

reportaje

Joyas

inversión & lujo

Gargantilla Chanel, con
zafiro Burma y diamantes (Phillips de Pury).

Anillo con diamante fancy,
Chatila (Sotheby's).



En épocas de crisis hay ciertos productos que sirven de refugio para los inversores y las joyas son un caso paradigmático. En este reportaje especial hemos tenido ocasión de entrevistar a los directores de los departamentos de joyas de las más importantes casas de subastas internacionales y, a sus homólogos españoles, que desde sus privilegiados observatorios han percibido los cambios más significativos ocurridos en los últimos tiempos en este boyante mercado (320 millones de euros fue el volumen de negocio Christie's en el año 2007) y nos revelan cuáles son las actuales tendencias del mercado y los valores seguros. Por Vanessa García-Osuna



Anillo con cuarzo rosa, zafiro blanco y rodolita, Queensbee (Sotheby's).

Nazgol Jahan

Directora Internacional de Joyas
PHILLIPS DE PURY & COMPANY

“Las joyas son la inversión menos especulativa del mercado”

¿Cuáles han sido los cambios más significativos que ha detectado en el mercado de las joyas? ¿Y cuáles son las actuales tendencias?

Los diamantes, gemas y perlas naturales de exquisita calidad han ido escalando posiciones y consiguiendo precios récord en los últimos años.

Las joyas vintage (art decó, belle époque o victorianas) no han menguado su atractivo alcanzando precios muy altos debido a su escasez en el mercado, en las firmas más apreciadas por nuestros clientes son Cartier, Van Cleef & Arpels, Bulgari y Boucheron.

En relación a la joyería contemporánea, los diseñadores más cotizados son aquellos que producen joyas únicas de excepcional calidad, diseño y factura. Tengo en mente, por ejemplo, a Daniel Brush (Estados Unidos), Carnet (Hong Kong), Hemmerle (Alemania) y Frederic Zaavy (Francia).

Hoy en día los diseños audaces y el uso del oro amarillo siguen siendo muy populares, al igual que las cadenas y collares extralargos.

¿Hacia dónde se orientan sus preferencias personales?

Si hablamos de diseñadores, tengo que citar a Boivin, Verdura/Suzanne Belperron, Daniel Brush y Frederic Zaavy.

En cuanto a las gemas, apuesto decididamente por los diamantes Golconda y rosa, el cristal de roca, los diseños con diamantes de David Webb, las joyas art decó y, cómo no, Cartier.

¿Qué joya no debería faltar en ningún joyero?

La joyería es un sector seguro y se trata de la inversión menos especulativa de este turbulento mercado económico. Recomiendo centrarse en la calidad para asegurar que la inversión mantendrá su valor. Una joya clásica que sea a la vez versátil como, por ejemplo, un collar largo de diamantes. Los precios de los diamantes mantienen su valor en el mercado, pero puedes sentirte única si tu diseñador preferido crea un conjunto exclusivo para ti.

Joanna Hardy

Directora del Departamento de Londres de SOTHEBY'S

“Las últimas tendencias apuntan a diseños más audaces”

¿Cuáles han sido los cambios más significativos que ha detectado en el mercado de las joyas?

En los últimos años, las tendencias en joyería se han movido hacia estéticas más arriesgadas. No hablo exclusivamente del tamaño de las gemas, sino también del color, pues cada vez más se aprecian las piedras con color. También percibo mayor interés por adquirir joyería firmada lo que revela que hay un gusto más refinado y culto que sabe valorar la calidad y procedencia de la pieza.

¿Cuáles serían las tendencias actuales?

Quien persiga buenas piezas, debe apreciar su rareza y calidad de factura. Ciertamente algunos tipos de joyas conservan un encanto intemporal como las art déco de los años 20, los diseños eduardinos y las piezas art nouveau. En cabeza de la lista de las más buscadas por los coleccionistas están las primeras creaciones de Cartier, Van Cleef & Arpels, Boucheron, Faberge, Lalique, y otras importantes casas joyeras. Y, por último, debo remarcar una significativa tendencia al alza de los diamantes de color.

¿Dónde están las oportunidades para el coleccionista?

Las subastas ofrecen fantásticas oportunidades para todos los bolsillos pues en sus catálogos se ofertan lotes fechados desde 1700 hasta hoy. Casas como Sotheby's, ofrecen adicionalmente servicios de expertización y asesoramiento personalizado. Cuando se compren

joyas de excelente calidad –y valor económico acorde– es fundamental que realmente te gusten, te sientas cómodo e identificado con ellas; es seguro que entonces disfrutarás luciéndola y, a resultas de ello, será una inmejorable adquisición.

