

ARAGÓN, PUEBLO A PUEBLO

JESÚS MACIPE
JORGE ZORRAQUÍN

ALHAMA DE ARAGÓN

EN DATOS

Comarca: Campo de Calatayud
Población: 1.034
A Zaragoza: 110 km



LOS IMPRESCINDIBLES

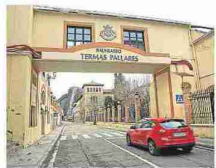
Iglesia de la Natividad

Levantada en el XVII y ampliada más tarde. Cuenta con un retablo dorado de 1699 y su inspiración mudéjar se refleja de forma especial en las yeserías del techo de su nave. Se encuentra ubicada en la margen del río Jalón.



Los balnearios

En el municipio conviven dos balnearios: Termas Pallarés y el Hotel-Balneario Alhama de Aragón, aunque a principios del siglo XX había media docena. Son un imán turístico y motor económicos para la localidad y su entorno.



El castillo

Además de la Casa Palacio de la plaza Costa, la Casa Consistorial o el Palacio de los Padilla, la silueta de la torre del Castillo es la que más llama la atención. El complejo aparece mencionado en el Cantar de Mio Cid.



Mariano Marsol y Ana Sanz, anticuarios de Alhama, en su establecimiento. JESÚS MACIPE

Una nueva vida para los objetos más veteranos

REPORTAJE

Mariano y Ana están al frente de Marsol e hijos, negocio familiar de tres generaciones apasionadas, que trabaja en la compra y venta de antigüedades desde Alhama de Aragón

Mariano Marsol lo tiene claro. «Es algo adictivo y pasional, más que otra cosa. Esto te engancha». En estos términos se refiere este empresario de 48 años a la actividad que desempeña la empresa que fundó su abuelo, pasó por manos de sus padres y tíos y ahora dirige él junto a su mujer, Ana Sanz. Se trata de la empresa Marsol e hijos, radicada en la calle Lanuza de Alhama de Aragón, donde se encuentra la exposición de buena parte de sus materiales: alfombras, arcaes, armarios, puertas, baldosas, cerámicas, espejos o tinajas, entre otras piezas que pueden llegar a datarse hasta los siglos XVIII y XVII y de orígenes tan diversos como la propia co-

marca de Calatayud o puntos del extranjero.

Las raíces del negocio familiar se hunden en el tiempo, cuando su abuelo se dedicaba a la compra venta de objetos, a vender pucheros y comprar otros artículos. «Era el cacharrero, pero hemos ido evolucionando según han venido los tiempos. Hay quien se ha dedicado más a la chatarra y estamos los que nos hemos dedicado a unas cosas y otras», detalla Mariano. De hecho, la empresa, en la que trabajan la pareja y dos operarios, es gestora autorizada por el Gobierno de Aragón para la recogida de residuos férricos y no férricos, proveedores de contenedores para fábricas y particulares, y venta de aprovechables. «Ahora hay que ajustarse y diversificar en otro tipo de trabajos», defiende.

Para Mariano, la pasión por este sector es algo que no se puede explicar con palabras. «Es algo que he vivido desde pequeño. Ya decía un tío mío que cómo no nos van a gustar estas cosas, si nacimos en un arca vieja. Es un modo de vida». «El va a los sitios y se enamora de las piezas», expli-

ca en resumen Ana Sanz. Así, el toque pasional, hace más fácil capear las dificultades del sector. «Si midiéramos proporcionalmente la inversión y sacrificio que se necesita y lo que recibes, no es negocio. Algo hay, evidentemente, pero no es como antes», asume Mariano. En el caso de Ana, la llegada al gremio fue diferente. «Trabajaba en Calatayud en una oficina, pero lo cambié porque aquí había mucho trabajo con el papeleo».

«Se han dado años muy buenos, pero ahora son años muy duros», sintetiza el propietario de la empresa, antes de argumentar que «es difícil, por los volúmenes de venta y por los márgenes reducidos». En este sentido, relata cómo «la exportación está paralizada y el mercado nacional es muy limitado», analiza Mariano. A su juicio, entiende que en España «no hay una cultura de antigüedades, salvo en Navarra, País Vasco y Cataluña». Asimismo, indica que «el comprador que ha quedado es más profesional, aprecia más los artículos y por esa parte, sí es más fácil la venta». Y es que según sostiene Ma-



ORGANIZA

HERALDO



COLABORAN



BUZÓN DE SUGERENCIAS EN LOS CORREOS ELECTRÓNICOS PFERRER@HERALDO.ES (PABLO FERRER) Y LURANGA@HERALDO.ES (LAURA URANGA), CARTAS A HERALDO DE ARAGÓN (INDEPENDENCIA, 29, 50001, ZARAGOZA) Y LLAMADAS AL 976765000

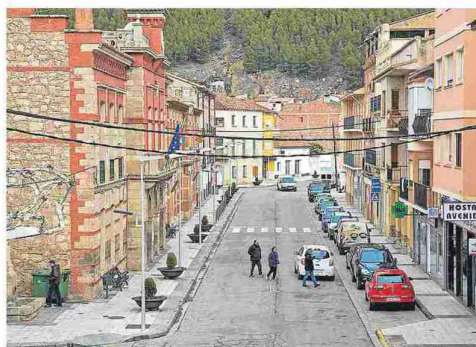
CON LA COLABORACIÓN DE:



Ángel y Anuncia, padres del ciclista Ángel Vicioso. J. MACIPE

El refugio de un técnico de aduanas, humanista, escritor, filósofo y economista

La figura de José Luis Sampedro está muy ligada a su labor como escritor, filósofo y economista; en sus últimos años de vida, también estuvo asociado al llamado 'movimiento indignado'. No es tan conocido su vínculo con Alhama de Aragón. «Conocía el pueblo porque tenía familia en Cihuela; cuando escribió 'El río que nos lleva' sufrió una lumbalgia y decidió curarla en



Estampa del centro de Alhama de Aragón. J. M.



