Louis C. Morton Casa de subasta S. A. de C. V, *Comisiones a consignantes y compradores, México, s. p. i.* 1 - 2 p.

### III

#### El discurso histórico y la venta de piezas de colección

##### 1. Consignación

“Somos la compañía que resuelve a sus clientes la necesidad de convertir en efectivo sus objetos: arte, antigüedades, joyería, libros, vinos y herencias.”<sup>1</sup> Así versa la guía que se entrega a los nuevos empleados como parte de su entrenamiento. La venta se desarrolla con base en un cúmulo de servicios, insertos en el departamento de consignación, los cuales van desde la atención a clientes, la valuación y catalogación de piezas hasta los puestos gerenciales.

López Morton no compra de forma directa los bienes más bien pone a disposición del cliente las habilidades de especialistas, quienes investigan las piezas, fijan un precio adecuado al mercado mexicano, redactan los contenidos para compradores con el fin de vender las piezas, guían visitas por las exposiciones y otorgan *conditions reports* para posibles compradores en el extranjero.

Por ende, hasta el momento de la venta, la obra se encuentra consignada dentro de la galería, es decir, el bien sólo ha sido depositado en manos de asesores con el propósito de la cesión, además:

Morton, Casa de Subastas, por principio nunca compra nada de un consignante, y la razón es muy sencilla: si compráramos mercancía para vender en subasta tendríamos que comprarla muy barata. Si lo hacemos y llega a venderse al triple de su valor en la subasta, en ese momento seremos señalados como ladrones. Como casa de subastas, y para ser objetivos y congruentes con nuestro trabajo, todo lo que vendemos debe de ser consignado, con una comisión para la empresa sobre el precio de martillo que alcance el objeto.<sup>2</sup>

Las principales razones por las que los propietarios deciden optar por la consignación antes que la venta directa son la confiabilidad, seriedad, desconocimiento del mercado y anonimato; motivos, por los que los empleados del departamento de consignación deben

---

<sup>1</sup> Galería Louis C. Morton, Casa de subastas S. A. de C. V, *Manual del consignador*, *Op. Cit.*, p. 3.

<sup>2</sup> *Op. cit.*, p. 21.

contar con la experiencia necesaria y la certificación profesional que logren afianzar los anhelos del cliente.

Para ofrecer un mejor servicio, López Morton ha decidido contratar a profesionales de la historia, quienes con base en la experiencia de las *auctions* inglesas, ponen a la venta objetos rigurosamente investigados. Si bien es cierto que ningún plan curricular de las licenciaturas en historia, ofrecidas en el sistema universitario mexicano actual<sup>3</sup>, ofrecen tutoriales para desarrollarse en el ámbito de las subastas, el título universitario, que avala la formación de un profesional capaz de solucionar problemas históricos y genera conocimiento, es fundamental para satisfacer las necesidades de compradores y vendedores que participan de la subasta, como señalan las políticas de la galería:

Las personas esperan de nosotros servicio y conocimiento.

Servicio: en cuanto a sentirse bien atendidos, recibir interés y respeto por su propiedad.

Conocimiento: en el hecho de revisar la pieza o piezas con pleno discernimiento de lo que estamos hablando, clasificando y valuando.

Lo más importante es entender que si nos han dejado su pertenencia para que la transformemos en dinero nadie quiere sus piezas de regreso. Así, en caso de no lograr vender la obra habremos fracasado y será necesario revisar la calidad de servicio y veracidad de conocimiento ofrecido.<sup>4</sup>

Hasta el siglo XVIII la valuación de objetos antiguos era reservada para el anticuario; no obstante, el mundo moderno, expresado en las casas de subastas, está remplazando la figura del anticuario por el profesionista en historia. La base para conferir peritajes de lo antiguo, con propósitos comerciales, se está transformando de la experiencia – fundamentada en el gremio de los anticuarios- a la licencia -expedida por la academia universitaria de historia-.

---

<sup>3</sup> Durante el siglo pasado el centro Cultural Casa Lamm fue rescatado como una institución de difusión artística, donde también se ofrecen la licenciatura, maestría y especialidades en historia del arte. En la actualidad la institución imparte el curso de Valuación dentro del plan curricular para la licenciatura en historia del arte, aunque esta asignatura representa una nueva opción para acercarse a las casas de subastas la materia se centra en la valuación para el mercado del arte. Por ende, a más de esta incipiente opción, las universidades mexicanas han ignorado este campo laboral para el historiador.

<sup>4</sup> Galería Louis C. Morton, Casa de subastas S. A. de C. V, *Manual del consignador*, Op. Cit., p. 11.

Sin embargo, aunque las casas de subastas contemporáneas emplean a historiadores profesionales las pautas utilizadas para la consignación parten del quehacer del anticuario. Así, las subastas mexicanas –basadas en la experiencia europea– están originando una fusión entre los perfiles del anticuario y del historiador, exigiendo la profesionalización de los primeros y abriendo nuevas vacantes laborales para los segundos. La catalogadora de la galería López Morton, Beatriz Carranza está convencida de que:

No. Yo creo que, no sé si en otras universidades, pero... lo que sucede en, al menos donde yo salí [Universidad Autónoma de Barcelona], en las carreras de humanidades y en especial en historia, es que te dan un gran... *background* cultural, entonces tienes mucha teoría acumulada que puedes aplicar a este tipo de empleos pero no, no te enseñan nada que sea práctico ¿no? entonces no. Yo creo que... creo que para trabajar en este empleo, y presiento que en muchos, esto sobre la marcha, que lo aprendes allí. Si necesitas ese... contexto de antes, como dije ese *background*, sí es necesario porque [de otra forma] no podrías, no sabes hacia dónde investigar, no sabes, no te suenan las cosas, pero en sí el método de trabajo se aprende ahí.<sup>5</sup>

Por ende, el método de trabajo propio de las casas de subasta mexicanas se ejerce por profesionales de lo antiguo, historiadores de academia, quienes suben una escalera cimentada en el trabajo de los anticuarios.

El presente capítulo analiza las divergencias y encuentros que han permitido la inserción del historiador mexicano en la investigación de objetos históricos a partir del funcionamiento de la casa de subasta mexicana. Para tal propósito, aunque existen seis departamentos más, la disertación girará alrededor de Antigüedades, dado que el perfil general para ocupar alguna vacante en esta área requiere, en principio, ser pasante o licenciado en historia.

El departamento de antigüedades requiere de una organización para lograr una subasta, donde cada perfil es cubierto por un profesionalista cuyo objetivo es desarrollarse laboralmente junto a los fines de la empresa. En consecuencia, el mapa organizacional se

---

<sup>5</sup> Entrevista a Beatriz Carranza Velázquez, catalogadora de López Morton, realizada el miércoles 27 de Marzo de 2013.

divide en: atención a clientes, valuador, catalogador y gerente de área; con el engranaje de estos puestos la empresa está lista para transformar a la historia en dinero.

## 2. Atención a clientes

Cuando una persona tiene la necesidad de vender una propiedad considera que el bien es valioso por su importancia histórica, pero duda sobre la veracidad de la pieza, el valor de la misma o los posibles compradores, suele recurrir a intermediarios que le ayuden a disipar sus dudas, como la galería López Morton.

Al llegar a la empresa el posible consignante será atendido por la persona que ocupa el puesto “Atención a clientes”, quien analiza la pertinencia de aceptar la pieza en consignación para una subasta y plantea una problemática ante el objeto a tratar. El proyecto de investigación sobre el objeto histórico queda postulado en un contrato de depósito, el cual, después de ser firmado por el cliente, da inicio al proceso de reconstrucción de la historia para su subasta.

La persona de “Atención a clientes” para trazar la hipótesis sobre el objeto debe seguir un método, partiendo de la observación histórica, mediante la cual se pregunta, analiza, formula y postula, con el fin de revisar una historia que tiene la particularidad de vender el objeto. En tanto, la inserción de empresa Louis C. Morton, casa de subastas S. A. de C. V. en el mercado laboral mexicano está cambiando la forma de hacer y pensar de los historiadores, ya que como señala Marc Bloch:

El pasado es, por definición, un dato que ya nada habrá de modificar. Pero el conocimiento del pasado es algo que está en constante progreso, que se transforma y se perfecciona sin cesar.

[...] la ingeniosidad de los investigadores que hacen rebuscas en las bibliotecas y que excavan en viejos suelos nuevas zanjas, no sirve sólo, ni quizás con la mayor eficacia, para enriquecer la imagen de los tiempos pasados. Han surgido nuevos procedimientos de investigación antes ignorados. Sabemos mejor que nuestros antepasados interrogar a las lenguas sobre las costumbres y a las herramientas sobre los obreros. Hemos aprendido, sobre todo, a descender a más profundos niveles en el análisis de la realidad [histórica].<sup>6</sup>

---

<sup>6</sup>Marc Bloch, *Introducción a la historia*, cuarta edición, México, Fondo de Cultura Económica, 2002, p. 61.

La apertura de empresas como Morton, casa de subastas no sólo ha facilitado la inserción de los historiadores en el mundo laboral actual, sino que permite generar nuevas preguntas, al cual se suma a la postulación de un método de trabajo que parte de la experiencia de los anticuarios, las *auctions* y la preparación académica, para generar una historia del objeto capaz de ser cambiada por dinero.

a. La pregunta ante el objeto

En los albores de la disciplina histórica el enunciado “la historia se reconstruye con documentos” fue común entre el gremio de historiadores; empero, a partir del siglo XX, los profesionistas en historia han sondeado nuevas formas para acercarse a su objeto de estudio, innovando métodos que se alejan de los documentos hasta llegar a postular nuevos campos para historiar. En este sentido, menciona Ciro F. S. Cardoso que:

Una vez corregida la deformación de sólo pensar de hecho en documentos escritos, hay a la vez algo verdadero y algo falso en la afirmación. Lo falso proviene de pensar en los documentos como condición necesaria y *suficiente* –con tal de saber criticarlos externa e internamente- para la historia como disciplina, para el ejercicio de la profesión de historiador. La pregunta que se podría plantear es, entonces: ¿Qué papel representan en la práctica del historiador el conocimiento basado y el no basado en fuentes?<sup>7</sup>

Pese al acertado señalamiento de Cardoso sobre el prejuicio de la historia y los documentos escritos es necesario apuntalar al respecto de la interrogante que plantea, ya que el autor maneja el concepto de fuentes como sinónimo de documentos; cabe preguntar ¿Qué y cuáles son las fuentes históricas? ¿Acaso sólo los documentos pueden ser llamados fuentes?

Apelando al diccionario de la Real Academia de la Lengua, la palabra fuente significa: “8. f. Principio, fundamento u origen de algo. 9. f. Material que sirve de información a un investigador o de inspiración a un autor.”<sup>8</sup> Entonces una fuente histórica es todo aquel componente que al ser cuestionado por el historiador le es útil para armar el rompecabezas del devenir humano, sin limitarse a los documentos escritos, ya que el

---

<sup>7</sup> Ciro F. S. Cardoso, *Introducción al trabajo de la investigación histórica*, Barcelona, Crítica, 2003, p. 139.

<sup>8</sup> Real Academia Española, *Diccionario de la lengua española*, 22<sup>o</sup> edición, Barcelona, Real Academia de la lengua, 2001, p. 116.

testimonio del pasado se encuentra en la memoria, la arquitectura, las costumbres, la comida y los objetos.

En principio, para que una cosa sea considerada como una fuente histórica necesita ser observada por un historiador, seleccionada e interrogada con el fin de descubrir la importancia que en ella yace. Los fantasmas de la historia son muchos, dice Edmundo O'Gorman, se piensa que las fuentes históricas simplemente son, y se olvida que como toda disciplina pende del individuo para darle sentido:

Los entes históricos, cualesquiera que sean, no son lo que son en virtud de una supuesta esencia o sustancia que haría que sean lo que son. Con otras palabras, su ser no les es inherente, no es sino el sentido que les concede el historiador en una circunstancia dada o más claramente dicho, en el contexto del sistema de ideas y creencias en que vive. Y así, al objetivar el ente cuya historia le interesa, es decir al seleccionar como significativo deshecha. No como inexistente pero sí como carente del sentido que le fue concedido en un diferente contexto cultural.<sup>9</sup>

En el caso de las subastas de antigüedades de López Morton el proceso de selección y dotación de sentido de los objetos, como piezas históricas susceptibles de ser subastadas, parte de las actividades del puesto "Atención a clientes". La medalla colgada en la pared de alguna casona vieja, las escrituras de una hacienda o un daguerrotipo pueden cobrar un sentido distinto a la ornamentación frente a la mirada del historiador de antigüedades, basta que ante las preguntas del especialista el objeto se descubra como una fuente histórica.

La selección del producto es el primer paso para lograr una subasta de antigüedades, para lo cual se debe preguntar al propietario sobre el bien que desea vender, atendiendo a descubrir diversas circunstancias (falsificaciones, ignorancia) que pueden llevar al historiador a cometer un error de consignación o bien descubrir una pieza de gran valor para el mercado de las antigüedades; en palabras de la empresa: "¡Este es el momento más importante para hacer nuestro trabajo y para iniciar nuestra relación con los clientes! Nunca

---

<sup>9</sup> Edmundo O'Gorman, "Fantasmas en la narrativa historiográfica", en *Nexos*, México, año 15, Vol. XV, Num. 175, julio de 1992, p. 50

sabemos qué puede aparecer dentro de una bolsa de papel de estraza, o si un fragmento de alguna pieza nos va a llevar a una casa con tesoros increíbles.”<sup>10</sup>

Al iniciar el proceso de investigación, la persona de atención a clientes debe de ser precisa en las preguntas que realiza y analizar a profundidad el testimonio que el propietario ofrece sobre la obra, por lo que se propone tener en cuenta el siguiente formulario:

- ¿Desde hace cuánto lo tiene?
- ¿Heredó el objeto?
- ¿Quién y dónde lo compraron?
- ¿Tiene alguna firma o marca?
- ¿Exactamente qué quiere hacer con el objeto?

Entre más información se tenga, mejor asesoría podremos dar a la persona que quiere vender por medio de nosotros.

Hay que ser muy sensibles sobre lo que preguntamos y tratar de leer bien a la persona que habla, ya que vamos a recibir respuestas como:

- Es muy antiguo, mi papá lo compro en los cuarentas.
- Es una pieza igual a la del Castillo de Chapultepec.
- Mi abuela siempre lo valoró mucho.

Al hacer las preguntas adecuadas vamos a realizar una mejor selección de las piezas que deben ser incluidas en la subasta.<sup>11</sup>

Ante el cúmulo de piezas que llegan al departamento de antigüedades es probable que los empleados se conviertan en peritos de lo antiguo; sin embargo, su propia condición de ser humano los llevan a estar continuamente con piezas que no puedan ubicar en espacio y tiempo; en estos casos el manual del consignador señala: “Si ignoramos qué es lo que nos traen, no debemos desecharlos por falta de conocimiento, sino preguntar de qué se trata. En la mayoría de los casos, el consignante sabe más que nosotros de su pieza y su información es muy valiosa.”<sup>12</sup>

Por tanto, indagar sobre el tiempo en que la persona ha sido propietaria del bien o si lo heredó ayuda a identificar la antigüedad del objeto. Si aún existe duda sobre la

---

<sup>10</sup> Galería Louis C. Morton, Casa de subastas S. A. de C. V, *Manual del consignador*, folleto, s. p. i., p. 6

<sup>11</sup> *Op. cit.* p. 8.

<sup>12</sup> *Op. Cit.*, p. 13.

correspondencia temporal que el cliente refiere para el objeto y el conocimiento del empleado respecto a la pieza, se continúa con “La crítica de procedencia, que es el conjunto de procedimientos empleados para determinar la fecha, el lugar de origen y el autor”<sup>13</sup>, con base en la indagación sobre la confiabilidad del lugar donde la obra fue comprada, sellos, firmas o marcas que puedan corroborar la autenticidad.

En tanto, el empleado que ocupa el puesto de “Atención a clientes” practica lo que se ha llamado por algunos teóricos de la historia la crítica externa de las fuentes, donde: “Se trata fundamentalmente, de determinar si un documento [o cualquier otra fuente histórica] es auténtico o falso, en su totalidad o en parte y de ubicarlo en el tiempo y el espacio.”<sup>14</sup>. Más tarde, se toman fotografías del posible bien a consignar y en un lapso máximo de 24 horas se realiza el análisis de la averiguación obtenida para informar al cliente sobre la hipótesis.

#### b. Heurística

Después de que el encargado de atención a clientes aplica al consignante un pequeño formulario sobre la pieza que desea subastar, es posible que haya titubeos sobre la pertinencia de incluir la obra en una subasta de antigüedades, para tales casos la empresa Morton sugiere:

[...] pedir al consignante que deje la pieza para hacer una investigación sobre la misma, y a la brevedad comunicarle la información que hayamos investigado del objeto. Recuerden el símil del doctor: si el médico no sabe exactamente lo que tenemos, manda hacer análisis y, tan rápido como tiene los resultados, nos llama y nos dice de qué se trata.<sup>15</sup>

En esta fase de la investigación el empleado realiza un rastreo en fuentes secundarias con la finalidad de obtener argumentos que apoyen o desmientan la postura del cliente. Esta averiguación, en términos de la investigación histórica, se identifica como “La heurística o búsqueda de las fuentes, que consiste en buscar y reunir las fuentes necesarias a la investigación histórica.

---

<sup>13</sup> Ciro F. S. Cardoso, *Introducción al trabajo de la investigación histórica*, Barcelona, Crítica, 2003, 133 p.

<sup>14</sup> *Op. Cit.*, 142 p.

<sup>15</sup> *Op. Cit.*, 14 p.

El trabajo de la heurística consiste principalmente en: elaborar listas o repertorios sistemáticos de fuentes; proceder a la clasificación racional de los depósitos manuscritos y de las bibliotecas”<sup>16</sup>. El investigador, al obtener una recopilación general de las fuentes bibliográficas que abordan su problemática, cuenta con un bagaje suficiente para disipar la pertinencia de incluir la pieza en una subasta de antigüedades o no, quedando “Aquellas cuestiones cuya respuesta sea necesaria para establecer la explicación del acontecer sobre objeto de conocimiento”<sup>17</sup> establecidas.