¿Hacia dónde se orientan sus preferencias personales?

Realmente no me siento atraída por ningún estilo o periodo en particular. Valoro el buen diseño y que sea una pieza posible. Busco joyas que estén primorosamente elaboradas y sean únicas; me encanta la sensación ver una joya por primera vez que no me recuerde a nada que haya visto antes.

¿Cuáles han sido las joyas más emblemáticas vendidas por Sothebys?

La lista es interminable, pero por nombrar sólo algunos casos, citaré las joyas de la Duquesa de Windsor (vendidas por más de 40 millones de euros, un récord para una colección particular que sigue sin batirse), de Jacqueline Kennedy, Maria Callas y Daisy Fellowes ...

¿Qué joya no debería faltar en ningún joyero?

Podría decir que un par de pendientes ... pero, en realidad, lo más importante es que cualquier cosa que compres, da igual cuál sea tu presupuesto, sea siempre lo mejor que puedas permitirte. El simple hecho de comprar una joya ya debería hacerte sentir feliz y orgullosa de llevarla y, lo más importante, hacerte sentir bien.



Collar antiguo de esmeraldas y diamantes (Christie's).



Pendant con diamantes y esmalte, Theo Fennell (Sotheby's)

“Hay una significativa tendencia al alza de los diamantes de color” (J. Hardy. Sotheby's)



David Warren

Director del Departamento de Londres y Dubai de CHRISTIE'S

“Las joyas art decó suben con fuerza”

¿Cuáles han sido los cambios más significativos que ha detectado en el mercado de las joyas?

De manera muy esquemática, he detectado que la tendencia general en los últimos años se ha ido moviendo paulatinamente hacia la joyería moderna -del siglo XIX en adelante- con algunos, contados, ejemplos de épocas anteriores. La joyas art decó siguen siendo un mercado muy potente y el look sencillo y depurado que proyectan se ajusta al gusto moderno de hoy en día. Además, como se montaban frecuentemente en platino y oro blanco, eso encaja aún más con los gustos actuales, pues el oro amarillo va perdiendo adeptos... Los diamantes, como siempre, dominan el mercado y parece que las piedras blancas tanto como los diamantes con color son igualmente populares; particularmente apreciadas son las piedras preciosas de más de 10 quilates.

“Los precios de las perlas naturales -largo tiempo infravaloradas- comienzan a subir” (D. Warren. Christie's)



¿Cuáles serían las tendencias actuales?

Dado que la moda por las perlas del Mar del Sur está perdiendo empuje, vemos que los precios de las perlas naturales (largo tiempo infravaloradas) comienzan a subir. La subasta, en abril de 2007, del legendario collar de perlas Baroda vendido en Nueva York por casi seis millones de euros -el collar de perlas más caro vendido en subasta- demostró que las perlas naturales vuelven con fuerza. En Dubai, en abril, se pagaron 560.000 euros por una perla natural naranja de agua dulce, y 600.000 euros por otra perla natural gris.

¿Dónde están las oportunidades para el coleccionista?

Las joyas Cartier de la primera mitad del siglo XX siguen en cabeza con sus precios creciendo acompasadamente. En noviembre del 2005, en una subasta celebrada en Ginebra, un coleccionista pagó más de un millón de euros por un rarísimo brazalete 'tutti frutti' art decó de Cartier. Piezas

vintage de Van Cleef & Arpels, Winston, Boucheron, Chaumet, Tiffany, Verdura, Lacluche, Yard, Sterle, Boivin, etc siguen siendo una excelente inversión.

El campo de las joyas contemporáneas ha experimentado un crecimiento vertiginoso. Hay que mencionar al gran maestro de los joyeros contemporáneos -JAR- el nombre de la compañía de Joel Arthur Rosenthal, un maestro extraordinario afincado en París. En esa línea, gozan de gran prestigio las creaciones de Michelle Ong, Wallace Chan, Lorenz Baumer, Edmond Chin y Viren Bhagat.

En estos casos, los compradores no sólo aprecian sus extraordinarios diseños, que superan de lejos los de sus competidores, sino la extraordinaria ingeniería y exquisita manufactura de estas joyas de producción muy limitada o única.

¿Hacia dónde se orientan sus preferencias personales?