Espacio dedicado a José Luis Sampedro en Alhama. J. M.

los balnearios», explica Elena Grañena, responsable de la exposición permanente dedicada a Sampedro en el municipio. En este espacio, ubicado en la Casa Palacio, se recopilan ejemplares de varias obras suyas, 'La sonrisa etrusca' entre ellas, amén de manuscritos originales y otras piezas. Tras enviudar de Isabel Pellicer, en 1997 conoció a Olga Lucas en Alhama duran-

te una estancia de verano en los balnearios, donde desde 1960 acudía con asiduidad. «Cuando él falleció, Olga y el Ayuntamiento acordaron que se instalase aquí la exposición», indica Grañena. El espacio permanece abierto todas las tardes desde Semana Santa hasta noviembre; fuera de ese periodo, el centro se abre a demanda de los visitantes. J. Z.

La cuna de un luchador dentro del pelotón ciclista, con 19 años de carrera profesional

Los kilómetros que Ángel Vicioso ha recorrido durante sus 19 años como profesional del pelotón ciclista -y otros tantos en categorías inferiores y en aficionados- tienen un punto de origen: Alhama. «Salíamos con la tortilla de patata y la bota de vino; a las cuatro de la mañana, en ruta a donde hubiera carrera», recuerda Anuncia Arcos, madre del deportista que desde hace años reside en Andorra, su

cuartel de entrenamiento. En el caso de su padre, Ángel Vicioso López, recuerda como de pequeño ya apuntaba maneras. «Cuando tenía un rato me iba con la bici y él se venía, y nunca se despegaba de la rueda, así que hablé con José Luis Esteban, del Club Ciclista Bilbilitano», explica el orgulloso padre. Desde ese momento, su carrera progresó. «Hemos pasado ratos muy buenos, pero hemos sufrido

mucho, y él se ha sacrificado mucho. No quiso estudiar y sabía que la alternativa era la carpintería familiar», reconocen los dos. Cuando Ángel decidió recientemente colgar la bicicleta, tras muchas vicisitudes, ambos progenitores lo tomaron como un alivio. «Queríamos que estuviera con su mujer, con sus hijos, que empezara a disfrutar todo lo que no pudo gozar de chico». J. Z.

riano, «es muy difícil vender algo a alguien si no sabe qué es lo que está comprando. Tienes que hacérselo ver».

En estos momentos, Mariano y Ana cuentan con una clientela ganada por el trabajo mimado y constante, y con mucha paciencia. «Lo mejor que hay es el boca a boca, que te conozcan. Intentar hacer un trabajo bien hecho y que queden satisfechos». De esta forma, además de los tratos en territorio nacional, también tienen ventas en Italia, Francia o incluso Australia. Entre los perfiles que recurren a ellos se puede encontrar desde particulares que quieren incorporar objetos antiguos a sus reformas, hasta arquitectos y decoradores.

Uno de los prejuicios con los que Mariano quiere romper es con la vitola que tienen los anticuarios de «especuladores». «Al contrario. El 90% de las antigüedades, por no decir el 100%, siguen vivas físicamente porque hay alguien que las rescata», apunta. Y argumenta que «si no fuera por nosotros muchas de estas cosas estarían en las escombreras o podridas en un granero. Muchas personas se acercan a la tienda y nos cuentan sus anécdotas con los objetos que tenemos, es divertido», explica Ana.

Legalidad por encima de todo

Detrás de esa labor de recuperación hay un trabajo minucioso para cerciorarse de que todo está dentro de la legalidad. «Nuestra máxima es ir siempre a comprar al punto de origen. Nunca compramos en nuestra puerta», defiende Mariano. «Hay que comprar con mucha psicología, tanto por la autenticidad de las piezas como por su procedencia. Te la pueden colar, hay que ir con cuidado». Hasta la fecha no han tenido problemas; cumplen a rajatabla con la normativa. «Nosotros pedimos los datos al particular o al proveedor, y además cumplimentamos un libro que cada mes comprueba la Guardia Civil; a veces se acercan a la tienda para ver que todo cumple», indica Ana. Todavía no tienen claro si alguno de sus hijos asumirá las riendas del negocio familiar; mientras, el trabajo continúa en la tienda de la calle Lanuza.

JORGE ZORRAQUÍN

Y MAÑANA...

BINACED

MÁS INFORMACIÓN EN
WWW.HERALDO.ES

10 DE ABRIL

11 DE ABRIL

12 DE ABRIL

BINACED

BELLO

GALLUR