En López Morton el objeto a subastar plantea dos problemáticas: la pertinencia de la puja y la importancia histórica del objeto. La base de la averiguación es el objeto, el vestigio material del pasado, pero su sola presencia no es suficiente para respaldar su importancia en el mercado de las antigüedades; se necesita del respaldo de un aparato bibliográfico que presente las pruebas necesarias para responder las preguntas de los compradores:

Dichas respuestas permanecen en huellas, cuyo número parece en ocasiones infinito, que los hombres, actores en los acontecimientos sobre los que se inquiere, dejaron esparcidas en distintos ámbitos. Todas esas trazas constituyen las fuentes para el conocimiento histórico. Toca al historiador no sólo saber preguntar, sino también saber descifrar las respuestas que muchas veces no son evidentes en los materiales sobre los que recae la indagación.<sup>18</sup>

Las subastas europeas donde los principales actores eran anticuarios, acaecidas antes del siglo XVIII, utilizaban la entrevista como principal medio para argumentar la originalidad de la obra a vender, lo cual es explicado con base en el hecho de que las colecciones solían ser un pasatiempo exclusivo para un reducido sector de la sociedad, quienes generalmente tenían lazos de amistad, y la palabra bastaba para confiar en el comerciante de lo antiguo.

En la actualidad el mercado de lo antiguo se ha diversificado; los compradores no son sólo la realeza sino también empresarios, comerciantes, funcionarios públicos y académicos.

---

<sup>16</sup> *Op. Cit.*, p.136.

<sup>17</sup> José Rubén Romero Galván, “La historia y la filología. Notas sobre una muy antigua relación”, en *Historiografía mexicana. Historiografía novohispana de tradición indígena. México*, Instituto de Investigaciones Históricas – UNAM, s. f., p. 678

<sup>18</sup> *Op. Cit.*, p. 679.

Desde el siglo XX, las casas de subastas intentan obtener la credibilidad de los nuevos coleccionistas con la contratación de profesionistas de la historia, quienes más allá de su palabra, ofrecen una investigación formal, apegada a los cánones de la academia. En consecuencia se están formalizando las prácticas de casas de subastas como la galería López Morton para garantizar que las obras incluidas en una puja sean investigadas a profundidad y puedan ser parte de una subasta.

### c. Formulación de la hipótesis

Una vez que el historiador de “Atención a clientes” realizó una rápida investigación heurística e identifica el bien como un objeto susceptible a una puja, continúa con la formulación de una o varias hipótesis respecto al bien, las cuales parten de “[...] una crítica rigurosa. La razón huelga decirlo, es simple, el historiador busca conocer el pasado, establecer respecto de él una explicación [...]”<sup>19</sup> que le ayude a vender la historia.

Las primeras conjeturas, resultantes del procedimiento de selección, esbozan un proyecto de investigación que se plasma en un documento, el cual señala las características generales, estado de conservación, temporalidad y entidad geográfica a la cual pertenece el objeto.

El análisis preliminar no se concluye hasta que los avances se informan al consignante, dado que se trata de establecer una investigación histórica sobre un objeto a consignación, cuyo fin es la venta. En palabras la galería López Morton:

Nuestra tradición de trabajo está apoyada en el prestigio logrado a través de la calidad de nuestro servicio, y esto también comprende darle siempre las mejores soluciones a nuestros clientes explicándoles las condiciones de la subasta; también, es necesario hacerles conocer que somos expertos en el mercado de los diferentes géneros de objetos que subastamos, pues contamos con gente especializada en cada una de las áreas en las que trabajamos.<sup>20</sup>

Las políticas de López Morton enlistan las funciones del puesto de “Atención a clientes” de la siguiente forma: “Selecciona piezas, informa al cliente sobre el proceso de la

---

<sup>19</sup> *Op. cit.*, p. 680

<sup>20</sup> Galería Louis C. Morton, Casa de subastas S. A. de C. V, *Manual del consignador*, *Op. Cit.*, p. 21.

subasta (términos y condiciones), elabora recibo provisional, captura en control, entrega a valuador y llena contrato definitivo”<sup>21</sup>.

Informar sobre los procesos de subasta y los lineamientos de investigación en que se encuentran los bienes de los consignantes son de gran importancia para la puja, pues una de las razones por las que los clientes se acercan a subastar su patrimonio es el desconocimiento del mercado de antigüedades; así, uno de los servicios que la empresa ofrece es conocimiento con el fin de vender.

En cuanto al recibo provisional se trata de un documento que contiene casillas que deben de ser llenadas con los datos del consignante -nombre, apellidos o razón social, domicilio, teléfono, Registro Federal de Contribuyentes (RFC), correo electrónico y nacionalidad-, número de piezas a depósito, descripción de las piezas o pieza y estimados.

Entre las funciones del perfil de “Atención a clientes” es importante la entrega de la pieza al valuador, debido a que sin la equivalencia monetaria de la obra es imposible llenar la casilla de estimados. Es decir, sin un estudio respecto al valor histórico es imposible estimar cuánto dinero se obtendrá en una subasta y por ende concluir con los trámites administrativos. Al momento de obtener los datos requeridos, la papeleta es firmada por el cliente y el empleado estipulando que, jurídicamente, la galería López Morton tiene a resguardo la pieza.

Por último se firma un contrato definitivo donde se informa al cliente sobre: “La línea de investigación a seguir, porcentaje de comisiones e IVA, costo por publicidad, seguro, manejo de obra, manejo especial para candiles, traslado, formas de pago, procedimientos para retirar una pieza y fecha de subasta”.<sup>22</sup> De forma que el cliente de la galería López Morton concluye el trámite con la persona que inició el proceso “Atención a clientes”, amén de certificar legalmente los lineamientos de la investigación sobre su propiedad.

### 3. Valuador

Las piezas antiguas son todos los objetos que al ser cuestionados por el historiador versan sobre la economía, el arte, la vida cotidiana, política, social y cultural del devenir humano,

---

<sup>21</sup> Norma Turrubiarres Martínez, “Servicio de recolección de mercancías”, en Luis López Morton Z. *Políticas de Galerías Louis C. Morton, casa de subastas, S. A. de C. V.*, México, a partir de abril del 2010, p.1.

<sup>22</sup> Galería Louis C. Morton, Casa de subastas S. A. de C. V, *Manual del consignador, Op. Cit.*, p. 30.

incluyendo: joyas, muebles, objetos decorativos, pintura, escultura, utensilios, aparatos técnicos, uniformes, libros, fotografías y documentos; sin embargo, los bienes que se incluyen en una subasta penden del valor en el mercado de antigüedades.

El departamento de antigüedades de López Morton ha fijado que el precio mínimo para incluir una obra sea de \$5, 000<sup>23</sup>, por ende, aunque una obra sea antigua es necesario que el valuador investigue su rareza o importancia histórica para fijar un precio de reserva que entre dentro del rango de la subastadora mexicana. Luego de establecer el precio mínimo de venta, el valuador realiza un análisis del costo con que se han martillado piezas similares en el mercado internacional, con el fin de enunciar una suposición sobre las cifras para la puja o estimados.

La formulación del precio de reserva es fundamental para la venta del artículo, ya que traduce el valor del objeto en una cifra monetaria mínima, lo que imposibilita la venta por cualquier oferta menor a este precio. En contraposición, los estimados son una suposición sobre lo que puede suceder en la subasta, ya que el precio final de venta depende de cuántas paletas vayan a competir por el lote; al respecto Louis C. López Morton Zavala comenta:

Los valores alcanzados por las obras pueden darnos sorpresas en ambos sentidos: o bien por debajo de la valuación o muy por arriba de ésta.

Hace algunos años se nos encargó la venta en subasta de una colección de pintura española entre la que había obras de un pintor llamado Nicanor Piñole y Rodríguez. Los herederos nos dieron un primer lote con obra del pintor y la valuamos; fue vendida a precios mucho más altos que los estimados de venta propuestos. Al ver que se habían vendido bien, los herederos decidieron poner a la venta un segundo lote con obras del mismo pintor.

La sorpresa fue que, en la puja, una de las pinturas alcanzó un precio récord de mercado para un autor casi desconocido. A esto podemos definirlo como las vicisitudes propias de una venta en subasta. El cuadro representaba para los compradores, en ese momento en particular, un tema profundamente entrañable por razones que sólo el azar puede explicar.<sup>24</sup>

Si bien es cierto que las subastas son un juego de poder, es necesario mencionar que han favorecido la apertura formal de una actividad comercial alrededor de la historia.

---

<sup>23</sup> *Ibidem.*

<sup>24</sup> Louis C. López Morton Zavala, *El manual del heredero, Op. Cit.*, p. 25.

En un principio, los coleccionistas de antigüedades eran, en su mayoría, miembros de la realeza que adquirirían piezas certificadas como antiguas a través de especialistas conocidos como anticuarios, quienes eran un gremio minoritario que fijaban el valor del producto con base en valores arbitrarios. Desde el siglo XIX las antigüedades se ofrecen al coleccionista en un ambiente particular llamado subasta, donde se puede competir por un objeto cuyas especificaciones pueden ser verificadas públicamente, con base en la edición de un catálogo y la valoración monetaria del objeto, a partir del análisis de un historiador.

#### a. El valuador frente a la historia

Para determinar el valor de la comida, un automóvil, electrodomésticos o ropa se usan estándares fijados a nivel nacional e internacional por las instancias crediticias responsables; no obstante, la valuación de antigüedades en Latinoamérica es más complicada.

Para empezar, a nivel internacional las antigüedades están referidas de forma que la descripción a más de ser concluyente deja vacíos, como lo muestra la siguiente declaración: “Antigüedades son todos los bienes muebles, útiles u ornamentales, excluidos de los objetos de arte, que tengan más de cien años de antigüedad y cuyas características originales fundamentales no hubieran sido alteradas por modificaciones o reparaciones efectuadas durante los últimos años”.<sup>25</sup>

En el caso de México la adquisición de bienes está supervisada por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público pero, siendo López Morton la única empresa de su tipo en México, el mercado de antigüedades ha sido ignorado por las dependencias gubernamentales, lo que ha anulado la postulación gubernamental de un costo estándar para las antigüedades en nuestro país.

Así, el valuador de López Morton sólo cuenta con la revisión de subastas internacionales, la experiencia de piezas similares en subastas mexicanas y el análisis de la originalidad de la pieza como base para fundamentar el precio de una obra. En su quehacer, igual que los anticuarios, se apoya en un instrumental que le acompaña por la búsqueda del valor histórico y monetario de la obra, que son “Literatura de casas de subastas, catálogos

---

<sup>25</sup> “Ley del Impuesto sobre el Patrimonio”, Objetos de Arte y Antigüedad, Art. 19, España, CISS, 2006.

de Morton casa de subastas, flexómetro, lupa, luz negra y guantes”<sup>26</sup>. El uso de lupa y guantes ayudan a observar marcas, sellos, fracturas o restauraciones que coadyuvan a estipular el valor en el mercado de subastas.

La observación de marcas o sellos alerta sobre posibles falsificaciones y la identificación de fracturas o anexos habla de la restauración o transformación total de la piezas, defectos que disminuyen el valor de una obra ya que “Mientras su originalidad sea mayor, su precio será equivalente; si la pieza ha sido restaurada, su valor disminuye, aunque el trabajo o la firma de un restaurador reconocido puede equilibrar de alguna forma su precio”<sup>27</sup>.

En caso de que la lupa no sea suficiente para dictaminar la originalidad de una pieza antigua, se continúa con el uso de luz negra. Este tipo de iluminación descubre las diferentes capas pictóricas o esmaltadas con que cuenta un objeto. Si el estado de conservación de una obra es perfecto pero al ser visto con luz negra no revela ninguna transformación, probablemente se trate de una pieza original; en cambio, si revela algún material distinto al original se trata de una falsificación:

Por ejemplo: en cierta ocasión acudimos a la Hacienda de San Miguel Atototepec y vimos un cuadro religioso cuyo tema era el arcángel san Miguel, pintado por Cayetano Padilla en el siglo XIX. Había estado en el interior de un nicho cubierto por un vidrio, en el cubo de la escalera. Por tal razón, la luz no le dio de manera directa y no tuvo contacto con el aire o la humedad ambiente. Era tal el estado de conservación de la pintura que parecía recién ejecutada, lo que nos hizo dudar, en principio, de su autenticidad y edad; la originalidad del cuadro y su estado de conservación eran tales, que faltó poco para que no se vendiera, pues también hizo dudar a los clientes durante la subasta.<sup>28</sup>

Además, con el uso de estos instrumentos, el valuador puede reconocer firmas que, al ser historiadas, funcionan como marcas para saber la edad de un objeto; como ilustración la siguiente anécdota sobre, al menos, un objeto que mes a mes llega a la casa de subastas:

---

<sup>26</sup> Galería Louis C. Morton, Casa de subastas S. A. de C. V, *Manual del consignador*, Op. Cit., p. 30.

<sup>27</sup> Luis López Morton Zavala, *El Manual del heredero*, Op. Cit., p.26.

<sup>28</sup> *Ibidem*

Los violines ‘Stradivarius’ tienen una etiqueta en su interior que dice ‘Antonio Stradivarius, Cremona Facit anno 1731’. Cualquiera heredero o persona con un objeto de esta naturaleza supone que tiene en sus manos una reliquia musical con un alto valor comercial. En realidad, estos famosos violines fueron mandados a hacer hacia 1902 por la casa Sears Roebuck con el fin de adjudicarle a los instrumentos una cierta categoría. La etiqueta fue puesta sin mayores intenciones. Es lógica la decepción de quien ya se suponía poseedor de una cierta cantidad de dinero por la venta de una joya que resultó aún no ser tan valiosa”.<sup>29</sup>

Al estipular la originalidad de la obra a subastar, el historiador encargado de valorar la pieza sigue con la investigación del importe para estipular un costo mínimo, llamado precio de reserva.

#### b. Los valores en el precio

Cuando el valuador señala un costo de venta para el objeto, está autenticando la obra con base a las observaciones del puesto “Atención a clientes”; por eso es necesario que exista una excelente comunicación entre estos dos perfiles, ya que para que el valuador realice su trabajo debe contar con los mayores elementos sobre la obra que trata.

Los compradores de las subastas de antigüedades de López Morton suelen ser un público variado, quienes, al adquirir una pieza mediante la empresa mexicana, buscan certeza respecto al valor del producto adquirido. Para adquirir un artículo en subasta “El comprador toma en cuenta la trayectoria profesional, conocimientos y probidad académica de los empleados”<sup>30</sup> que realizaron las investigaciones, de tal manera que la historia del objeto sea veraz y comprobable.

Con el fin de satisfacer las exigencias del mercado, el valuador debe fundamentar sus precios en un examen del objeto antiguo, el cual se basa en la rareza, historicidad, la tendencia del mercado y el tema.

Enunciar un objeto raro es hacer evocar un episodio, funcionamiento o característica poco estudiada que enfrenta al especialista con el terreno de lo desconocido. La rareza dice Louis C. López Morton Zavala: “[...] es la suma de una serie de cualidades que se le dan a la pieza, bien por motivos de su uso o de sus características (por ejemplo, un diamante de

---

<sup>29</sup> Luis López Morton Zavala, *El Manual del heredero*, *Op. Cit.*, p. 29.

<sup>30</sup> *Op. cit.*, p. 34.

color atípico; una pieza de Sevres con un motivo mexicano). Esto otorga a la pieza un mayor valor.”<sup>31</sup>; en otras palabras, la obra anormal es una oportunidad para acercarse a un hito de la historia e incrementar las ganancias de la casa de subastas.

Por otro lado se entiende como procedencia histórica al “[...] valor que adquieren las piezas por haber pertenecido a algún personaje de trascendencia histórica”<sup>32</sup>. Esta característica del objeto revela, en primera instancia, el aumento de los ingresos de la compañía, en segundo término, revalora a un objeto de uso común y, finalmente, otorga al valuador la oportunidad de recrear un episodio de la vida cotidiana de algún personaje histórico. Al respecto dice el director de la casa de subastas Morton:

En nuestra casa de subastas vendimos las medias que usó Maximiliano de Habsburgo el día que lo fusilaron. Estas medias de seda, de no ser de un personaje histórico, no hubieran tenido el valor que alcanzaron. No obstante, aunque hayan pertenecido al mismo personaje, las piezas históricas no siempre tienen el mismo valor para el mercado de antigüedades. En la percepción de un militar, no es lo mismo la carta del general Santa Anna enviada a una querida, que una carta del mismo general que contenga un parte militar o la descripción de una estrategia bélica.<sup>33</sup>

Tratándose de un negocio es necesario que el especialista de la historia mantenga la mentalidad de los antiguos mercaderes de lo antiguo, seleccionando piezas que atiendan las exigencias de los coleccionistas y rechazando aquellas que tienen poca posibilidad de venta. En este sentido la diversidad de productos ofrecidos en una subasta pende de modas entre los coleccionistas “La moda del mercado. Se refiere al momento en que las obras o las piezas muebles de un determinado artista o de un estilo particular alcanzan notorios precios en el mercado gracias a circunstancias tales como el gusto, la imitación o el redescubrimiento de los valores estéticos de los mismos”<sup>34</sup>.

Cuando un individuo acumula objetos que, por su particularidad histórica, resultan relevantes, suele guiarse por el deseo de diferenciarse, poseer un conocimiento vedado para el común y acercarse a un grupo que tiene el poder de conocer. En consecuencia, suele

---

<sup>31</sup> *Op. cit.*, p. 26.

<sup>32</sup> *Op. cit.*, p. 26.

<sup>33</sup> *Op. cit.*, p. 27.

<sup>34</sup> Luis López Morton Zavala, *El manual del heredero*, *Op. Cit.*, 26 p.

sucedier que cuando un gran coleccionista adquiere un gusto especial por cierta clase de objetos, los demás le siguen:

En México durante la época del presidente Salinas de Gortari se sabía, entre algunos coleccionistas, que el presidente era aficionado a los bodegones del artista Agustín Arrieta y durante el sexenio de Gortari los cuadros de este pintor alcanzaron precios realmente elevados. Una vez pasada la euforia, y terminado el periodo salinista, los cuadros no han vuelto a venderse en esos montos.<sup>35</sup>

El estudio y acercamiento al mundo del coleccionismo ha permitido que López Morton, casa de subastas establezca una red de compradores, tal como lo hacían los anticuarios; la empresa ha ganado la confiabilidad de compradores, quienes sólo adquieren sus piezas por medio de la subasta.