Mis preferencias personales se remontan muy lejos en el tiempo; me encanta la joyería en oro de la Antigua Roma, la de la India en el siglo XVII del periodo Jehangir, las joyas Belle Epoque desde 1890 a 1910, y las art decó de Cartier.

¿Cuales han sido las joyas más emblemáticas vendidas por Christie's?

Desde que Christie's iniciara sus actividades allá por 1766 hemos vendido famosas colecciones mundiales y piedras históricas. A finales del siglo XIX licitamos parte de las joyas de la Corona de Francia y, en abril de este año, un broche de la corona francesa que fue adquirido por el Museo del Louvre. La perla La Regente se remató, en el 2005, por más de un millón y medio de euros -récord del mundo-. Sería imposible pretender ser exhaustivo, baste decir que por nuestras manos han pasado importantes joyas históricas de las familias reales de Italia, Baviera, España, Inglaterra, Egipto, Yugoslavia, Grecia, Dinamarca, Prusia...

¿Qué joya no debería faltar en ningún joyero?

Los 'must' para una mujer moderna deberían ser, unos pendientes asimétricos de JAR y un anillo con diamante Golconda montado también por JAR (para alternar en las fiestas con la realeza europea). Un colgante indio con diamante del siglo XVII, esmeralda y esmalte para impresionar a los maharajás, Joyas art decó de Cartier, preferentemente del periodo egipcio, junto con algunos ejemplos de sus periodos 'blanco y negro', 'tutti frutti' y 'chinoiserie'. Y por encima de cualquier otra consideración: hay que comprar las joyas que nos gusten, vayamos a lucir, conservar y disfrutar.



Broche-colgante
Masriera & Hnos
(vendido en
25.000 euros.
Balclis).

Sortija de oro blanco con dos brillantes (5 y 5,50 cts) en montura de diamantes fancy. (Vendida en 45.000 euros. Durán)



David Durán

DURÁN

“En tiempos de crisis, el comprador invierte en oro”

¿Cuáles han sido los cambios más significativos que ha detectado en el mercado en los últimos 5 años?

Hay un menor interés por piezas importantes y, sin embargo, las piezas de tipo medio encuentran más clientes que antes. Las piezas antiguas y Decó siguen siendo las más buscadas por clientes particulares y profesionales.

¿Cuáles son las actuales tendencias en joyería?

Sin duda, las piezas antiguas y Decó aunque también la gente va entendiendo que no sólo existen el rubí, zafiro, esmeralda y diamante. También buscan algunas piezas atractivas de turmalinas, aguamarinas, tanzanitas, alejandritas, etc.

¿Recuerda cuáles han sido las joyas más importantes vendidas por Durán?

Podría mencionar varios lotes, como un gran collar de oro amarillo con diamante de 5,70 cts que alcanzó los 53.325 euros; un gran diamante talla brillante de 15,90 cts, rematado en 82.950 euros, sin olvidar una extraordinaria sortija de oro blanco de 18 kilates con dos diamantes (5 y 5,50 cts) en montura de diamantes fancy, por la que pagaron 45.000 euros.

En tiempos de crisis ¿la gente invierte más en oro y joyas como valor seguro?

Sobre todo en oro, pero también porque sale a un precio atractivo incluso para profesionales. Lo importante de una pieza en subasta es el precio, si es atractivo se venderá y subirá.

¿Cuáles son sus preferencias personales?

Me gustan mucho las gemas sin montar de gran tamaño y color (grandes aguamarinas, turmalinas, alejandritas, morganitas, kunzitas, pepitas de oro naturales). Para mi gusto la joyería Decó es la más bella que se ha hecho a lo largo de toda la historia. Las joyas antropomorfas de los siglos XVI y XVII. Me encanta ver a una mujer con buenas joyas cuando las luce con naturalidad. Para mí es obligado cada vez voy a Londres un paseo para ver los escaparates de Bond Street. También los cristales (las piedras cristalizadas en bruto) tienen una fuerza impresionante. La colección ‘Diorita’ es un magnífico ejemplo de ello.

MUSEO NACIONAL
DEL PRADO

Rembrandt

PINTOR DE HISTORIAS

Museo del Prado, 15 octubre 2008 - 6 enero 2009

Información, reserva y venta anticipada: 902 10 70 77
www.museodelprado.es



GOBIERNO
DE ESPAÑA

MINISTERIO
DE CULTURA

Con el patrocinio de

BBVA

Jordi Carreras

BALCLIS

“Las perlas negras están de moda”

¿Qué joyas son las que mejor se venden?