El acercamiento con el mercado de antigüedades ha permitido establecer tópicos que son más prolijos que otros para el consumo del público mexicano; determinar la afición temática de los coleccionistas permite tener éxito en una empresa, cuyo lema es “Transformar el patrimonio histórico de las personas en dinero”; por ende, según los cánones de las subastas mexicanas “Al vender antigüedades debemos atender que no todas las temáticas alcanzarán precios considerables, pues hay temas que son mayormente preferidos a otros e, incluso, rechazados por el gusto del público. Tomemos como ejemplo objetos que hacen alusión a batallas cruentas que atentan contra los nacionalismos, o escenas religiosas exacerbadas.”<sup>36</sup>

Dado que algunos de los coleccionistas en México suelen ser judíos, en Morton queda prohibido comercializar con objetos utilizados por el ejército nazi ya que de manera contraria, la empresa podría quebrantar la memoria histórica de un grupo y perder un gran cúmulo de compradores.

Al término de estas instrucciones el valuador entrega su valuación a “Atención a clientes” para que la descripción detallada del lote, que incluye el estado de conservación, características físicas, faltantes, originalidad, procedencia histórica y geográfica, sea vaciada en un contrato definitivo.

---

<sup>35</sup> *Op. cit.* 27 p.

<sup>36</sup> Luis López Morton Zavala, *Op. Cit.*, p. 27.

#### 4. Catalogador

El proceso de venta implica la exhibición de la historia en los objetos, para tal efecto Louis C. Morton S. A. de C. V utiliza la publicación impresa de un catálogo, el envío de *conditions reports* por medios electrónicos y la exposición de la subasta.

La persona encargada de clasificar, ordenar y apuntar una descripción extensa de los lotes, es caracterizada, dentro del organigrama de la casa de subastas mexicana, como catalogador, cuyas funciones son: “Complementar descripciones, definir descripciones para el martillero, revisar las descripciones del catálogo, enviar reportes para clientes que radican en el extranjero y corregir el texto final”.<sup>37</sup>

En el cumplimiento de sus deberes el catalogador tiene que de realizar una investigación sobre las apreciaciones del valuador, que después será cimentada en el tratamiento de diversas fuentes -bibliográficas, hemerográficas, orales- para quedar escrita en las páginas del muestrario de la empresa. Así, el catálogo presenta la argumentación y conclusiones del grupo de investigadores con respecto a la historicidad de los objetos, poniendo al frente del martillo al devenir humano.

##### a. Investigación

El historiador mexicano que ejerce en una casa de subastas se ha enfrentado a un nuevo objeto de conocimiento: las cosas. Para realizar, lo que he llamado la historia del objeto, el licenciado en historia ha tenido que apelar a dos polos: la experiencia de los anticuarios y la educación universitaria. Con la unión de aspectos provenientes del procedimiento empírico y el universitario, el historiador mexicano, dentro de las casas, está reformulando un método que le permite reproducir una historia veraz, sujeta a ser adquirida por algún coleccionista.

De forma habitual la tradición oral respecto a los objetos ha sido un mecanismo usado por los anticuarios; empero la apertura de la disciplina histórica, que durante los últimos años ha buscado nuevas formas de hacer historia, ha virado la vista sobre la importancia del testimonio hablado, permitiendo la generación de un mecanismo formal para utilizar la memoria de las palabras como fuente para la investigación histórica, pues “Toda fuente

---

<sup>37</sup> Galería Louis C. Morton, Casa de subastas S. A. de C. V, *Manual del consignador*, Op. Cit., p. 37.

histórica derivada de la percepción humana es subjetiva, pero sólo la fuente oral nos permite plantear un reto a esa subjetividad, penetrar las capas de la memoria, excavar en su penumbras, con la esperanza de alcanzar la verdad oculta”<sup>38</sup>.

En la actualidad mexicana, las casas de subastas le han mostrado al historiador un desafío: la apertura de un nuevo campo de estudio y los vacíos documentales al respecto. Para revelar la historia oculta en resinas, maderas, hierros y telas, el historiador retornó a la técnica del anticuario: la oralidad, no sin atender la formalidad que han propuesto los procedimientos de la historia oral.

Preguntar, curiosear e investigar son los principios con los que se puede resumir los estatus del manual para el consignador redactado por López Morton. Los objetos, en cuanto producción humana, son voces del pasado que sólo esperan a que el historiador acalle sus prejuicios para retumbar en las páginas de un catálogo de venta y poder ser preservados, junto a otras memorias, en una colección. La inclusión del historiador en el mercado de las antigüedades representa la gran oportunidad de la ruptura con los viejos modelos operativos de los anticuarios, para vender los objetos históricos; lo cual implica la educación académica de historiadores capaces de vender la historia en puja:

En algún punto de sus estudios el historiador se encuentra en una situación en que hay poca continuidad o conexión entre su propio condicionamiento cultural y sus expectativas. Se encuentra en una brecha de la cultura que debe colmarse, mediante una laboriosa reconstrucción histórica y también mediante una serie de saltos imaginativos que lo capaciten, en sentido figurado, a meterse en la piel de sus personajes.<sup>39</sup>

La historia del objeto histórico o las antigüedades, como comúnmente se le conoce, es la historia de individuos o familias, donde se contienen recuerdos, anhelos y frustraciones. Dice Paul Thompson que “[...] los hombres consideran sus vidas como propias, como una serie de datos conscientes, con objetivos bien definidos; y al relatar su historia utilizan la forma del yo asumiéndose como sujetos de su acciones mediante las expresiones de las que se sirven”<sup>40</sup>.

---

<sup>38</sup> Philippe Joutard, *Esas voces que nos llegan del pasado*, México, Fondo Cultura Económica, 2001, p. 235.

<sup>39</sup> Lawrence W. Levine, “El historiador y la brecha de la cultura”, en L.P.Curtis, *El taller del historiador*, FCE, México, 1999, p. 323.

<sup>40</sup> Paul Thompson, *La voz del pasado*, Ediciones Alfonso el magnánimo, España, 2000, p. 177.

Los herederos de un bien histórico identifican la trascendencia de su familia a través del objeto; por ende se encuentran documentados sobre la particularidad de la propiedad que desean vender; en consecuencia, escuchar al propietario sobre las consideraciones históricas del bien es de gran importancia para que el catalogador logre presentar al público la historia del objeto.

Para lograr reconstruir la historicidad del objeto es menester que el especialista responsable del catálogo sea consciente de que el objetivo al escuchar las voces del pasado no es recoger anécdotas de vida, sino comprender el devenir humano expresado en la materialidad del objeto.

#### b. Publicación de la semblanza

López Morton utiliza la elaboración y publicación de una semblanza como forma de publicitar la subasta. La fabricación de un discurso histórico ha sido un condicionante para la producción de una historia académica: “En nuestra cultura desde la antigüedad griega, la narración de los acontecimientos pasados ha sido sometida comúnmente a la sanción de la “ciencia” histórica, garantizada necesariamente por principios de exposición racional”<sup>41</sup>. La exhibición pública del discurso histórico sobre el objeto a subastar, como otra argumentación histórica,

[...] debe de presentarse en un desglosamiento destinado a producir unidades de contenido que puedan luego ser clasificadas. Esas unidades de contenido representan aquello de lo que la historia habla. En tanto significados, ellas, no son ni el referente puro ni el discurso completo. Su conjunto está constituido por el referente desglosado, nombrado.<sup>42</sup>

En un negocio con las características de Morton, la confección de un catálogo implica la clasificación de objetos según temáticas o importancia, amén del desglosamiento del significado histórico de cada pieza fundamentada en la argumentación.

---

<sup>41</sup>Roland Barthes, *El discurso histórico*, México, UNAM - Instituto de Investigaciones Históricas, 1985, p. 21.

<sup>42</sup>*Op. cit.*, p. 26.

La disertación que se produce para la puja de un objeto histórico cumple varias funciones: explicar, fundamentar y vender, siendo este último el más importante para los planes de la empresa; así, un objeto que no fue vendido durante la puja es motivo de reflexión para el equipo, ya que implica la incredulidad de los compradores ante el discurso ofrecido por la casa de subastas, como se ha expresado:

Los significados del discurso histórico pueden ocupar al menos niveles diferentes. En primer término existe un nivel inmanente a la materia enunciada. Este nivel retiene todos los sentidos que el historiador da voluntariamente a los hechos que relata. Si la lección es continúa se llega a un segundo nivel, el de un significado que trasciende todo el discurso histórico, transmitido por la temática del historiador<sup>43</sup>.

En la subasta el discurso del historiador mexicano tiene, en primer nivel, el objetivo de tratar de descubrir un hito sobre los olvidos de la historia presentes en los objetos y, en segundo nivel, vender para ayudar a que los testimonios históricos trasciendan, mediante la adquisición.

##### 5. Gerente de área

El puesto de “Gerente de área” es un perfil necesario para verificar que los procesos ejecutados en la casa de subastas sean llevados a cabo con cabalidad y eficacia. Dentro de su desempeño se expresa “Supervisar durante todo el proceso la fluidez del mismo, cerciorarse que las subastas tengan una mezcla rica de productos y una secuencia lógica y revisa que tanto la subasta como los mejores lotes, sean promovidos oportunamente.”<sup>44</sup>.

Para garantizar que las subastas están satisfaciendo las exigencias del mercado de antigüedades y lograr la venta de las piezas es necesario que el gerente de área ordene las piezas consignadas según su importancia histórica, proceso que dentro del glosario de López Morton se identifica como: el loteo.

El acomodo de las piezas según su temática depende del conocimiento adquirido por el gerente de área sobre el mercado de antigüedades e importancia de cada pieza. Las

---

<sup>43</sup> *Op. cit.*, p. 29.

<sup>44</sup> Norma Turrubiarres Martínez, “Servicio de recolección de mercancías” en Louis López Morton Z. *Políticas de Galerías Louis C. Morton, casa de subastas, S. A. de C. V.*, México, a partir de abril del 2010, p. 4.

subastas de antigüedades se realizan de forma mensual y están conformadas por 250 piezas; así, la inserción periódica de las piezas definitivas es responsabilidad de la persona con mayor experiencia dentro del equipo: el gerente.

Es responsabilidad de este puesto armar el discurso para el martillero anotando que “Los mejores lotes siempre deberán estar dentro de los primeros 100 de cada subasta”<sup>45</sup> con el objetivo de generar el interés de los compradores y provocar el éxtasis de la puja, de modo que al subastar lotes de menor valía la euforia del salón haga más fácil su venta. Por último, antes que comience la competencia es necesario recapitular cada uno de los discursos históricos que se presentaran a los coleccionistas y su correspondencia con el objeto en sí.

Hasta el arribo de las subastas, la selección, análisis y generación de un discurso histórico para vender los objetos históricos había sido una labor exclusiva de una persona llamada anticuario, quien fundamentaba su conocimiento y el valor de la mercancía en la experiencia de su gremio. La aparición de empresas como López Morton, ha especializado cada función del anticuario para presentar una historia con mayor credibilidad sustentada en las prácticas de la historia académica.

El reemplazamiento de los anticuarios por historiadores de academia dentro del naciente mercado de las subastas mexicanas ha fundado los principios para recrear a un historiador del objeto. Observar una batalla, un discurso político o la vida cultural de una sociedad en un revólver, una moneda, un secreter o un juguete no es más que reconocer el complejo testimonio que deja el paso de la historia. En la grieta de un tabor, la polilla de la madera, la pátina de una jarra o el agujero de un uniforme hay sucesos escondidos, riquezas insospechadas, historias olvidadas. En las antigüedades, en los objetos viejos, hay palabras arrinconadas por el deterioro de una disciplina histórica que pretende ser inamovible. Con el paso del tiempo, los objetos se convierten en urnas memoriales, que al ser abiertas por el historiador reviven tiempos pasados.

La historia del objeto y su venta manifiesta la urgencia de reformar y fortalecer -por medio de la educación y difusión- los espacios que el mundo contemporáneo está generando para la inclusión de una nueva época para la disciplina histórica. El cambio constante es la única frecuente de nuestro ejercicio como individuos y como profesionales,

---

<sup>45</sup>Louis C. Morton, Casa de subastas S. A. de C. V, *Manual del consignador*, Op. Cit., p. 39.

por eso la presente exposición, sobre crear una historia que aporte al conocimiento de lo humano al tiempo que vende, pretende unirse a la exhortación de Edmundo O´Gormann:

Quiero una imprevisible historia como lo es el curso de nuestras mortales vidas; una historia susceptible de sorpresas y accidentes, de venturas y desventuras; [...] una historia de atrevidos vuelos y siempre en vilo como nuestros amores; una historia espejo de las mudanzas, en la manera de ser el hombre, reflejo, o pues, de la impronta de su libre albedrío para que en el foco de la comprensión del pasado no se opere la degradante metamorfosis del hombre en mero juguete de un destino inexorable<sup>46</sup>.

---

<sup>46</sup>Edmundo O´Gorman, “Fantasmas en la narrativa historiográfica” en *Nexos*, México, año 15, Vol. XV, Num. 175, julio de 1992, p. 52.

## IV

### La experiencia

La idea de subastas entre la población mexicana es poco usual, pues la experiencia de la puja es una actividad reciente en el panorama económico de nuestro país. Mientras que en Europa los remates bajo el auspicio de casas de subastas datan desde el siglo XVIII, en México la primera casa de subastas se originó hace apenas tres décadas, en el cobijo del apellido López Morton.

En la mayoría de las universidades mexicanas, en las que se imparte la licenciatura en historia, los planes curriculares no incluyen asignaturas que preparen puntualmente al futuro profesionista con tareas vinculadas al mercado de antigüedades; aunque, las casas de subastas suelen emplear a historiadores dentro de los departamentos de “Antigüedades” o “Libros y documentos”. Por tanto, el historiador profesional, perito del pasado, ajusta los conocimientos técnicos adquiridos durante la universidad al quehacer profesional que caracteriza a una casa subastadora.

La integración del historiador mexicano al ámbito de la venta por competencia implica, en primera instancia, adecuar los estatus de las antiguas casas de subastas al mercado latinoamericano y, en segundo término, la adecuación de la metodología histórica, proporcionada por la academia, para poder estudiar la historia con base en los objetos. Ello, a fin de producir una historia veraz y vendible, que en la práctica genere experiencia para el licenciado en historia.

Así, en las siguientes páginas, con base en la experiencia vivida en López Morton se analiza la forma en que las casas de subastas han fusionado las prácticas de los anticuarios con la formación universitaria, forjando un profesionista experto en el objeto antiguo y capaz de emplearse con decoro dentro de la organización económica actual.

#### 1. La subasta en práctica

Al ingresar a López Morton ocupé, primero, el puesto de Atención a clientes dentro del departamento de Antigüedades y, después, el cargo de catalogador en la misma sección. Mi experiencia con las pujas era mínima -no rebasaba el ámbito televisivo-, pero el quehacer dentro de la empresa cambió mi horizonte sobre las formas de hacer historia y las ofertas laborales para el desarrollo del historiador mexicano.

Desde el puesto de Atención a clientes, el historiador aprende sobre las formalidades que exige el ser un experto de lo antiguo, sus satisfacciones y responsabilidades. Para empezar los propietarios acuden a la intervención de López Morton cediendo los derechos de sus bienes a especialistas que sabrán vender la historicidad del objeto, por ende el puesto cuenta entre sus responsabilidades:

- Verificar que los formatos sean llenados correctamente, anotando, según corresponda, la hipótesis o descripción de la pieza.
- Enviar los formatos debidamente firmados al Jefe del Inventario para solicitar, según el caso, el servicio de consignación para valuación o subasta.
- Dar seguimiento a la papelería y artículos recibidos, desde la entrega de formatos hasta el momento de la venta, transfiriendo el control a la base de datos de la compañía.
- Realizar estadísticas sobre la venta y devolución de productos, consignantes frecuentes y preferencias de compradores.
- Queda estrictamente prohibido destruir o dañar los formatos preimpresos para determinar el precio de reserva o los artículos relacionados.<sup>1</sup>

Así, como cualquier otra investigación histórica, el compromiso con lo que se enuncia es inminente y las hipótesis ha defender deben sustentarse en la argumentación, ya que, aunada a la crítica pública, existe una gran presión llamada transacción monetaria. Es decir, por una parte, la empresa ofrece la posibilidad de vender la historia materializada en objetos y, por otra, la oportunidad de comprar un fragmento del desarrollo histórico cultural.

Para el cliente la subasta es una oportunidad, ya sea de obtener dinero por un bien, poseer un objeto valioso, competir frente a otros postulantes, disfrutar de un bocadillo o bien publicar su fotografía en la plana de algún periódico o revista; mientras que para el empleado representa la evaluación de su trabajo: la venta significa una buena labor y el rezago del producto un fracaso.

En consecuencia, para el especialista la primera subasta se convierte en dos horas de tensión; dado que, en el golpeteo del martillero se condensa la confianza que los

---

<sup>1</sup> Norma Turrubiarres Martínez, “Servicio de recolección de mercancías”, en Louis López Morton Z. *Políticas de Galerías Louis C. Morton, casa de subastas, S. A. de C. V.*, México, a partir de abril del 2010, p. 3.

consignantes han depositado en los representantes de López Morton, para convertir sus bienes en dinero. Realizar una subasta exitosa implica efectuar una cuidadosa selección de piezas durante el proceso de consignación, hacer y responder las cuestiones históricas correspondientes a cada objeto, presentar un texto coherente y convocar al público adecuado.

#### a. Los retos de la consignación

Cuando un historiador egresado de la Facultad de Filosofía y Letras es contratado como Atención a clientes en el departamento de antigüedades, generalmente, se siente capaz de desempeñar el empleo, dado que su formación le proporcionó las bases históricas suficientes para, de forma general, situar en tiempo y espacio el objeto sobre el mostrador.

No obstante, en cuanto a particularidades, sólo la experiencia con las piezas le amplía la perspectiva, dado que, igual que otra fuente histórica, el enfrentamiento con los objetos provoca una pregunta que necesita ser resuelta, en el caso de las subastas, con la finalidad de vender su importancia histórica. En este sentido, a los ojos de la gente común, la plata y el cristal suelen ser objetos cotidianos, los cuales no tendrían ninguna importancia histórica; empero para la mirada del especialista en lo antiguo son testimonios de gremios artesanales, firmas o fábricas.

Para las subastas mexicanas la venta de plata es un excelente negocio, debido a que dentro de los coleccionistas de antigüedades existe un gran número de aficionados a la orfebrería. Por ejemplo, cabe mencionar la reciente exposición de nombre “Artificios. Plata y diseño en México: 1880 – 2012”, realizada en el Centro Histórico de la ciudad de México, la cual estuvo conformada por la colección privada de Fundación Cultural Banamex y donde:

A partir de un recorrido histórico, se abordarán diversas propuestas estéticas del desarrollo artístico de la orfebrería mexicana realizada en plata. La muestra está conformada por más de dos mil piezas, desde el S.XIX hasta la actualidad: Desde el surgimiento de la estética nacionalista con grandes acentos precolombinos, arraigados en lo aborígen y lo popular, hasta

el art decó; desde la mirada hacia las tendencias internacionales, durante el modernismo, hasta la globalización, con la llegada de nuevas tecnologías [...]<sup>2</sup>.

En una ocasión una señora llegó a López Morton con el fin de valorar tres cajas con vasijas, platos, ceniceros, poncheras y cucharas de plata. En el momento que la consignante depositó los objetos en el mostrador no se sabía cuál era su importancia, así que se dejaron las piezas a revisión, para disipar las dudas sobre la pertinencia de incluirlas en una subasta de antigüedades; con tal propósito se aplicó una metodología basada en la observación e investigación con el objetivo de formular una hipótesis.

Para empezar, con el uso de una lupa, se observaron las piezas e identificaron las siguientes marcas o sellos: ORTEGA, BTON, CODAN, SPRATLING, BALL, BLACK & CO, GORHAM. Después de una investigación sobre las iniciales, se descubrió que cada una de las piezas eran de gran importancia para la historia de la orfebrería, por ende era pertinente incluir las obras en el catálogo de venta.

La compañía platera Alfredo Ortega e hijos, mejor conocida como ORTEGA, fue una firma mexicana de gran prestigio que data del siglo XIX.<sup>3</sup> La particularidad de la empresa consistió en el diseño de sus piezas, el cual se basaba en la época colonial de México, formando un estilo que sería calificado como conservador dentro del diseño platero. Conforme avanzaban las investigaciones, el equipo dilucidó que para poder verificar la originalidad de la pieza era necesario cerciorarse de que aparezca “[...] además del número de producción, un águila al estilo del siglo XIX con los números 8 y 9[...].”<sup>4</sup> Finalmente la jarra marcada ORTEGA fue vendida en subasta. (Imagen 1)

---

<sup>2</sup> Juan Rafael Coronel Rivera y Anna Elena Mallet (curadores), *Artifícios. Plata y diseño en México: 1880 – 2012*, Folleto, México, BANAMEX – Tane, Diciembre de 2012 – Mayo 2013.

<sup>3</sup> Véase: Billie Hougart, *The Little book of mexican silver trade and hallmarks*, Estados Unidos de América, TBR Internacional, 2006, p. 130.

<sup>4</sup> Beatriz Carranza y Mayeli Martínez Torres, *Subasta selecta de antigüedades*, México, Louis C. López Morton, casa de subastas S. A. de C. V., Mayo de 2012, p. 8



Imagen 1. Jarra ORTEGA<sup>5</sup>

BTON era el sello de un lote de cucharas fechadas en el siglo XIX. El herraje resultó ser la alusión al ensayador mexicano Cayetano Buitrón, quién ejerció su profesión durante los años 1823 a 1843. La tarea de ensayador era verificar que el porcentaje de metal acuñado en las piezas correspondiera con la composición real de la obra.<sup>6</sup> Así, pese a que no se trataba de una obra diseñada por alguna firma reconocida, la obra era de gran valor pues resultaba un testimonio de una profesión poco estudiada: la de ensayador. En consecuencia, la pieza resultó ser de gran interés durante la puja (Imagen 2).



Imagen 2. Cucharas BTON<sup>7</sup>

---

<sup>5</sup> Beatriz Carranza y Mayeli Martínez Torres, *Subasta selecta de antigüedades*, México, Louis C. López Morton, casa de subastas S. A. de C. V., Mayo de 2012, p. 8

<sup>6</sup> José Sala, *Historia de la ciencia y de la técnica: España siglos XV y XVI*, Tomo 14, Madrid, Akal, 1992.

<sup>7</sup> Beatriz Carranza y Mayeli Martínez Torres, *Subasta selecta de antigüedades*, *Op. Cit.*

Por otro lado se encontraba una jarra de plata troquelada con las iniciales SPRATLING. Al investigar resulta que esas iniciales corresponden a uno de los sellos más conocidos y codiciados por los coleccionistas de plata. La marca hace mención al estadounidense William Spratling, quien, durante el siglo XX, fue uno de los artesanos más afamados de Taxco, México:

William Spratling estableció su primer taller bajo el nombre las Delicias, el cual sirvió como escuela de platería para niños de escasos recursos. Sus diseños evitaron repetir el esquema de los joyeros de Iguala, quienes producían piezas de estilo europeo; a la vez buscaron la novedad, aunque con reminiscencias del arte mexicano y sin limitarse a reproducir las formas de los objetos prehispánicos o coloniales.

Con el impulso de Spratling, en pocos años, aquellos niños, formados en su taller, se convertirían en los adultos que poblaron Taxco de talleres, dedicados tanto a la venta como a la elaboración de joyería propia [...] <sup>8</sup>.

En cuanto a la historia de la platería internacional las cuñas BALL, BLACK & CO, GORHAM resultaron ser fundamentales; ésta última firma fue:

“[...] fundada en Providence por Jabez Gorham en 1847; sin embargo no tendría gran difusión sino hasta la sucesión de su hijo John Gorham en 1847. Éste viajó por toda Europa visitando talleres y maestros artesanos para aprender las técnicas e importar. Así, desde 1850 hasta 1940, GORHAM vivió su gran período de apogeo, siendo los proveedores de la Casa Blanca e influyendo fuertemente en el mercado.” <sup>9</sup>

La marca BALL, CLACK & CO fue un sello neoyorquino que hacía mención a una de las empresas más afamadas durante el siglo XIX, la cual sesenta años después, hacia 1876, fue comprada por la Gorham Manufacturing Company, para convertirla en una surtidora de moldes.

---

<sup>8</sup> Beatriz Carranza y Mayeli Martínez Torres, *Subasta selecta de antigüedades*, México, Louis C. López Morton, casa de subastas S. A. de C. V., Mayo de 2012, p. 11

<sup>9</sup> José Sala, *Historia de la ciencia y de la técnica: España siglos XV y XVI*, Tomo 14, Madrid, Akal, 1992.p. 14

Dentro de las casas de subastas, cada departamento ha sido creado para atender las necesidades de un mercado específico. En el caso de Antigüedades los objetos son valiosos por su manufactura artística, pero sobre todo por su importancia histórica.

En ocasiones, la trascendencia histórica de los objetos es refulgente, como el caso de documentos o piezas que aluden a episodios famosos de la historia nacional; otras veces la importancia del objeto para el devenir humano necesita una revisión más cuidadosa. Ejemplo de ello es la admisión de plata en algunas subastas o, aún más raro, la puja por mobiliario y utensilios que no versan sobre la historia del diseño, sino que son considerados antigüedades porque se asocian a la vida de algún personaje o momento histórico.

En la subasta selecta de galería López Morton del año 2012 se incluyeron dos lotes que a primera vista, sin la compañía de ciertas fotografías, no podrían ser considerados en el remate de antigüedades, se trataba de un jarrón (Imagen 3) y un par de sillas (Imagen 4). Las piezas eran propiedad del mismo cliente y entraron dos veces a subasta.



Imagen 3. Jarrón.<sup>10</sup>



Imagen 4. Par de sillas.<sup>11</sup>

La primera ocasión que fueron exhibidas no hubo ningún ofrecimiento, dado que se presentaron como dos objetos bellos, sin más significación que estar datadas en el siglo XIX; empero en la segunda venta las piezas se hicieron acompañar de una investigación que refería a unas fotografías, las cuales proporcionó el consignante, logrando que la puja rebasara el estimado alto.

---

<sup>10</sup> Beatriz Carranza y Mayeli Martínez Torres, *Subasta selecta de antigüedades*, México, Louis C. López Morton, casa de subastas S. A. de C. V., Mayo de 2012, p. 37

<sup>11</sup> *Op. cit.* p. 61

En el primer remate la descripción del jarrón fue: “Jarrón. Japón, siglo XIX. Elaborado en porcelana con decoración policroma. Familia negra. Detallado en negro y oro con diseños a manera de árbol de cerezos, nenúfares y crisantemos. Detalle de pelo al interior del cuello. Dimensión: 61 cm. de altura.”<sup>12</sup>; mientras que para la segunda puja se incluyó: “Procedencia: Antigua Hacienda de Chapingo, Texcoco, Estado de México”<sup>13</sup>, aunado a una fotoilustración (Imagen 5) que muestra la ubicación original del mismo al interior de dicha hacienda.



Imagen 5.  
Interior Antigua Hacienda de Chapingo.<sup>14</sup>



Imagen 6.  
Casa Requena.<sup>15</sup>

También, cuando las sillas salieron a subasta se anotó: “Par de sillas. México, principios del siglo XIX. Elaboradas en madera tallada y policromada. Art Nouveau. Respaldo curvo decorado a mano y policromado a manera de flor de pensamiento. Detalles de conservación”<sup>16</sup>. En cambio, en el último catálogo donde la pieza apareció se adjuntó una imagen (Imagen 6) que enseña: “[...] el sitio de las sillas como parte del Desayunador de los pensamientos dentro de la Casa Requena, expuestas en el Museo Franz Mayer como parte de la exposición: Art Nouveau en México, 27 de Febrero – Mayo 30, 2004.”<sup>17</sup>

Así, un objeto, testimonio del devenir humano, en caso de no ser documentado con base en las formalidades necesarias, que la práctica histórica amerita, puede terminar

---

<sup>12</sup> *Op. cit.*, p. 37

<sup>13</sup> *Ibidem.*

<sup>14</sup> *Op. cit.*, p. 37

<sup>15</sup> *Op. cit.*, p. 61

<sup>16</sup> *Ibidem.*

<sup>17</sup> *Ibidem.*

fundido en una hoguera o basurero. En consecuencia, la práctica del historiador dentro de las casas de subastas, además de favorecer una venta, encierra la responsabilidad de rescatar el patrimonio de la humanidad dentro de colecciones públicas o privadas.

b. ¡Vendido! *versus* ¡Se retira!

Para el historiador que se desempeña en una casa de subastas, la culminación de una jornada laboral está marcada por el día de la subasta. La puja se materializa con el grito del martillero “¡Vendido!”, o bien, se derrumba con el llamado “Se retira!” En la galería López Morton las subastas apelan a cierta nostalgia, dado que los asistentes -facciones económicamente importantes- identifican esta práctica como una reminiscencia de tiempos pasados, cuando la adquisición de antigüedades era un privilegio de los monarcas, estratos dominantes.

De alguna forma, para los actuales coleccionistas mexicanos los remates en casas de subastas, los identifica con las prácticas de viejas franjas del poder. En cumplimiento de esta atmosfera, en el momento de la venta, las instalaciones donde laboran los especialistas se transforman para recrear tiempos pretéritos.

Al golpe del mazo, el salón de exposiciones, de la casa ubicada en Monte Athos 175, colonia Lomas de Chapultepec dentro del Distrito Federal, al centro se llena de cómodas sillas forradas con telares blancos; en el norte se sitúa un estrado, desde donde el martillero fija el veredicto, y una pantalla, la cual muestra el lote, la paleta que tiene la puja y la cantidad monetaria en pesos mexicanos, dólares y euros. Al este de la habitación se localiza el equipo de ofertas en ausencia, servicio utilizado en caso de que el comprador desee reservar su identidad o se encuentre fuera del país. Todo para generar un ambiente de exclusividad.

Para que un comprador pueda adquirir un lote es necesario que tenga una paleta, la cual deberá de ser levantada, ante la enunciación del martillero, cada que se desee realizar una oferta. Al tiempo que se compite por objetos únicos, un grupo de meseros ofrecen copas de vino y bocadillos, con el fin de hacer más placentera la estadía de los clientes.

La degustación y el grito de cifras monetarias hacen que la casa de las Lomas de Chapultepec adquiera un clima poco común, el cual sugiere a los asistentes estar

participando de una venta distinta al vulgo de las comercializaciones. Según Beatriz Carranza:

Al contrario de las subastas de Arte decorativo, las antigüedades es un público selecto, generalmente suelen ir los mismos clientes [risas] y alguno que otro nuevo pero... eh son subastas pequeñas [con un pequeño cúmulo de gente] con público más reducido... más específico y por otro lado también se intenta hacer un ambiente, precisamente por que son objetos caros, pues un ambiente más exclusivo [a los compradores] se les da canapés, se otorga servicio de cáterin y... pues mucha gente va para vivir la experiencia.<sup>18</sup>

La venta de antigüedades por puja es una experiencia diferente a otros negocios, tanto por la particularidad de los objetos como por la exclusividad de las instalaciones. En México, las subastas son tan poco comunes que la primera vez que se acude a una resulta una experiencia consternante, tal como señala la catalogadora de Artes Decorativas: “Es un poco confuso. La primera vez que estás en una subasta no entiendes lo que está sucediendo [...] la verdad es que fue desde dentro que lo entendí”.<sup>19</sup>

Las subastas exigen a los empleados la consolidación de un ambiente, atención al cliente, investigación, veracidad, confianza, asertividad, precios coherentes con el mercado, respeto, pero sobre todo, presión y fidelidad, en palabras de un trabajador de la casa mexicana:

[...] la presión viene por la calidad de investigación [que espera el comprador], como en todo negocio pasa, la gente cuando paga más dinero por una cosa exige una mayor precisión en el trabajo que está observando y una mejor calidad en el producto que está comprando, entonces hay mucha presión de no equivocarte en lo que estás escribiendo para que no haya reclamaciones y el cliente no devuelva el producto, en el peor de los casos.<sup>20</sup>

El mercado de las antigüedades requiere el análisis de fuentes históricas, capacidad para plantear hipótesis y entrenamiento para argumentar correctamente. En otras palabras,

---

<sup>18</sup> Entrevista a Beatriz Carrera Carranza Velázquez, *Op. cit.*

<sup>19</sup> *Ibidem.*

<sup>20</sup> *Ibidem.*

la formación académica, sumada a la pasión del anticuario cuya: “[...] grande ambición estriba en dejar a su propia ciudad el legado de una colección que eternice su recuerdo”<sup>21</sup>.

c. Para vender hay que tener las piezas en papel

La subastadora mexicana oferta una variedad de servicios cuyo fin es vender la obra, en la mayor cantidad posible. El departamento de Antigüedades ofrece un producto, poco común, para ser adquirido por un público particular: los coleccionistas. Para poner en el estrado las mejores piezas es necesario realizar una selección por medio del proceso conocido como consignación, cuya responsabilidad pende del puesto de Atención a clientes.

Al fijar el qué y cuánto de cada objeto histórico se continúa con el mercadeo de la obra, ya que sin una publicidad adecuada los objetos no logran venderse. Dentro de la subasta, el catálogo es el medio fundamental de difusión; en él se presentan las imágenes, descripciones físicas y semblanzas históricas correspondientes a cada pieza. El catalogador requiere efectuar una “Investigación, redacción y revisión de descripciones y semblanzas, además de la revisión del catálogo en diseño.”<sup>22</sup>, como menciona la catalogadora Beatriz Carranza, involucra:

[...] hacer las descripciones de cada uno de los objetos para el catálogo [...] determinar materiales, técnicas, autores -en caso de haberlos-, estado de conservación -esto es muy importante mencionar sobre todo para los clientes que compran por medio de internet ya que se dan idea del objeto a través de las palabras- número de piezas si se trata de un lote [dicho de otra forma] intentar vender el objeto a través del descubrimiento de una historia alrededor, para lograr que tenga potencial de venta.<sup>23</sup>

Los catálogos de antigüedades cristalizan el trabajo del especialista exponiendo las investigaciones. Los mecanismos propagandísticos de la casa de subastas han logrado diferenciar al profesional de antigüedades del anticuario. En las pujas las investigaciones del especialista se publican, de forma que su trabajo puede ser comprendido por la mayoría de personas mientras que “Valorar la fortuna de un anticuario por lo que enseña o por los

---

<sup>21</sup> Luigi Bellini, *El mundo de los anticuarios*, España, Zeus, 1962, p. 12.

<sup>22</sup> Louis C. Morton Casa de subasta S. A. de C. V., *Manual del consignador*, *Op. cit.*, p. 37.

<sup>23</sup> Entrevista a Beatriz Carrera Carranza Velázquez, *Op. cit.*

precios que exige equivale a extraviarse en un mundo fantástico compuesto de cifras astronómicamente alejadas de la realidad”<sup>24</sup>.

## 2. Observación de casos

Al desempeñar las labores de catalogador, el historiador mexicano se enfrenta a escudriñar en un mundo nuevo para el profesionista académico. Por un lado tiene que sortear su inexperiencia, la cual va disminuyendo sólo con el paso de piezas por sus manos y mirada, y en otro vértice tiene que utilizar la metodología académica para consolidar argumentos veraces. El especialista se encuentra frente a lo desconocido cada que un objeto nuevo se posa en el mostrador, al igual que los anticuarios tradicionales:

Claro está: todos creen que nuestro negocio es como otro negocio cualquiera ¿Cómo se puede creer que un tocinerero vaya a comprar el tocino en otra tocinería? Porque, realmente, lo que sabe un tocinerero, un droguero o un bodeguero cualquiera, lo saben los demás colegas, y entre ellos no caben sorpresas. Entre nosotros no ocurre así. Nuestro negocio es el negocio de lo imprevisto, de lo increíble, de lo olvidado.<sup>25</sup>

En ocasiones, el catalogador de antigüedades sabe poco sobre la pieza que se le presenta y tiene que hacer uso de la oralidad del propietario para poder devanar la historicidad del objeto. Es comprensible que cuando del desván de la casa sale un objeto viejo que los dueños desconocen acudan a un especialista, como los valuadores de la galería López Morton, para disipar sus dudas, sin sospechar que tal vez éste sepa menos que ellos y más bien convencidos que el historiador argumentará una historia vendible.