Por tipologías, los pendientes, seguidos de pulseras, anillos y broches; lo que peor se vende son los collares de perlas blancas clásicas y en degradé, en cambio, la perla negra está más de moda.

¿Cuáles han sido los lotes más caros hasta la fecha?

Algunos de los lotes mejor vendidos últimamente han sido dos broches-colgante de Masriera Hermanos; el de la niña salía por 15.000 euros y se vendió por 25.000 euros, el del rostro de muchacho pasó de 3.000 euros a 17.000 euros.

¿Cuáles son las tendencias actuales en cuanto a preferencia?, ¿estilo, valor, diseño?

Las perlas negras están de moda y si son de buen tamaño se venden muy bien. En cuanto a joyería antigua, los pendientes largos de varios pisos del siglo XVIII y su evolución con los cambios de gusto hasta principios del XIX, de pubilla -llamados también ‘de arengada’, ya sea en oro o plata con esmeraldas, amatistas o brillantes, y broches de lazo a juego, el anillo se vende si está todo el juego, solo

cuesta más. Naturalmente, en Cataluña se vende muy bien la joyería modernista de autor, especialmente la de Masriera Hermanos, y cada vez tienen más aceptación las piezas de Masriera y Carreras; también los broches y pulseras de tipo geométrico de platino cuajados de brillantes. Últimamente, también tienen mucho éxito pulseras de oro anchas de grandes eslabones, que antes no estaban de moda, quizás por la revalorización del oro, y en general, en Cataluña suele gustar la joyería de platino y oro blanco con diamantes más que la piedra de color.

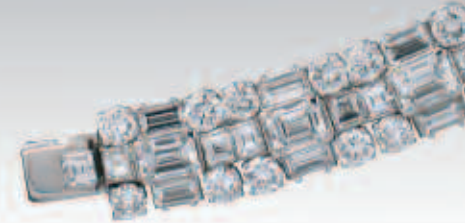
¿Se obtienen mejores resultados haciendo una subasta monográfica de joyas? Creemos que sí, cuanto más oferta y variedad, más atractivo resulta para el público, que siempre puede elegir más; estamos contentos con las monográficas de joyas, porque la sala se llena y la respuesta del público es muy buena.

¿Es una buena inversión? ¿Algún consejo para invertir en joyas?

Sí, porque en tiempos de incertidumbre, si se compra una pieza que en sí misma ya tiene un valor material y además un valor histórico, subirá de precio si se ha pagado a un precio razonable, cosa que siempre se puede conseguir en las subastas. En este sentido, la mejor inversión es la joyería antigua, desde el Art Déco hacia atrás, y cada vez hay más público interesado, tanto español como internacional.

“La mejor inversión es la joyería antigua”
(J. Carreras. Balclis)

“Hay un renovado interés por la joyería de los años 60 y 70”
(J. Ghika. Bonham's)



Jean Ghika

Directora del departamento de Reino Unido de BONHAM'S

“Cada vez más mujeres compran sus propias joyas”

¿Cuáles han sido los cambios más significativos que ha detectado en el mercado en los últimos 5 años?

Hemos detectado un cambio en el perfil de los compradores en subasta con, por ejemplo, un mayor porcentaje de mujeres clientas que compran para sí mismas. Esto es claramente el resultado de que cuentan con ingresos propios y hacen con su dinero lo que quieren.

Estos últimos años la tendencia apunta hacia la joyería de gama alta que se lleva en contextos informales. Por ejemplo, una mujer puede llevar una gargantilla riviére de diamantes con unos simples vaqueros y un jersey, o llevarla con un vestido de cocktail por la noche. Este nuevo planteamiento hace a la joyería más universal.

¿Cuáles son las tendencias actuales?

No han perdido ni un ápice de su atractivo las joyas art Decó de principios de siglo XX. Igualmente siempre hay una fuerte demanda por las creaciones de la ‘realeza’ de la joyería: Cartier, Van Cleef & Arpels, Boucheron, Tiffany, Bulgari... He percibido un renovado interés por la joyería de los años 60 y 70 –que algunos definen como una nueva área especializada de coleccionismo– especialmente por diseñadores como Andrew Grima, John Donald, Stuart Devlin...

¿Dónde están las oportunidades para el coleccionista?