En la preparación de cada subasta el historiador- catalogador cuenta con 250 piezas diversas: cristales, tallas en madera, mobiliario, obra plástica, utensilios, documentos, fotografías, aparatos tecnológicos, vestimenta y armamento; por ende, en el ejercicio de su profesión va adquiriendo un conocimiento, de igual forma, heterogéneo, sobre los objetos antiguos, con el fin de poder discernir sobre las posibilidades de venta de obras similares a las ya consignadas.

---

<sup>24</sup> Luigi Bellini, *El mundo de los anticuarios*, *Op. cit.*, p. 20.

<sup>25</sup> *Op. cit.*, p. 23.

Aunque la subasta gira alrededor del intercambio de piezas por dinero, para el historiador presenta la oportunidad de conocer. El secreto para ser un perito de lo antiguo es muy sencillo: trabajo. Citando a la catalogadora de Artes decorativas:

El catalogador de antigüedades cuando se enfrenta a un objeto, como son objetos muy variados, pocas veces va a saber realmente qué es, pero tiene que tener la habilidad, y al menos las nociones, para poder investigar qué es; eso por un lado, por el otro, es fundamental contar con la capacidad de investigar, buscar, ya no en fuentes bibliográficas, sino en fuentes diversas. Tener buena redacción, excelente ortografía y bueno... también un perfil metódico, de paciencia, porque es un trabajo que requiere precisión.<sup>26</sup>

Así, para efectos de este apartado, en las siguientes páginas se reseña el trabajo de catalogación con base en cuatro ejemplos: un uniforme militar, piezas de madera, un lote de cristal La Granja y un retablo del siglo XVI.

#### a. El abandono de la historia en un uniforme militar

El departamento de Antigüedades satisface un mercado de consumidores de objetos, cosas que tienen la particularidad de ser testigos del pasado. Descubrir la importancia histórica de cada pieza representa un desafío para el historiador – catalogador, ya que aseverar una temporalidad implica “[...] poner nombres y apellidos a las armas y escudos y dar la explicación de los motivos y de las siglas”<sup>27</sup>.

Los coleccionistas de antigüedades, quienes compran los objetos ofrecidos por López Morton, no sólo adquieren una pieza decorativa, sino también buscan obtener el juego de la competencia y la historicidad de las cosas, la cual permanecerá como un halo alrededor de la pieza. En tanto, el perito profesional de antigüedades vende objetos con base en su capacidad para construir un discurso que dé cuenta del desarrollo socio-cultural del hombre.

En el remate de antigüedades efectuado por la galería López Morton en mayo de 2013 apareció una pieza muy especial, propiedad de una familia asidua a ocupar los servicios de la empresa, se trataba de un uniforme del ejército mexicano. (Imagen 7)

---

<sup>26</sup> Entrevista a Beatriz Carrera Carranza Velázquez, *Op. cit.*

<sup>27</sup> Luigi Bellini, *El mundo de los anticuarios*, *Op. cit.*, p. 48.



Imagen 7.  
Uniforme del general José María Couttolenc.<sup>28</sup>

En México existe un gran mercado para objetos de la milicia, razón por la cual, de inmediato, el atuendo fue consignado. Empero el equipo de especialistas no tenía certeza sobre las particularidades de la vestimenta, lo único que sabían sobre ella era que, según palabras de la consignante, había sido propiedad de su abuelo: el general José María Couttolenc. Bajo el escudriño del departamento de Antigüedades, la descripción inicial fue:

Uniforme militar (Ejército mexicano). Francia, siglo XIX

Que perteneciera al General José María Couttolenc. Elaborado en fieltro, color azul oscuro, con etiqueta de la sastrería Rie – Rost. Consta de: guerrera, chaleco, pantalón y kepi. Bordado en hilo metálico dorado con diseños de acantos. Botonadura de metal dorado con relieves de águila correspondiente al escudo nacional mexicano. El cuello de la guerrera se encuentra decorado con hojas de laurel y las charretas con botón, presentan el escudo nacional bordado, al igual que el Kepi. Éste último muestra en su interior el monograma “MC”.<sup>29</sup>

La descripción material del uniforme estaba consolidada; con ello se respondía una parte del qué es; hasta ese momento, los especialistas conocían que era propiedad de José María Couttolenc pero al respecto del personaje poco sabían. La razón de este vacío se debió a que la información, que se encontró durante una búsqueda por fuentes bibliográficas, fue somera.

La mayoría de los documentos que versaban sobre el general sólo atendían sobre su nacionalidad, mencionando que había tenido una destacada participación militar a lado de

---

<sup>28</sup> Beatriz Carranza y Mayeli Martínez Torres, *Subasta selecta de antigüedades*, *Op. cit.*, p. 109.

<sup>29</sup> *Ibidem*.

Porfirio Díaz de forma somera. No obstante, tras librar un embate en la ciudad de Epatlán, Couttolenc fue nombrado gobernador militar de Puebla en 1862; siendo éste el comienzo de una serie de enfrentamientos que llevaron a la presidencia al general Porfirio Díaz.

El descubrimiento de piezas que aluden a episodios que han sido poco estudiados - como este uniforme- es una de las grandes satisfacciones del trabajo del historiador subastador. Con base en la subasta, sumado a los abandonos de la historia, los objetos son despolvados para acrisolar la historia que cuentan.

La ausencia de fuentes al respecto de José María Couttolenc suscitó el problema de decidir si la importancia del general se veía solventada con la descripción física de la vestidura o la trascendencia era de tal valor como para ameritar una semblanza más amplia. En tanto, teniendo una problemática a resolver, el equipo de antigüedades comenzó un análisis de fuentes orales, bibliográficas y fotográficas, con el fin de descubrir la historia asociada al uniforme.

Al aplicar una entrevista a los descendientes del general Couttolenc, se reveló que el uniforme, que deseaban subastar, era propiedad de su abuelo, quien, de origen francés, fue un general afamado durante la época porfirista por su participación en batallas mexicanas, como la de Epatlán o la de Tecuaco, según un testimonio:

En esa ocasión tuve que recurrir a la oralidad, confiamos un poco en los consignantes, en que ellos conocen bien sus piezas. La vez del uniforme me acuerdo que investigué, muy rápidamente, algo sobre los nombres de las partes de los trajes para mencionar con exactitud las partes que lo conformaban y... sobre la historia del general, escuchamos la historia de la consignante, quien era nieta del general y ella nos contó la historia, desde una parte más personal... más humana, luego comprobamos esa historia investigando en fuentes bibliográficas y así se conformó un pequeño párrafo.<sup>30</sup>

La relación de la nacionalidad del militar y su participación en la lucha del gobierno mexicano por expulsar a los franceses resultó ser el eje central de la disertación histórica alrededor del objeto y, por ende, la cuestión a vender. Al final se manifestó que:

---

<sup>30</sup> Entrevista a Beatriz Carrera Carranza Velázquez, *Op. cit.*

José María Couttolenc (1835 – 1920) fue uno de los tantos inmigrantes de la Provenza francesa que se establecieron en México [...] Es irónico como los hijos de dichos franceses, fuera de apoyar las invasiones del imperio, siempre estuvieron de lado de la República mexicana. Durante el gobierno juarista surgió la presencia francesa, en pos de apropiarse del territorio mexicano, buscando frenar tal embate se nombró a Couttolenc gobernador militar y, después de algunos meses de su designación, en 1862, libró la batalla de Epatlán, resultando triunfantes las fuerzas mexicanas.

Con ello, el general fue famoso por su capacidad como negociante y estratega, razón por la que Don Porfirio Díaz lo llamó a participar en la batalla de Tecuac, gracias a la que se nombra a Díaz jefe militar. Desde ese momento dentro de la milicia, José María, fue objeto de diversos homenajes y posteriormente ocuparía el cargo de Senador de la República.<sup>31</sup>

La indumentaria del general Couttolenc estaba valuada en estimados de \$8,000 a \$12,000 y logró venderse en subasta por \$80,000. Con base en las cifras, se nota que la investigación, plasmada en el catálogo, logró ser veraz para el comprador, lo cual provocó el aumento de las expectativas de venta, dado que los coleccionistas entendieron que se trataba de una pieza emblemática.

#### b. Piezas de madera

Las tallas en madera antiguas requieren de una investigación ardua para verificar la temporalidad y su importancia. Para empezar, la gente supone que la presencia de polilla en la madera es signo de antigüedad, sin embargo, esto es falso. Los muebles de madero viejo no tienen materia viva, por ende la polilla desaparece mientras más añejo es el mueble. La polilla o “Carcoma es un insecto, un gusanito más o menos como el de las peras, más oscuro en la madera nudosa, más claro en la blanda. Vive muchísimos años, hasta reducir a veces la madera de que se nutre al estado esponjoso; después, poco a poco desaparece y muere”.<sup>32</sup>

El orificio que realiza la polilla se presenta en la superficie como un pequeño agujero; entre más tiempo el insecto haya sido albergado dentro de la madera más profundo es el orificio, razón, por lo que el especialista de lo antiguo, cuando se desea postular la edad de

---

<sup>31</sup> Beatriz Carranza y Mayeli Martínez Torres, *Subasta selecta de antigüedades*, *Op. cit.*, p. 109

<sup>32</sup> Luigi Bellini, *El mundo de los anticuarios*, *Op. cit.*, p. 36.

una pieza de madera, debe observar la hondura de las perforaciones cavadas por la polilla y notar si el insecto aún permanece vivo.

En ocasiones los muebles son reconstruidos por falsificadores, que utilizando madera antigua, los hacen parecer viejos; en estos casos, la propia manufactura y ensamblado de las partes anuncia que se trata de una obra de reciente fabricación. Atendiendo a esta cuestión, los trabajadores de López Morton, casa de subastas, deben aprender a observar la obra en su conjunto para poder admitir una talla de madera a consignación. En palabras de un anticuario: “Un mueble falso se traiciona por la misma irracionalidad de su arquitectura, ya que los ebanistas antiguos, incluso los más modestos artesanos, y sobre todo los toscanos, eran siempre lógicos.”<sup>33</sup>

Además, al consignar obras ebanistas, es necesario tener en cuenta que del siglo XVI al XIX los talladores de madera solían firmar las piezas con sus iniciales o algún número para establecer su originalidad. Así, una pieza en madera que data de esta época regularmente tiene alguna marca que la identifica con su confección. Como ejemplo se puede referir la consignación de dos lotes: una pila bautismal y un piano.

A finales del año 2012, en la casa mexicana subastadora, se consignó una pila bautismal tallada en madera (Imagen 8), que se encontraba en un excelente estado de conservación. Los consignantes aseguraban que la pieza había sido adquirida por un antecesor de la familia, de profesión párroco, quien se vio inmiscuido en la guerra de independencia. El religioso decidió llevar consigo la pila cuando la iglesia donde profesaba fue tomada por los insurgentes. Desde ese momento la reliquia permaneció en casa de la familia, protegida del medio ambiente, lo que permitió que se conservara en excelente estado.

---

<sup>33</sup> *Op.cit.* p. 39.



Imagen 8.  
Pila bautismal.<sup>34</sup>

Para verificar lo que los informantes aseguraban sobre la obra fue necesario examinar el entramado y los rastros de cuñas del labrado en madera, además de buscar piezas similares datadas en la época, con el fin de realizar un análisis comparativo. Después de cinco meses de exámenes, se determinó que la obra era original y por su estado de conservación el precio de venta se estimó entre \$220,000 y \$350,000, vendiéndose en \$280,000. La semblanza que acompañó la obra decía:

Esta pila bautismal es una buena oportunidad de poseer un objeto difícil de encontrar en el mercado. También nos da testimonio de la historia de dicha tipología de objetos, creados a partir del siglo XV, cuando el bautismo por infusión sustituye al de inmersión. En un principio los baptisterios fueron edificios adjuntos a las iglesias y albergaban una piscina o grandes cubos; en el momento en el que desaparecen, surge la necesidad de crear un objeto relativamente portátil, que sirviera para realizar el sacramento al interior de la iglesia.<sup>35</sup>

Otro caso, la mayoría de los correos que llegan a la empresa mexicana suelen contener imágenes de pianos, en el común de las ocasiones, se trata de piezas contemporáneas, firmas hechizas u obras restauradas.

Sin embargo, para la subasta selecta de antigüedades llegó un mensaje de una señora, quien poseía una casa en las Lomas de Chapultepec. En el mensaje electrónico la mujer

---

<sup>34</sup> Beatriz Carranza y Mayeli Martínez Torres, *Subasta selecta de antigüedades*, *Op. cit.*

<sup>35</sup> Beatriz Carranza y Mayeli Martínez Torres, *Subasta selecta de antigüedades*, *Op. cit.*, p. 72.

señalaba que tenía urgencia en vender su vivienda, para lo cual necesitaba vaciar la casa. Con particularidad, la petición de la clienta estribaba en vender un piano de madera, propiedad de su bisabuela y que ya nadie utilizaba.

La belleza del instrumento musical era tal que se decidió transportar el piano para examinar su temporalidad aunada a una pequeña marca que tenía al costado. Al paso de algunas semanas, resultó que se trataba de la firma Bechtein, que aludía a una fábrica, fundada en 1853 por Carl Bechtein, la cual fue muy afamada por el especial cuidado en la producción de instrumentos, en tanto, su importancia era fundamental para los melómanos o simples coleccionistas de instrumentos musicales antiguos. En el catálogo la obra se publicitó de la siguiente forma:

La firma Beichtein no sólo se ha distinguido por la calidad de su sonido, sino que también destaca por al decoración de algunos de sus instrumentos. Tal es el caso de esta pieza que representa un auténtico trabajo de escultura en madera, con la peculiaridad de presentar candelabros adosados, tan típicos de los pianos antiguos puesto que servían para iluminar al interprete<sup>36</sup>.

La pieza fue un éxito en subasta porque duplicó las expectativas planteadas en los estimados, aunque de forma lamentable, el comprador fue un revendedor de Plaza del Ángel, quien ahora ofrece la pieza al mercado extranjero en cantidades que sobrepasa su inversión.

### c. Vasos de cristal de La Granja

El cristal antiguo es muy buscado por los coleccionistas mexicanos, aunque su venta requiere de fijar un precio competitivo a la cristalería, la presentación de la historia de la compañía e identificar las fechas de fabricación del objeto. En México la tradición vidriera es muy antigua, porque el país cuenta con gran riqueza mineral. En consecuencia la extracción de la materia prima para fabricar cristales de calidad es inminente. Amén de nuestra producción de cristales, los coleccionistas de antigüedades, también, son aficionados al consumo de estos productos.

---

<sup>36</sup> *Op. cit.*, p. 66.

En el primer semestre del año pasado, López Morton consignó una colección de botámenes de cristal (Imagen 9.) Las piezas eran miniatura: median alrededor de 4 a 9 cm. y cada uno fue valuado dentro de un rango de \$8,000 a 15,000, ya que correspondían a la fábrica española denominada la Real Fábrica de cristal de La Granja. Pese a que se trata de vidrio, las obras de esta marca son muy codiciadas en el mundo del coleccionismo, existen verdaderos amantes europeos y latinoamericanos, quienes codician obtener una pieza de La Granja.



Imagen 9.  
Lote de cristal La Granja<sup>37</sup>

La historia de La Granja se origina en la España del siglo XVIII, cuando el rey Felipe V y su esposa Isabel de Farnesio mandaron traer a dos especialistas catalanes para cubrir los vanos de los palacios reales. Para cumplir los deseos reales, los artistas españoles establecieron su horno en una apacible zona de Segovia llamada La Granja, la cual resultó ser el lugar idóneo para la manufactura de la encomienda, pues el entorno boscoso les proporcionó la madera suficiente par el funcionamiento del mismo.<sup>38</sup> A partir de entonces, a los cristales que salieron de su factoría fueron sellados con la insignia “Granja”.

La Granja sólo produjo cristal por mandato Real, hasta que en el siglo XIX se dio la decadencia de la producción, a causa del descontento poblacional por la tala del bosque. Asociado a la falta de apoyo económico de la Corona, la fábrica terminó en manos de particulares hasta que, finalmente, desaparece: “Hoy en día es muy difícil encontrar piezas de cristal la Granja en el mercado, primero porque en un momento dado la fábrica dejo de

<sup>37</sup> Beatriz Carranza, *Subasta de antigüedades, tauromaquia y charrería*, Op. Cit.

<sup>38</sup> Beatriz Carranza, *Subasta de antigüedades, tauromaquia y charrería*, México, Louis C. López Morton, casa de subastas S. A. de C. V., Jueves 26 de julio de 2012, p. 96.

producirlas y segundo, por al crisis económica que actualmente se vive en España ha provocado que la gente guarde sus pizas hasta que vengan tiempos mejores.”<sup>39</sup>

Así el producto ofrecido por la casa de subastas fue un tesoro para los ofertantes, pues no sólo se trataba de cristal firmado sino de diseños trabajados por orden de la Corona española. Poseer un jarrón de La Granja no sólo implica la propiedad de un objeto bello sino, además, el conocimiento de la historicidad del gusto de la realeza española.

### 3. Los falsos

A través de los años la empresa Louis C. Morton, casa de subastas, S. A. de C. V. ha forjado una credibilidad sustentada en el tipo de producto que ofrece. Se han instaurado procesos que permiten certificar la originalidad de las obras para asegurar una adquisición segura por parte de los clientes. En el caso de las antigüedades la autenticación de los objetos se realiza con base a dos mecanismos: el análisis material y la investigación histórica. Así, en caso de haber incongruencia entre estos dos puntos, se puede precisar que la pieza es falsa.