Los precios de las joyas son significativamente más competitivos si se compran en el mercado secundario de las subastas que siempre ofrecen la oportunidad de adquirir algo único e inusual.

¿Hacia donde se orientan sus preferencias personales?

Lo que más me interesa es la calidad y el diseño de la pieza, lo que me lleva, a menudo, a decantarme por las joyas art Decó.

¿Cuáles han sido las joyas más cotizadas vendidas por Bonham's?



Pulsera de diamantes
(vendida en 200.000 euros. Ansorena).

Las joyas de Françoise Hermann (una colección privada que comprendía 135 joyas de época firmadas por Cartier, Van Cleef & Arpels, LaCloche Freres que se vendieron por más de 5 millones de euros; también una pulsera de Cartier que había pertenecido a la duquesa de Windsor (95.000 euros), un solitario con diamante de 11.05 quilates de De Beers (color G, claridad VS1) vendido por 430.000 euros.

Y en diciembre venderemos el valioso collar de perlas de Anna Thomson Dodge y un camafeo del siglo XVI del rey Felipe II de España [más información en la sección dedicada a Bonhams], o las joyas de la estrella de Hollywood Deborah Kerr, que se venden el 4 de diciembre, con precios que van de 1.700 a 40.000 euros.

¿Cuáles son las joyas que todo joyero debiera tener?

Si deseas comprar joyas, ante todo conviene tener en cuenta los siguientes aspectos: la calidad de la manufactura (mirar siempre su reverso y frontal), la condición y la procedencia. Hay que optar siempre por el mejor ejemplar que podamos permitirnos, incluso aunque no tenga el tamaño que deseábamos. Quiero decir que es mucho mejor comprar un diamante pequeño de buen color y claridad que uno mayor pero con más imperfecciones.

Gemma Corral

ANSORENA

“Los diamantes son un valor refugio”

¿Cuáles han sido los cambios más significativos que ha detectado en los últimos años?

En los últimos años se ha dado mucha importancia a las joyas de piedras semipreciosas (amatistas, kuncitas, topacios, aguamarinas...) unido a la explosión de color marcado por la moda.

Pero al mismo tiempo, las sortijas y pendientes de diamantes, siguen siendo una elección segura con diseños clásicos pero actuales, que no pasan de moda con el tiempo.

¿Cuáles son las actuales tendencias en joyería?

Actualmente los clientes buscan joyas con diamantes, entre 2 y 5 cts; ya sean sortijas (solitarios, medias alianzas...) y pendientes en garras o chatones e incluso combinándolos con perlas australianas y de Tahiti. Al mismo tiempo, las joyas con rubíes, esmeraldas y zafiros son piezas que siguen de moda.

¿Recuerda cuáles han sido las joyas más importantes que han pasado por Ansorena?

Es difícil hablar de una joya en concreto, pero dada mi pasión por los diamantes, recuerdo una pulsera realizada en los talleres de Ansorena, en oro blanco con diamantes, talla esmeralda, talla baguette y talla perilla engastada en garras, un diseño muy sencillo respetando la calidad de los diamantes, cuyo efecto final era como si las piedras estuvieran flotando. Una gran pieza de alta joyería que alcanzó los 200.000 euros.

¿Son las joyas –y el oro– un valor refugio en tiempos de crisis?

Actualmente, y más viendo los tiempos que corren, las joyas (más en concreto los diamantes) son un bien refugio, un valor seguro, lo mismo pasa con el arte.

¿Cuáles son sus preferencias personales?

Para mí la gema por excelencia es el diamante, y como joya, los pendientes, sencillos engastados en garra y a partir de 2 cts cada uno, evidentemente cuanto más sencillo sea el diseño y si la joya es de Ansorena, ¡el acierto está garantizado!. Me gustan muchas las joyas que van desde la Belle Époque hasta el periodo Retro, pasando por el Art Nouveau y Art Decó, aunque resulta difícil encontrar piezas originales de estas épocas.

M^a Eugenia Ximénez

SALA RETIRO

“Los compradores están más y mejor informados”

¿Cuáles ha sido los cambios más significativos que ha detectado en el mercado en los últimos años?

Los compradores tienen un mayor interés por conocer las características de las piezas [calidades de las piedras, firmas y terminaciones]. Los clientes ahora están mejor informados y saben exactamente lo que quieren y se documentan mucho sobre los precios.

¿Cuales son las actuales tendencias?