Es trabajo del especialista identificar la veracidad del diseño, la integración de la firma y su correspondencia temporal, con el fin de identificar posibles imposturas, dado que “Quien se arriesga a falsificar una obra, aunque copie exactamente una obra antigua, pone en su labor algo personal, aun sin darse cuenta de ello, además de la influencia del dibujo moderno que ha aprendido en la escuela, así en la reproducción de obras antiguas se puede observar el espíritu de un artista moderno”<sup>40</sup>

Ante estas dificultades, al conocer la procedencia de cualquier objeto u obra se allana gran parte de los problemas de autenticidad, pues, atendiendo al lugar y momento de compra, se estará en posibilidad de saber su cercanía con el criterio de originalidad. En este sentido atender a documentos de certificación, tales como las facturas de compra, ayuda a disipar algunas interrogantes, ya que el valor monetario de un objeto antiguo fluctúa en un rango. La adquisición de un objeto, que se aprecia auténtico, por debajo de su valor comercial debe ser una señal de atención, ya que ningún vendedor, ni en el peor de los apuros, se deshará de una pieza legítima por el precio mínimo.

---

<sup>39</sup> María Jesús Burgueño, “La crisis guarda las piezas” en *Revista de Arte.com*, 12 de Julio del 2010.

<sup>40</sup> Luigi Bellini, *Op. cit.*, p. 38.

Por otro lado, la posesión de un documento que pretenda autenticar la compra no es suficiente para determinar el valor y singularidad de las antigüedades. Si el valor del objeto excede al que posee en el mercado, se debe anotar que, tal vez, el propietario ignora el mercado de antigüedades y se ha dejado llevar por el entusiasmo de suponer la obra antigua; por ejemplo, es común, la creencia de que todo libro empastado o impreso en pergamino tiene antigüedad de, al menos, 200 años y por ende es una joya bibliográfica, cuando, en realidad, puede tratarse de una falsificación y la temática puede resultar intrascendente para la bibliografía.

En ocasiones, cuando las obras o los objetos han sido motivo de regalo, el juicio acerca de su estimación puede estar sujeto a apreciaciones subjetivas e incluso abusivas, en este sentido Louis Camilo López Morton cita:

Hemos acudido a casas de políticos de décadas anteriores para quienes era común recibir regalos de muy diversa índole. Es lógico suponer que entre ellos siempre habrá obras que se suponen valiosas, así como objetos y utensilios de importancia. A veces es así, pero por lo general, sucede lo contrario. Un alto porcentaje de estos obsequios nos son sino chácharas sofisticadas, ya que, en general, tanto quien hizo el regalo como quien lo recibió ignoran las cualidades del mismo.<sup>41</sup>

También suele suceder que la pieza sea una copia y cuenta con papeles de certificación de algún anticuario, porque algunos especialistas cobran no sólo por certificar los objetos, sino también por declararla auténtica. En estos casos, el historiador – catalogador debe buscar publicaciones u otros catálogos donde parezcan piezas similares a fin se sumar elementos para realizar una certificación fidedigna.

La producción de un catálogo de antigüedades, veraz y razonado, es producto de la investigación histórica; dado que este inventario de la subasta tiene como cometido, no sólo publicitar las piezas, sino reflexionar sobre las características e historicidad de cada objeto presentado. La habilidad de un profesional, dedicado a escudriñar la historia de los objetos, consiste en hacer inútiles todos los esfuerzos del falsificador.

Para poder verificar la antigüedad de una pieza el catalogador debe de emprender una de crítica estilística, observando las formas, técnicas, temática, materiales y la expresión

---

<sup>41</sup> Louis Camilo López Morton Zavala, *El manual del heredero*, Op. cit., p. 32.

con relación a la temporalidad que aluden “El ojo experto se pone en guardia ante ciertas disonancias entre las diversas partes, a cuyo conocimiento es preciso llegar a través del examen crítico del estilo.”<sup>42</sup>

A partir de que fructificaron las falsificaciones en el mercado de las antigüedades, los compradores suelen tener más cuidado en sus adquisiciones, motivo por el que aquellos evitan la copia burda y acuden al recurso de mezclar, cambiar o combinar diferentes recursos para desaparecer el rastro de su proceder. Ejemplo de tal actitud fue el caso de un retablo consignado a López Morton.

La pintura en apariencia, parecía ser legítima empero, ante la observación más profunda, resultó ser un engaño. La pieza se firmó a consignación con la descripción tocante a un retablo del siglo XVII, en tanto que la obra gráfica era un óleo sobre madera con alusión a una escena renacentista y sus materiales de manufactura, tales como la tabla y los pigmentos, se notaban desgastados; además el propio entramado de la madera no figuraba haber sido producido por procesos industriales modernos; sin embargo durante las investigaciones del equipo de antigüedades se advirtió su simulación.

Para disipar las dudas sobre la veracidad o falsedad de la obra se pidió la ayuda de una pareja de anticuarios alemanes, doctos en el tema del entramado de madera antigua, conocidos en el medio como los señores del Olmo. El matrimonio llegó a México hace algunas décadas y desde su juventud se dedicaron a coleccionar estofados, muebles y cualquier pieza de ebanistería añeja, sin fines de lucro, con el único propósito de conocer acerca del desarrollo de histórico de la humanidad.

Al empezar a escudriñar el retablo, el dúo de expertos, solicitó una serie de materiales: luz negra, óxidos, lupa y franela; después de algunas horas rectificaron las suposiciones del departamento de Antigüedades: la obra era falsa. El retablo era una obra de ingenio; seguramente el imitador era una persona letrada sobre las antigüedades, por lo que, a simple vista, los materiales parecían corresponder a una producción del siglo XVII.

Al falsificar la pintura, el impostor rebajó la madera y la manipuló con algunos químicos para que pareciera desgastada: asimismo, modificó con brea el entramado de la base para no dejar rastro de la industrialización. Los pigmentos fueron corroídos con otros

---

<sup>42</sup> *Op. cit* p. 43.

químicos para que parecieran presentar daños a casusa del tiempo; en otras palabras produjo una verdadera obra maestra que testimonia sobre la falsificación.

Finalmente el óleo fue vendido en subastas dentro de Antigüedades apelando, fuera de su originalidad, a la peculiaridad de la pieza y su función como prueba del refinamiento en cuanto a la adulteración de obras históricas. La sorpresa fue que la pieza llegó a pujarse por el doble de su precio estimado, dado que, en equivalencia a una obra original, representa una historia fundamental para estudiar el mundo de los anticuarios.

Por ende, el trabajo de un historiador dentro de la organización de una casa de subastas reclama el uso de mecanismos tradicionales utilizados por los anticuarios, aunado al uso de las formalidades propuestas por la academia de historia. Al igual que en otras investigaciones, el historiador contrae una responsabilidad con su palabra y los lectores, en este caso también compradores, confían en la correcta valoración del producto.

La tarea principal del historiador que labora en una subastadora, es desmentir o certificar la originalidad histórica de los objetos y los procesos; para lograrlo los métodos pueden ser tan diversos como lo exija la propia problemática a tratar. La variedad de los objetos antiguos que se consignan en una puja marcan la pauta para reinventar las fuentes de la historia y lograr colocar a las compañías que se dedican a la venta de antigüedades, como López Morton, al nivel de cualquier otra casa de subastas europea.

## Conclusiones

En Europa, desde el siglo XVI hasta el XVIII, fue común que coleccionistas con poder adquisitivo alto compraran a los anticuarios objetos con valor histórico. Al estar la valoración, adquisición y permuta de piezas históricamente importantes a cargo de un gremio, se generó cierto oscurantismo acerca de las formas de certificación de las obras.

Como la venta de antigüedades era una transacción exclusiva de la realeza y su difusión era casi nula, el conocimiento histórico que se desprendía de las piezas coleccionables sólo le competían a dos pequeños actores: compradores (realeza) y vendedores (anticuarios). De tal forma, las primeras colecciones de antigüedades fueron privatizando el testimonio histórico que se desprende de algunos objetos, lo que implicó, de forma principal, dos riesgos: la falsificación de piezas y valores monetarios desproporcionados.

Antes del siglo XVIII la adquisición de antigüedades estaba fuera de la participación pública, ya que la venta se realizaba de forma reservada entre vendedores y compradores, lo que permitió al anticuario falsear sobre la historia que ofrecía al comprador. De manera que, en ocasiones, se vendían piezas hechizas como pertenecientes a algún episodio o personaje histórico sin que en verdad lo fueran. Además, al ser la comercialización de antigüedades una actividad exclusiva de los monarcas casi nunca quedaban registros de la transacciones; por ende, tampoco había una pauta comparativa con base en la cual verificar la veracidad de la obra adquirida.

Del mismo modo, este tipo de venta daba cabida a abusos por parte de vendedores y compradores. Los primeros podían fijar el monto que quisieran al producto ofrecido aunque el costo rebasara el común de sus ventas, es decir, si el cliente era una persona con poder adquisitivo alto o estaba obsesionado con adquirir la pieza el precio se incrementaba, sin que esta acción repercutiera en la credibilidad del anticuario. Aunado a ello, los compradores también solían participar de las arbitrariedades regateando un precio menor para una pieza que sabían cara.

De tal manera que durante más de tres siglos el común para adquirir, vender y conocer las historias de los objetos fue un proceso vedado para un pequeño grupo de comerciantes y coleccionistas, lo que provocó poca claridad acerca del valor histórico y por ende monetario de las obras. Cuando el gusto por adquirir antigüedades se amplió entre la

población europea, fue inminente el fortalecimiento y creación de nuevas estructuras que dieran soporte a un mercado más diverso, a la vez que favorecieran el crecimiento del negocio.

Durante el siglo XIX, debido a la moda y el deseo por asemejarse a la realeza, los ricos emergentes, llamados empresarios, empezaron a imitar ciertas costumbres de la monarquía para simbolizar su poderío. Ante la creciente demanda de antigüedades, la transformación del mercado fue perentoria, ya que los nuevos compradores, inmersos en las ideas económicas modernas, exigieron transparencia, veracidad y valores justos para su compra. De forma paulatina, las necesidades de los nuevos compradores de antigüedades se satisficieron con base en empresas, de nombre casas de subastas, las cuales fueron conquistando a la clientela de los vendedores tradicionales llamados anticuarios.

Pese a que aún existen las tiendas de antigüedades, desde la primera década del siglo XX, con base a empresas como Sotheby's, la inserción de las *auctions* inglesas en la venta de antigüedades ha logrado formalizar y otorgar credibilidad a la venta de piezas antiguas, dando como resultado el aumento de la demanda. Además, se ha logrado disminuir los abusos monetarios y se han reducido los fraudes, en cuanto a la valoración histórica se refiere. También, con el fin de satisfacer las necesidades de sus clientes, las casas de subastas han cambiado el perfil del especialista del objeto antiguo, empleando, en ocasiones, a historiadores universitarios en lugar de anticuarios.

Antes de la formalización de la venta de antigüedades los responsables de comerciar con éstas eran un grupo de comerciantes, quienes armaban una historia alrededor del objeto, con el fin de obtener la mayor cantidad de dinero por la obra. En ocasiones, alcanzar el mayor provecho monetario se traducía, por parte de los anticuarios, en la venta desproporcionada de objetos sin valor histórico, aunada a la depreciada compra de obras importantes. En otras palabras, fuera de una empresa formal, el trato de antigüedades podía tratarse de una mentira estructurada.

Para lograr posicionarse dentro de la venta de objetos históricos, las casas de subastas debían mejorar el servicio ofrecido por los anticuarios. En tanto, desde su institución, las subastas publicaron las historias desprendidas de cada objeto, para que el cliente pudiera verificar el precio y originalidad. Ahora, el coleccionista, con base en los catálogos de antigüedades, tiene un paradigma para sustentar la opinión vertida por el historiador o el

anticuario. En caso de que un cliente comprobara que el objeto que adquirió no corresponde con la descripción histórica que lo avala o al precio justo, tiene la posibilidad de pedir la devolución de su dinero.

Por ende, para afianzarse en el mercado y diferenciarse de los viejos establecimientos de anticuarios fue necesario que las casas de subastas estandarizaran un costo ecuánime para la compra-venta de antigüedades, amén de evitar la pérdida de ganancias por la consignación de piezas falsas; para tal propósito, las nuevas empresas emplearon a especialistas en la historia, quienes, sustentados en la formación universitaria, contaran con la ética necesaria para valorar y reconstruir la historicidad de los objetos.

El modelo de las *auctions* europeas fue tan exitoso que a mediados del siglo XX se extendió al continente Americano. Pronto se establecieron casas de subastas en Estados Unidos de América y para finales del mismo período llegó el concepto a América Latina, con base a la fundación de la empresa mexicana López Morton.

En conclusión, la consolidación de las pujas latinoamericanas no sólo implicó el fortalecimiento del modelo inglés para vender antigüedades, sino la apertura del ámbito laboral para los historiadores, la innovación al vender objetos históricos y la transformación de las formas para reconstruir la historia, con base en los objetos. En consecuencia, en una casa de subastas, el trabajo del historiador mexicano consiste en valorar los objetos según su importancia histórica y hacer públicas sus investigaciones, con el fin de que las obras sean conservadas en colecciones públicas o privadas.

Antes de la fundación de López Morton, la mayoría de los historiadores mexicanos reconstruían la historia en un discurso que podía servir para difundir, informar, politizar, moralizar pero no para vender formalmente piezas antiguas. La inserción de los historiadores en las empresas de subastas está abriendo senderos para el discurso histórico y su quehacer laboral.

El estudioso de la historia está acostumbrado a que, desde su preparación universitaria, se le encargue hablar de episodios, vidas y descubrimientos que parecen flotar en el devenir, sin anotar que el hombre deja huellas, que el amor de Carlota y Maximiliano está presente en su álbum de fotografías, el honor de una batalla se encuentra en condecoraciones y uniformes, el espionaje de la segunda guerra mundial está presente en una máquina de cifrar y la historia del gusto se puede descubrir en una copa o bien el

pasado de la cotidianidad en un juguete. Así, en una puja, el trabajo del historiador con los objetos revela que aún existen nuevos senderos para explorar.

El trabajo del especialista en lo antiguo dentro de una casa de subastas redescubre la ignorada importancia histórica de los objetos, con el objetivo de que nuestra historia sea conservada y las cosas que hoy nos hablan sobre el pasado puedan ser leídas por las próximas generaciones, evitando que la historia sea silenciada en alguna hoguera o basurero. Ante los ojos del valuador de una casa de subastas los tenedores, vasijas, peinetas e instrumentos musicales, entre otros, se pueden transformar en testimonios históricos.

Hasta aquí se ha hablado sobre un proceso de venta de antigüedades que tiene la particularidad de comerciar con piezas de trascendencia histórica, es decir, cosas con un valor que la hacen ser apreciadas por estudiosos del pasado, pero ¿qué significa el valor histórico de una pieza?

El valor de una cosa es una estimación que las personas depositamos sobre la materia inerte, que se basa en la funcionalidad de ese objeto para satisfacción un deseo, dotándola de interés para un individuo o un grupo. El deseo a complacer puede distar de la propia funcionalidad para la cual fue diseñado el objeto; de tal forma que un hombre puede querer poseer un automóvil Mustang para satisfacer su deseo de diferenciarse del común de la población, dado que por su costo sólo un pequeño grupo social puede adquirirlo, sin advertir en realidad su utilidad como transporte.

De igual forma, como las cosas pueden ser valoradas por su belleza o singularidad, en los catálogos de subastas de antigüedades de López Morton, los objetos son apreciados por su importancia o particularidad histórica, sin registrar si aún son funcionales. Así, una tetera que deja fluir líquido por una perforación puede llegar a costar más que una pieza nueva, si es que fue propiedad de algún personaje histórico. En tanto, con la inserción del historiador en el mercado de antigüedades, el valor monetario de los objetos no pende de su perfección o utilidad, sino de su trascendencia para el estudio del pasado.

Bajo la puja, el historiador mexicano ha reinventado el valor de las cosas en su dimensión histórica. Al emplearse en una casa de subastas, el historiador ha descubierto la historicidad de los objetos y publica los testimonios atrapados en el metal, el cristal, la madera y la plata. Dicho de forma explícita, la labor del historiador mexicano, en una

empresa como la galería López Morton tiene la responsabilidad de reconstruir la historia de las piezas, el que será equivalente a un valor monetario.

Asimismo, en México la venta de antigüedades ha redimensionado el valor del propio trabajo del historiador, dado que mientras los estudiosos del pasado perfeccionan el método para vender historias veraces respecto a los objetos, los coleccionistas cada vez conceden más importancia a los resultados de las investigaciones históricas; logrando que el análisis del pasado sea interesante fuera del círculo de historiadores profesionales. De este modo, en las subastas, el historiador se ha enfrentado a un nuevo sujeto de estudio llamado el objeto, lo que ha implicado la apertura de nuevas líneas de investigación, la ocupación de vacantes laborales y el desarrollo de nuevas técnicas de investigación.

Hasta el momento se puede apelar que el ejercicio de valuación del objeto para una puja puede equipararse más con el trabajo del museógrafo que con el del historiador, sin embargo es necesario señalar que aunque existen actividades museográficas, como la exposición y descripción de piezas, la diferencia entre un museógrafo y el perito de una casa de subastas, partiendo del servicio que se ofrece en cada caso, es amplia.

Mientras que el museógrafo construye un discurso visual o escrito para expresar la valoración histórica o artística hecha respecto a un objeto, o dicho de otra manera, se centra en el objeto y su estimación previa, el discurso producido para vender una pieza en una subasta de antigüedades, no gira alrededor de la pieza en sí, sino más bien en su trascendencia histórica, se trata de descubrir su valor. De manera que, en una casa de subastas, la labor del especialista de lo antiguo no se puede fundamentar en el mero ejercicio museográfico, sino más bien en la historicidad que se desprende del objeto, la cual es una actividad propia del historiador.

En cuanto los objetos son vestigios de la historia del hombre, la misión del historiador del objeto es captar la especificidad de cada pieza respecto a las que le precedieron o le siguieron para exponer su importancia en función del cuadro de posibilidades que el pasado ofreció para su concepción, logrando explicar el cambio.

A la pregunta ¿acaso las casas de subastas han introducido al historiador en el mundo del anticuario? La respuesta es sí, con base en las exigencias de la puja institucionalizada, los historiadores han podido descifrar historias vedadas en los objetos y con la incursión en

las actividades del anticuario han logrado reconstruir un método capaz de vender historias veraces.

Además, la inserción del historiador en el mercado de antigüedades ha comenzado a formalizar el negocio, ya que ante la publicación de los precios de venta se ha podido obtener una media que regula los costos; evitando que los montos se modifiquen dependiendo del cliente a tratar. En la actualidad la venta de antigüedades ya no trata de ser oculta sino pública, las transacciones se hacen a la vista de todos y bajo el análisis de precedentes, lo que permite una mayor credibilidad.