Depende de la edad y poder adquisitivo del comprador. Los jóvenes se decantan más por las piezas con piedras semipreciosas, grandes y montadas en oro blanco y rosa. Las últimas tendencias vuelven a fabricarse en oro amarillo y rosa. Sin embargo, hay un mercado fiel que sigue queriendo piezas, años 20, 30 y 40, y dependiendo del poder adquisitivo, compran piezas modernas que adquieren en joyerías de prestigio y, esas mismas, a un precio mucho mejor en Sala Retiro.

¿Cuales han sido las joyas más destacadas vendidas en Sala Retiro?

Por poner un ejemplo, en la subasta extraordinaria de junio, vendimos una importante pulsera, de alrededor de 20 ct, en oro blanco y diamantes, por 18.000 euros.

En tiempos de crisis ¿la gente invierte más en oro y joyas como valor refugio?

Sin dudarlo, compran bastantes joyas y sobre todo hemos notado un gran incremento en las ventas de oro liso.

¿Cuales son sus preferencias personales?

Sortijas con piedras grandes, de firmas, para mucho poner. Para la noche, sin dudarlo, diamantes, o un buen collar de perlas australianas. ¡Y que nunca falte un buen reloj!

**“Los jóvenes se decantan por las piezas con piedras semipreciosas, grandes y montadas en oro blanco y rosa”
(M^a Eugenia Ximénez. Sala Retiro)**

Pendientes con zafiro y diamantes, David Morris (Sotheby's).



Magnífico zafiro de Cachemira (Christie's).



Broche-colgante
Masriera & Hnos
(vendido en
17.000 euros.
Balclis)

**“Los diamantes y el oro son refugio de inversores que buscan garantizar su capital”
(A. de Basilio. Instituto Gemológico de Madrid)**



Pendientes tipo candelabro (Bonhams).

Adolfo de Basilio

Director del Instituto Gemológico de Madrid*

“El certificado es la garantía más eficaz frente a los fraudes”

¿Cuándo y por qué deciden poner en marcha el Instituto?

La tendencia de la Administración Pública en cuanto a sistemas de calidad y garantías en el comercio se refiere, fue el detonante hace más de tres años para el desarrollo de un proyecto de estas características. La necesidad de un laboratorio gemológico de certificación de gemas y joyas de gran envergadura que aportase al consumidor de bienes/joyas todas las garantías se convirtió en una prioridad. Nuestro objetivo principal es concienciar al consumidor de que el certificado es el medio de garantía más eficaz frente a los fraudes en joyería.

¿Qué servicios ofrece el Instituto Gemológico de Madrid?

Los servicios que ofrece el IGM, son la certificación de joyas, diamantes y otras gemas, tasación, análisis metalográficos y gemológicos, etc. Y servicios tan novedosos como el marcaje por láser en diamantes, lo que permite en caso de robo o extravío la recuperación del diamante por su legítimo dueño ya que es una marca inviolable que lo identifica con su propietario.

Recientemente, usted declaró que “El precio de los diamantes y del oro está aumentando porque probablemente los ciudadanos observan con miedo las oscilaciones de la Bolsa y prefieren invertir en bienes tangibles que les ofrecen más seguridad”.

El miedo de los inversores a la crisis económica internacional, la inestabilidad de los mercados bursátiles y la situación económica general en España ha generado un alto grado de desconfianza del público en los activos financieros, lo que ha generado que los bienes tangibles como el oro y los diamantes se conviertan en elementos que lejos de una intención especulativa aporten a su poseedor la estabilidad, seguridad y garantía que este tipo de materiales aportan en situaciones de incertidumbre económica y social. Nuevamente se demuestra que este tipo de activos son refugio de los inversores que buscan garantizar su capital. Pero lo que no hay que olvidar es que para que éstos inversores tengan toda la seguridad han de solicitar certificado gemológico de todo aquello que adquieran con el fin de garantizar que lo que adquieren realmente cumple los parámetros de pureza, calidad y autenticidad que le corresponden.

¿Existen varios tipos de certificados?

Desde 50 euros podrá conocer todo sobre su joya, emitiéndose un certificado sobre la misma considerado como el DNI de la joya. El consumidor tiene en el Instituto Gemológico de Madrid un laboratorio de referencia oficial donde por un coste reducido podrá conocer y garantizar su patrimonio joyero o si lo que tiene intención es de comprar, solicitando que se lo entreguen certificado podrá comprar con todas las garantías.

* Laboratorio Gemológico inscrito en el registro de laboratorios de la Comunidad de Madrid.