Los objetos sin el ser humano no simbolizan nada, por ende las cosas hablan del hombre, de sus gustos, sus pasiones, sus fracasos y sus victorias. El historiador dentro de una casa de subastas no pretende vender objetos que por sí sean trascendentes, más bien trata de traducir el testimonio de los objetos, con el objetivo de que la memoria de circunstancias y el testimonio de la historia concreta sean conservadas en alguna colección.

En consecuencia las aproximaciones entre los historiadores y anticuarios han logrado generar una disciplina que estudie la historicidad de los objetos y no sólo generar una venta basada en la invención de historias alrededor de las piezas. En el mundo contemporáneo, la reconstrucción del pasado para una puja exige la aplicación de reglas críticas que permitan al comprador verificar la autenticidad de los lotes, amén de realizar un análisis y conceptualización de la importancia de los objetos y el contexto en el que se producen.

Hasta el momento se ha versado sobre la valuación histórica del objeto pero poco se ha dicho sobre otra dimensión de la estimación: el monto económico. De forma principal, las casas de subastas son negocios y el producto es una historia que se desprende de un objeto, así, la historicidad de las piezas a más de ser un conocimiento es un producto comercial.

En la actualidad los objetos sustentados bajo la argumentación de un profesional, por su importancia histórica son comprados en miles de pesos y hasta millones. Por tanto, en México, también, la galería López Morton ha logrado que el valor económico de las investigaciones históricas basadas en los objetos se esté convirtiendo en un negocio redituable. Hasta hace poco tiempo, en Latinoamérica el valor económico del conocimiento histórico era desdeñado, a excepción de las universidades, por la mayoría de las empresas; empero al incursionar Morton casa de subastas en el antiguo negocio europeo de las

*auctions* ha logrado revalorar la historia como un negocio fructífero en América latina, que permite el crecimiento económico y la supervivencia de nuestros vestigios.

La importancia histórica de los objetos traducida en dinero ha hecho que, además del gusto por poseer el conocimiento, los coleccionistas revaloren las piezas como un instrumento de inversión, razón que explica cómo obras adquiridas en subasta, al ser parte de los activos de empresas -tal es el caso de las fundaciones culturales bancarias-, dentro de colecciones especializadas suelen ser valuadas, al menos, al doble de su costo original.

En este sentido, algunos detractores de las subastas señalan que las piezas son compradas por puja, en su mayoría, por coleccionistas particulares, dando lugar a lo que ellos entienden como una privatización de los objetos históricos. No obstante, estos opositores no toman en cuenta que la subasta, al ser un acto público permite participar al propio Estado para adquirir cualquier obra; entonces ¿cuál es la razón de que los lotes sean adquiridos por particulares en vez del aparato gubernamental?

La respuesta no es tan complicada, la razón por la que las piezas son conseguidas por individuos en lugar del gobierno mexicano radica en el poco presupuesto que este último destina para preservar la historia y el alto interés por parte particulares para conservar piezas históricas. Para los coleccionistas un manuscrito del general Emiliano Zapata significa una inversión mientras que el mismo documento implica para las instituciones gubernamentales un gasto del presupuesto monetario. En tanto, si las piezas vendidas en subastas se quedan en manos privadas, no es porque la propia puja quiera privatizar el patrimonio histórico sino por el desinterés del Estado en preservar su memoria.

Por tanto, México no sólo es un país que empieza a ser reconocido como el puntero dentro de las subastas latinoamericanas, sino además por sus grandes colecciones privadas. Como ejemplo cabe mencionar la colección de arte contemporáneo perteneciente al dueño de la empresa Jumex, Eugenio López Alonso, o bien, la consolidada por el empresario Carlos Slim Helú, quien posee obras de diversa índole, sobresaliendo la obra completa del escritor libanés Gibran Jalil Gibran.

En este sentido, las casas de subastas satisfacen la necesidad de ciertos hombres ricos y poderosos por mantener un prestigio social, dado que uno de los mecanismos para alcanzar prestigio, reconocimiento y distinción es poseer lo que el común no puede, en este caso las antigüedades. Por tanto, la competencia por objetos históricos se ha convertido en

el medio para consagrar ante la sociedad el éxito económico. Ante el deseo de diferenciarse, el objeto que versa sobre el pasado se ha convertido en una obsesión y el medio de reconocimiento.

Por otro lado, además de la inserción del historiador en el negocio de las subastas, el coleccionismo de antigüedades está abriendo otros campos laborales para el historiador, que si bien es distinto al eje de esta disertación es menester señalarlo, se trata de los catalogadores particulares.

Una de las mayores preocupaciones de los compradores de antigüedades es la sobrevivencia de las piezas después de la muerte del propietario. Para evitar la desaparición del conocimiento que se depende de las colecciones privadas, algunos dueños suelen fundar museos, como es el caso del Estanquillo o el Soumaya, mientras que la mayoría contrata a historiadores que puedan argumentar cada historia en catálogos y estudios para divulgar la importancia de su acervo.

En México la labor de los subastadores de antigüedades es de gran importancia para preservar la historia, ya que la conservación de la historicidad de los objetos se efectúa por dos medios: las colecciones privadas y las instituciones estatales. Dado que los recursos monetarios que el Estado destina para la preservación de la historia son mínimos, la vía factible para el resguardo de las piezas históricas son las colecciones privadas, las cuales, con base a la honestidad, probidad de costos y veracidad, suelen adquirir sus colecciones en la venta por subastas.

De forma que, con base a la calidad del servicio otorgado, López Morton se ha convertido en paradigma para el mercado de antigüedades, no sólo mexicano sino además latinoamericano. En consecuencia, ante la exposición del discurso histórico, presente en los catálogos de la subastadora, sobre la importancia de las cosas llanas como testigos del pasado humano, se han destejido historias olvidadas y nuevas formas para historiar. Así, López Morton ha posibilitado la diversificación de los espacios laborales para los historiadores, fusionando las prácticas de los anticuarios y la instrucción universitaria.

De forma final, tomando en cuenta que el campo laboral se está diversificando para el historiador mexicano, cabe hacer una invitación a las autoridades universitarias, donde se imparte la licenciatura en historia, para que impulsen nuevas asignaturas que preparen al

estudiante, que así lo desee, para insertarse en la venta de antigüedades, porque, al menos en Latinoamérica, las subastas, son un negocio en ascenso.

## Apéndice I

Entrevista a Beatriz Carranza Velázquez, catalogadora de la galería López Morton. México, miércoles 27 de Marzo de 2013.

Mayeli Martínez: ¿cuál es tu nombre completo?

Beatriz Carranza: Beatriz Carranza Velázquez.

M. M.: ¿cuántos años tiene?

B. C.: 31 años.

M. M.: Tu puesto inicial en Morton.

B. C.: Catalogadora de Artes decorativas.

M. M.: Puesto final.

B. C.: Catalogadora de Antigüedades.

M. M.: ¿Qué significa para ti la palabra anticuario?

B. C.: Anticuario es... en un origen, pienso, que es la persona que se dedicaba a coleccionar o juntar, buscar y seleccionar objetos antiguos. Yo considero que un anticuario no necesariamente debe de poner los objetos a la venta pero hoy día así se entiende como anticuario a la persona que busca estos objetos para comercializar con ellos.

M. M.: ¿Qué significa para ti la palabra Morton?

B. C.: Morton es una casa de subastas, la única casa de subastas en México.

M. M.: ¿Cuáles eran tus funciones como catalogadora de Artes decorativas?

B. C.: Como catalogadora de Artes decorativas yo tenía que hacer las descripciones de cada uno de los objetos para el catálogo en internet. Esto se hacía una vez a la semana y teníamos subasta todos los sábados, entonces yo cada semana tenía que catalogar todos los objetos de una subasta. Íbamos dos subastas adelantadas.

En sí, mi labor era determinar materiales, técnicas. En artes decorativas rara vez puedes hablar de autores, pero mencionar el autor si lo había, y estado de conservación. Este último era muy importante mencionarlo correctamente, sobre todo por los clientes de internet que se dan idea del objeto a través de las palabras únicamente. Además había que enumerar de cuántas piezas se trataba el lote.

M. M.: ¿En dónde cursaste tu licenciatura?

B. C.: Soy egresada de la licenciatura en historia en la Universidad Autónoma de Barcelona.

M. M.: ¿Cuáles eran tus funciones como catalogadora de antigüedades?

B. C.: Pues era muy parecido, lo que cambia son los tipos de objetos y el resultado final de la investigación, ya que se materializa en un catálogo impreso para una subasta mensual; pero la labor es parecida: revisar los objetos y determinar qué son.

En antigüedades hay un poco más de margen para intentar vender el objeto con base en crear una historia alrededor; así, intentaba investigar sobre el personaje o el suceso al que alude para que tuviera más potencial de venta.

En sí eran las mismas: hacer las descripciones de cada uno de los objetos para el catálogo, determinar materiales, técnicas, autores -en caso de haberlos-, estado de conservación -esto es muy importante mencionar sobre todo, como ya dije, para los clientes que compran por medio de internet, dado que así se dan idea del objeto a través de las palabras- número de piezas si se trata de un lote. Intentar vender el objeto a través del descubrimiento de una historia alrededor, para lograr que tenga potencial de venta.

M. M.: ¿Cómo fue tu primera experiencia en una subasta?

B. C.: Mi primera experiencia en una subasta se dio cuando estaba viendo si aplicaba para Artes decorativas. Una amiga trabajaba en Morton y me propuso ir a la subasta. Esa fue la primera subasta a la que fui en mi vida.

M. M.: ¿Qué impresión te dejó esa primera subasta?

B. C.: Es un poco confuso, la primera vez que estás en una subasta no entiendes muy bien qué es lo que está sucediendo. Aparte, quizá yo llegue a la mitad, entonces estaba en pleno curso y no escuche la introducción que da el martillero, donde dice acerca de cómo va a funcionar a la subasta y sí la verdad, realmente, yo no entendía mucho. Y la verdad es que fue desde dentro que comprendí el mecanismo de la subasta.

M. M.: ¿Cuál es la diferencia entre el departamento de Artes decorativas y el de Antigüedades?

B. C.: Hay muchas diferencias. Primero el volumen de objetos que se maneja y, precisamente, derivado del volumen, la forma de trabajo. En Artes decorativas estábamos manejando 250 objetos a la semana, esto da 1000 objetos al mes; en Antigüedades al mes se manejan, como mucho, 200 objetos al mes.

Estas cifras cambian mucho la forma de trabajo. En Artes decorativas se vuelve una cadena de producción, si tú te demoras atrasas al siguiente, lo que implica un trabajo en equipo muy fuerte. En Antigüedades el trabajo en equipo es más disperso pero hay más tiempo para hacer excelentes investigaciones, la presión no viene del poco tiempo como pasa con Artes decorativas.

M. M.: ¿De dónde parte la presión en Antigüedades?

B. C.: La presión proviene de la exactitud. Como regularmente pasa la presión viene por la calidad de investigación [que espera el comprador], como en todo negocio pasa, la gente cuando paga más dinero por una cosa exige una mayor precisión en el trabajo que está observando y una mejor calidad en el producto que está comprando, entonces hay mucha presión de no equivocarte en lo que estás escribiendo para que no haya reclamaciones y el cliente no devuelva el producto, en el peor de los casos.

M. M.: ¿Hay alguna subasta que recuerdes con particularidad?

B. C.: Sí, yo acababa de entrar. La subasta especial de la colección de Alejandro Sodi que se hizo en Artes decorativas. La subasta fue muy especial porque eran objetos que no se habían vendido jamás; de hecho la mayoría de los compañeros no le tenía fe a la subasta y estoy casi segura de que me la dieron a mí porque era la recién entrada. Al final fue algo muy bonito porque tuve la posibilidad de platicar directamente con el dueño de la colección. Eran objetos de etnología, artesanías, objetos rituales africanos y mexicanos... muy bellos. Como nadie del equipo tenía experiencia en estos objetos recurrimos al dueño de la colección y él me explicó: está máscara la adquiriré en tal e investigue con eso datos. Finalmente quedo un catálogo muy lindo, la verdad.

M. M.: ¿Cuál fue tu pieza favorita de esa subasta?

B. C.: Había una figurilla de una deidad africana que representaba el espíritu de un tubérculo, parecido al camote. Esa fue mi favorita

M. M.: ¿En la universidad donde terminaste tus estudios te prepararon lo suficiente para desempeñar este empleo?

B. C.: No. Yo creo que, no sé si en otras universidades, pero... lo que sucede en, al menos dónde yo salí, en las carreras de humanidades y en especial en historia, es que te dan un gran... background cultural, entonces tienes mucha teoría acumulada que puedes aplicar a este tipo de empleos pero no, no te enseñan nada que sea práctico ¿no? entonces no. Yo

creo que... creo que para trabajar en este empleo, y presiento que en muchos, esto sobre la marcha, que lo aprendes allí. Sí necesitas ese... contexto de antes, como dije ese background, sí es necesario porque [de otra forma] no podrías, no sabes hacia dónde investigar, no sabes, no te suenan las cosas, pero en sí el método de trabajo se aprende ahí.

M. M.: ¿Cuál es el perfil del catalogador de Antigüedades?

B. C.: Obviamente cuando te enfrentas a un objeto pocas veces sabes realmente qué es, pero tienes que tener la habilidad y las nociones para poder investigar qué es. Eso por un lado y por otro, es fundamental contar con la capacidad de investigar, buscar en fuentes, ya no en fuentes bibliográficas sino fuentes diversas. Además de tener buena redacción y excelente ortografía. Y bueno... un perfil meticuloso, de paciencia, porque muchas veces es un trabajo que requiere mucho contacto con los objetos y precisión. Tomar mal una medida puede ser trágico; si a un cliente no le cabe el sofá que compró confiando en las medidas que le dio el catalogador, pues es tu culpa por no tomar la medida con precisión.

M. M.: ¿Además de piezas artísticas qué otros artículos manejaste en Antigüedades?

B. C.: Lo que pasa es que en Antigüedades estos objetos fueron cotidianos en su momento, entonces no se cómo clasificarlos porque no son objetos artísticos como tal. Por un lado, tenemos lo que si son objetos artísticos pero por otro lado en Antigüedades se manejan objetos que no eran artísticos, pero hoy día tienen un valor ya sea artístico o histórico. Las piezas que se consignan van desde vasijas, máquinas de escribir, instrumentos musicales, cosas para el uso del hogar.

M. M.: Me acuerdo que te toco catalogar un uniforme militar correspondiente al general Couttolenc ¿Me puedes contar sobre esa pieza?

B. C.: En esa ocasión tuve que recurrir a la oralidad, confiamos un poco en los consignantes, en que ellos conocen bien sus piezas. La vez del uniforme me acuerdo que investigué, muy rápidamente, algo sobre los nombres de las partes de los trajes para mencionar con exactitud las partes que lo conformaban y... sobre la historia del general, escuchamos la historia de la consignante, quien era nieta del general y ella nos contó la historia, desde una parte más personal... más humana, luego comprobamos esa historia investigando en fuentes bibliográficas y así se conformó un pequeño párrafo.

M. M.: ¿Existe diferencia entre las subastas de Antigüedades y las de Artes decorativas?

B. C.: Sí. Al contrario de las subastas de Arte decorativo, las antigüedades es un público selecto, generalmente suelen ir los mismos clientes [risas] y alguno que otro nuevo pero... eh son subastas pequeñas [con un pequeño cúmulo de gente] con público más reducido... más específico y por otro lado también se intenta hacer un ambiente, precisamente por que son objetos caros, pues un ambiente más exclusivo [a los compradores] se les da canapés, se otorga servicio de cáterin y... pues mucha gente va para vivir la experiencia.

M. M.: ¿Cómo crees que serán en cinco años las subastas en Latinoamérica?

B. C.: Tiene mucho potencial de crecimiento. El éxito de la casa de subastas Morton es ser un concepto innovador. No tenemos cultura de subastas los mexicanos, empezando porque no nos gusta adquirir objetos de segunda mano; sin embargo eso va cambiando poco a poco y creo que hay mucho potencial de crecimiento.

Países como Argentina y Brasil, tal vez por su conexión con Europa, tienen más la cultura del mercado de la pulga. Leí hace poco en un artículo que el arte y antigüedades están teniendo una oportunidad de crecimiento en países árabe y precisamente en Latinoamérica. Entonces, para los humanistas podría ser un gran negocio.

M. M.: ¿A nivel personal qué significa Morton?

B. C.: Es una pregunta difícil. Una gran oportunidad en mi vida... es algo muy distinto, muy distinto a todos los trabajos que puedas tener. Como experiencia de vida ha valido mucha la pena. Me llevo experiencia, stress y hasta algunos objetos en la mente.

## Apéndice II

Entrevista a Leobardo Sánchez García, jubilado del Monte de Piedad. México, sábado 1 de Junio de 2013.

Mayeli Martínez.: ¿Cuál es su nombre?

Leobardo Sánchez: Leobardo Sánchez García.

M. M.: ¿Cuánto tiempo trabajo en el Monte de Piedad?

L. S.: 32 años.

M. M.: ¿Cuál fue su último puesto?

L. S.: Perito valuador de alhajas y relojes.

M. M.: ¿Cuál es el proceso para valorar en el Monte de Piedad?

L. S.: El proceso radica en encontrar un valor intrínseco a una pieza. Por ejemplo, se basa en el precio del oro puro, por mencionar un caso: el centenario. Para evaluarlo se divide por la cantidad de gramos que contiene el centenario y sale un coeficiente que corresponde a un gramo oro puro. Ese gramo de oro puro se agrega o se quita para hacer las cantidades de oro.

En joyería se usa el oro de 18 kilates, rara vez se utiliza el 21, y el oro puro corresponde a 28 kilates. Entonces, a partir de los 18 kilates ahí se va sacando. El monto de 18 kilates quiere decir que tiene 18 partes de oro puro por tres partes de aleación. La aleación puede ser de cobre, de plata, paladio o platino, así, dependiendo de la aleación sale un costo de un gramo de oro 18 kilates, y posteriormente, viendo el tipo de trabajo, se le agrega un valor por manufactura, el cual puede ser de 100% o hasta 200% según el tipo de hechura. De las más finas son las de tipo italiana, que a veces, son el triple del costo del valor de oro que contiene la pieza. Con base a todo este procedimiento sale el valor intrínseco de la pieza. Es decir, la valuación consiste en pesar la pieza completamente y analizar el tipo de hechura con los montajes que lleva.

Para hacer un préstamo se recurre a sacar... En aquella época cuándo yo ejercía, se sacaba un tercio del valor intrínseco, tomando en cuenta el valor del metal, la hechura y el tipo de pedrería que tuviese y se hace el préstamo sobre un tercio del valor real de la pieza.

M. M.: ¿Mientras usted estuvo en el Monte de Piedad sabía de la existencia de subastas o remates?

L. S.: Sí por supuesto, en aquella época se hacía el siguiente proceso. El pignorante -se le llama así a la persona que lleva la prenda a empeñar o solicitar un préstamo sobre esa pieza- tiene la oportunidad de desempeñar en cuatro meses, de lo contrario, al quinto mes nominal de esa fecha salía a remate.

El remate consistía en juntar todas las piezas acumuladas durante un mes. Había unos compañeros que se les llamaba corredores, quienes en una pequeña charola de exhibición ponían la prenda que les tocaba mostrar y mientras pasaban las personas que asistían podían comparar en subasta.

En si, las subastas consistía en mostrar la prenda y decir el precio que llevaba de avalúo -a veces se hacía una compensación respecto la valor, en ese momento del metal- y si había otra persona interesada en esa pieza se hacían pujas. Las pujas consistían en aumentar el valor de venta; entonces se llevaba la pieza la persona que hiciera la mejor postura.

M. M.: ¿Dónde se llevaban a cabo estas subastas?

L. S.: Generalmente en los patios de las sucursales de ventas.

M. M.: ¿Todos podían participar de las subastas?

L. S.: En efecto era libre

M. M.: ¿Se subastaban obras de arte o antigüedades?

L. S.: Las subastas se componían, en aquel tiempo, de tres tipos de prendas: alhajas y relojes era una, varios y muebles otra, automóviles... perdón eran cuatro y... géneros. Este último era dónde entraban las piezas artísticas y algunas históricas.

M. M.: ¿El monto con el que las piezas entraban a subasta era el mismo que el primer avalúo?

L. S.: Si solo había un avalúo.

M. M.: ¿Usted alguna vez presencio una subasta?

L. S.: Por supuesto.

M. M.: ¿Cómo fue su experiencia?

L. S.: Ehh como observador estuve, como revaluador, es decir retasando las piezas, es decir asignándole un nuevo precio.

M. M.: ¿Por que se les asigna un precio diferente?

L. S.: Sólo en el caso de la joyería porque varía el precio del oro o el precio del metal varía respecto a la fecha en que se empeño y la subastas. Había veces que de día a día cambiaba el valor.

M. M.: ¿Eran exitosas las subastas?

L. S.: Si por supuesto. Muchos llegaron a ser millonarios ahí.

M. M.: ¿Me puede explicar más respecto a esto?

L. S.: Por ejemplo, una pieza de metal, una pieza de joyería se comparaba... se compraba en \$1000, 0000 pesos, en caso de que el comprador fuera comerciante las vendía por fuera en un costo mayor e iba incrementado su tesoro.

En un tiempo se dejaron de hacer las subastas porque, comercialmente hablando, no eran costeables ni para el pignorante ni para el propio Monte de Piedad. De otra forma hay posibilidad de aumentar los intereses, las comisiones de venta y se le puede ayudar más al pignorante.

M. M.: ¿Con la subasta no se incrementan los intereses?

L. S.: No, pero automáticamente subía la comisión por venta y los intereses seguían siendo mensuales. En realidad cobran el 10%.

M. M.: ¿Por que subía la comisión de venta?

L. S.: Porque es un servicio especial prácticamente diríamos que ya no le corresponde al pignorante sino a la sociedad.

M. M.: ¿Además de los valuadores quienes más participan de la investigación de las piezas?

L. S.: Que yo tenga entendido solo el Monte de Piedad tiene su instituto de valuadores, en la actualidad hay casa patito que fabrican sus propios valuadores al vapor.

M. M.: ¿Usted tomo un curso de valuación?

L. S.: Por supuesto que sí, el curso dura tres años -a veces dos s según la esencia del trabajo- y se llevan 21 materias diferentes.

M. M.: ¿Recuerda el tronco del curso?

L. S.:El tronco básico para perito valuator de joyería son varias materias: gemología, joyería, historia del arte, historia de los estilos, inglés, matemáticas,.. y varias.

M. M.: ¿Qué se necesita para ser un buen valuador del Monte de Piedad?

L. S.: Muchas ganas de trabajar y ganas de estudiar, de conocer.

M. M.: ¿Cuáles son los problemas respecto a la valuación en el Monte de Piedad?

L. S.: En México, por desgracias somos muy hábiles, somos esencialmente imitadores, y buscamos la manera de hacer varias *triquiñulas*. Me tocó, por desgracia, sufrir esos embates y hay veces que llegue a conocer centenarios cortados por la mitad y rellenas con cobre.

Me toco a mí sufrir el que metieran prendas, principalmente de arillo, con alma de cobre y nada más con un baño o una chapa gruesa de oro.

M. M.: ¿Cómo calificaría el desarrollo de la empresa Monte de Piedad frente a las otras casas de empeños que existen en México?

L. S.: El único autorizado para poder tasar una prenda, dígame una obra de arte... Que en caso de una obra de arte o antigüedad hay que recurrir al INAH, ya que la venta o tráfico de las ventas artes es propiedad federal. Para todo lo demás el único autorizado es y será el Monte de Piedad.

M. M.: ¿Usted conoció a valuadores de arte o antigüedades dentro del Monte?

L. S.: Por supuesto. Mi maestro de historia del arte era uno de ellos. En la actualidad hay dos que tres.

M. M.: ¿Son recurrentes los empeños de arte?

L. S.: Por lo regular no se recibe mucho porque es complicado, ya que debe de haber un registro ante las autoridades pertinentes.

M. M.: ¿Alguna vez tuvieron algún problema con una pieza?

L. S.: Sí, hay imitaciones muy precisas y muy bonitas que tienen sus artes. En cuanto a joyería me toco ver los famosos dobles, por ejemplo una esmeralda cuya materia prima es el corindón y se hace un corte especial y en la parte de abajo contiene un corindón blanco y la parte de arriba un bello tono verdoso, y en esos casos... bueno... pues se va se va.

M. M.: ¿Cuáles fueron sus mayores satisfacciones como valuador?

L. S.: Pues haber ayudado al público.

M. M.: ¿Cuáles fueron sus mayores aprendizajes?

L. S.: Una anécdota. Había una clienta mía que le gustaba estudiara y llevaba la pluma atómica y me la empeño por cinco pesos porque necesitaba comprar unas copias fotostáticas, se los preste y regreso por su bomba atómica. Hay que aprender a ver la

necesidad del otro... ponerse en el lugar del pignorante y no aprovecharse de la penuria del prójimo.

M. M.: ¿Qué sucede cuando el valuador se equivoca?

L. S.: Es responsabilidad del valuador.

M. M.: ¿Qué sucede en este caso?

L. S.: Si sale a la venta y pasa por la subasta sin venderse permanece cinco meses más en al vitrina; si aún así no se vende automáticamente el valuador la tiene que comprar. A esto se llama cargo al valuador, de esta manera el empleado debe pagar el valor del préstamo que hizo más el veinte porciento de los intereses.

M. M.: ¿Cómo calificaría la competencia entre el Monte de Piedad y las otras casas de subastas?

L. S.: Es una competencia desleal, para el pueblo y para la propia institución que lleva tantos años formando a valuadores.

M. M.: ¿Por qué?

L. S.: Porque no están preparados como debe ser, porque no es la ayuda que debe recibir el público.

M. M.: ¿Qué se necesita para entrar a la escuela de valuación?

L. S.: Es un poco difícil y desgraciadamente necesitas cartas de recomendaciones.

M. M.: ¿Qué tipo de cartas de recomendación?

L. S.: De los mismos empleados del Monte de Piedad.

M. M.: Eso es todo, muchas gracias.

L. S.: Para servirle.

## Bibliografía

### 1. Fuentes bibliográficas

- Ávila y Lugo José, *Introducción a la economía*, México, UNAM – Plaza y Valdés, 2004.
- Bachman Kurt R y Burkhardt Joshua A, *Waiting for the hammer to fall*, Michigan: National Auctioneers Association, 2008.
- Barthes Roland, *El discurso histórico*, México, UNAM - Instituto de Investigaciones Históricas, 1985.
- Bellini, Luigi, *El mundo de los anticuarios*. Pref. de Raffaello Franchi, traducción de Myrta Casacuberta. Barcelona: Zeus, CA. 1962, p. 328.
- Bloch, Marc, *Introducción a la historia*, México, Fondo de Cultura Económica, tercera edición, 2002, p.202.
- Bonta de la Pezuela María, *Porcelana china de exportación*, México, UNAM – Instituto de Investigaciones Estéticas, 2008.
- Burke Peter, *Visto y no visto*, Critica, Barcelona, 2001, p. 141.
- Catalogue the Wallace Collection*, Inglaterra, Borden, 2000. Tomo I.
- Catálogo Galería Filiberto Solís*, México, 2013.
- Cardoso Ciro F. S., *Introducción al trabajo de la investigación histórica*, Barcelona, Crítica, 2003.
- Carranza Beatriz y Martínez Torres Mayeli, *Subasta selecta de antigüedades*, México, Louis C. López Morton, casa de subastas S. A. de C. V., Mayo de 2012.
- Carranza Beatriz, *Subasta de antigüedades, tauromaquia y charrería*, México, Louis C. López Morton, casa de subastas S. A. de C. V., Jueves 26 de julio de 2012.
- Curiel Gustavo, “Lenguajes artísticos transcontinentales en objetos suntuarios de uso cotidiano: el caso de la Nueva España”, en *Pintura de los Reinos*, México, Banamex, 2013.
- Cruz Jesús, *Subasta de vinos de colección, uso diario, destilados y licores*, México, Louis C. López Morton, casa de subastas, S. A. de C.V. 2012.
- Checa, Fernando. *El Real Alcázar de Madrid: dos siglos de arquitectura y coleccionismo en la corte de los reyes de España*. Madrid: Nerea, 1994, 532 p. Ilustraciones.
- Díaz Martín, Rosario María, *Descubrir y conocer el coleccionismo y las antigüedades*, Alcobendas, Madrid: LIBSA, 2006, p. 600.

Durá Juez Pedro, *Teoría de subastas y privatización: un modelo de privatización del vendedor*, Madrid: Universidad Complutense, 2003, p.28.

Fernández, Miguel Ángel. *Coleccionismo en México*. Monterrey: Museo del Vidrio, 2000, p. 286.

Francois Marie, “Vivir de prestado: El empeño en la ciudad de México” en *Historia de la vida cotidiana en México: bienes y vivencias*, Vol. 4.

Franz Meyer: una colección, México, Bancreser, 1984, p. 323.

Gil Salinas, Rafael. *Arte y coleccionismo privado en Valencia del siglo XVIII a nuestros días*. Valencia: Alfons el Magnanim, Institutio Valenciana d'Estudis i Investigacio - Generalitat Valenciana- Diputacio Provincial de Valencia, 1994, p. 318.

Philippe Joutard, *Esas voces que nos llegan del pasado*, México, Fondo Cultura Económica, 2001.

Levine Lawrence W, “El historiador y la brecha de la cultura”, en L.P.Curtis, *El taller del historiador*, FCE, México, 1999, p. 323.

López Morton Zavala Louis Camilo, *Manual del Heredero*, Trillas, México, 2008.

Moran Turina, Jose Miguel. *La memoria de las piedras: anticuarios, arqueólogos y coleccionistas de antigüedades en la España de los Austrias*. Madrid: Centro de Estudios Europa Hispánica, 2010, 451 páginas. Ilustrado.

Martínez Torres Mayeli (catalogadora), Catálogo de V subasta de la colección ecléctica MONCLAU, México, Louis C. Morton, casa de subastas S. A. de C. V., 2012, Prefacio.

Moran Turiana, Jose Miguel. *El coleccionismo en España, de la cámara de maravillas a la galería de pinturas*. Madrid: Cátedra, 1985, 306 p. Colección Cátedra.

O’Gorman Edmundo, “Fantasmas en la narrativa historiográfica”, en *Nexos*, México, año 15, Vol. XV, Num. 175, julio de 1992, p. 50

Palau Antonio, *El Manual del librero hispanoamericano*, Barcelona, sin editorial, 1948, tomo I.

Pieper Renate, “Redes y reinos en los imperios de los Austrias, siglos XVII y XVIII”, en *Pintura de los Reinos*, México, Banamex, 2013.

Real Academia de la Lengua, *Diccionario de la Real Academia de la Lengua*, Madrid, Seix Barral, Tomo I, 2010, p. 104.

Rivero Lake Rodrigo y Vallarino Roberto, *La visión de un anticuario*, Americo Arte editores, 1997, p. 300.

Romero Galván José Rubén, “La historia y la Filología. Notas sobre una muy antigua relación”, en *Historiografía mexicana. Historiografía novohispana de tradición indígena. México*, Instituto de Investigaciones Históricas – UNAM, s. f., p. 678

Ruz, Mario Humberto. *Las Vitrinas de la memoria, los entresijos del olvido: coleccionismo e invención de memoria cultural*. Mérida, Yucatán: UNAM, Centro Peninsular en Humanidades y Ciencias Sociales, 2010, p. 214.

Sala José, *Historia de la ciencia y de la técnica: España siglos XV y XVI*, Tomo 14, Madrid, Akal, 1992.

Servitje Sendra Roberto, *Bimbo: estrategia de éxito empresarial*, México, Prentice Hall, 2003.

Thompson Paul, *La voz del pasado*, Ediciones Alfonso el magnánimo, España, 2000.

Schlosser, Julius, *Las cámaras artísticas y maravillosas del renacimiento tardío: Una contribución a la historia del coleccionismo*. Tr. José Luis Pascual Arranz. Madrid: Akal, 1988.

Stackhouse Adam (Specialist), *Catalogue Fine Books & Manuscripts*, Thursday December 15, 2011 at 1p. New York, Bonhams auctions.

Serrera Ramón María (coordinador), *Las Artes del nuevo mundo*, Colección Coll Cortés, Madrid, 2011.

Taylor, Francis Henry, *Artistas, príncipes y mercaderes: Historia del coleccionismo desde Ramses a Napoleón*, Vers. de Julio Fernández Yañez. Barcelona: Luis de Caralt, 1960, p. 627.

Urquizar Herrera, Antonio, *Coleccionismo y nobleza: signos de distinción social en la Andalucía del Renacimiento*. Madrid: M. Pons, 2007, p. 229.

Velazquez Guadarrama Angélica (coordinadora), *Catálogo del Banco Nacional de México*, Banamex, 2004.

Weiss, Joseph W., *Ética en los negocios*, México, Nueva época, 2006, p. 390.

## 2. Fuentes Hemerográficas

“IV feria de anticuarios y decoradores 1986, organizada por la Asociación Amigos del Museo Nacional de Bellas Artes, 15 al 27 de mayo de 11 a 22” Buenos Aires, Argentina: Asociación amigos del Museo Nacional de Bellas Artes, 1986. S. p.

Musacchio, H. “Patrimonio cultural. Coleccionismo y otras realidades” en *Este país*, México, D.F. No. 32 nov, 1993, p. 3-12.

Clifford, J. “Sobre el coleccionismo de arte y cultura”. *Revista Criterios*. La Habana, No. 31 ene-jun, 1994, 131-150 p.

Lorenzo, José Luis. “Viajeros, anticuarios y arqueólogos europeos en México. *Revista de Arqueología Americana*. No.11 jul-dic, 1996, p. 127-146.

Morales, Luis Gerardo. Pasión por los objetos: coleccionismo poblano del siglo XIX. *Revista Artes de México*.

Moreno Concepción, “Morton anuncia su magna subasta de arte latinoamericano” en *El economista*, México, 5 de Noviembre del 2012.

Palapa Quijas Fabiola, “Casa de subasta Morton, referencia en arte latinoamericano, cumple 25 años”, en *La jornada*, México, Lunes 3 de Septiembre de 2012.

“Louis López Morton, la pauta para las subastas en México”, en el *Siglo de Torreón*, Sección Finanzas, México, Lunes 14 de Enero de 2008, Compañía Editora de la Laguna, Nota 8.

Louis C. Morton Casa de subasta S. A. de C. V., *Manual del consignador*, México, s. p. i., folleto.

Louis C. Morton Casa de subasta S. A. de C. V, *Comisiones a Consignantes y compradores*, México, s. p. i., folleto

## 3. Fuentes de archivo

Juan Rafael Coronel Rivera y Anna Elena Mallet (curadores), *Artificios. Plata y diseño en México: 1880 – 2012*, Folleto, México, BANAMEX – Tane, Diciembre de 2012 – Mayo 2013.

*Decreto que otorga facilidades para el pago de impuestos sobre la renta y al valor agregado, que causen las personas dedicadas a las artes plásticas, y que facilita el pago de*

*los impuestos por la enajenación de obras artísticas y antigüedades propiedad de particulares*, México, SHCP, 31 de Octubre de 1994.

*Ley del Impuesto sobre el Patrimonio*, Objetos de Arte y antigüedad, Art. 19, España, CISS, 2006.

*Ley federal sobre monumentos y zonas arqueológicas, artísticos e históricos*, en el Diario Oficial de la Federación, México, sábado 6 de mayo de 1972.

Norma Turrubiartes Martínez, “Servicio de recolección de mercancías”, en Luis López Morton Z. *Políticas de Galerías Louis C. Morton, casa de subastas, S. A. de C. V.*, México, a partir de abril del 2010.

*Precios obtenidos de la subasta de autos y camiones, México, Louis C. Morton, casa de subastas S. A. de C. V.*, 16 de Noviembre 2012.

#### 4. Fuentes orales:

Entrevista a Leobardo Sánchez García, jubilado del Monte de piedad. México, realizada el sábado 1 de Junio de 2013.

Entrevista a Beatriz Carranza Velázquez, catalogadora de López Morton, realizada el miércoles 27 de Marzo de 2013.