

# Diseño, color y aventura

## La magia de las alfombras orientales



**L**a *Maison Vrouyr* abrió sus puertas en Amberes en 1920. Bajo el lema: “Desde 1920: la misma firma, la misma familia, la misma dirección”, la familia Vrouyr se enorgullece de ser la más antigua galería de Bélgica especializada en alfombras anudadas a mano. Su prestigio viene de sus largas relaciones con Oriente, y de su experiencia, consolidada durante años de búsqueda de las mejores alfombras salidas de las más expertas manos de los artesanos orientales. **Christian Vrouyr**, Secretario General de BRAFA [Brussels Antiques & Fine Art Fair], ha preparado para su stand de este año un sugestivo despliegue monográfico sobre alfombras de Mazandaran.

La 57ª edición de la decana de las ferias de arte y antigüedades europeas si-

### Miao

Las minorías chinas se distinguen por elaborar una infinita variación de textiles de colores tornasolados. Los Miao, una etnia que agrupa a una decena de millones de habitantes, pueblan el sudoeste de las provincias de Yunan, Hunan y Guizhou, y algunos de ellos han emigrado a Vietnam, Laos y Tailandia. En estos países son más conocidos por el nombre de H'mong. Delantales, chaquetas, sombreros, paneles decorativos, túnicas [en imagen] y colchas de todo tipo fueron realizadas en diversas técnicas: bordado, punto de cadeneta o ensamblaje de pequeñas piezas de algodón formando un fascinante caleidoscopio asimétrico.

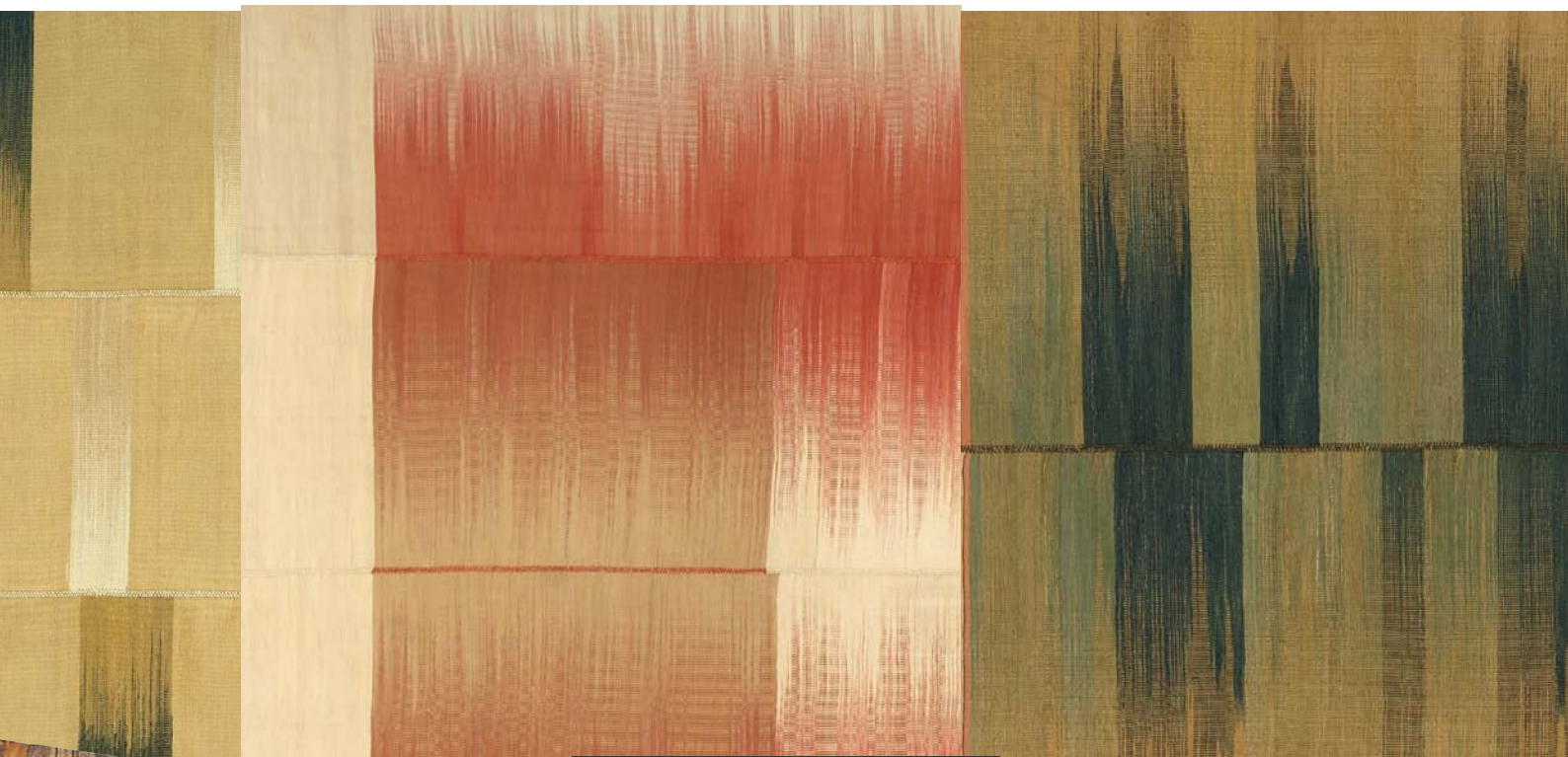
La familia Vrouyr dirige la más antigua galería belga especializada en alfombras anudadas a mano

## La leona de Kerlardasht

"Un día, hará unos quince años, viajé a Kelardasht, Irán, con mi representante —relata Christian Vrouyr— Kelardasht es un valle muy verde poblado de pintorescas aldeas situado al norte de Teherán. Cada año era la misma rutina: emprendíamos nuestro viaje muy pronto, hacia las cuatro de la madrugada, para llegar a los pueblos por la mañana, trabajábamos durante el día y volvíamos por la noche a Teherán.

Las casas-talleres de aquellas aldeas eran como grandes chalets de madera. Me habían hablado de una mujer kurda que tejía alfombras extraordinarias, nada que ver con las que hacían las demás artesanas. Naturalmente tenía muchas ganas de ir a su casa. Mi ayudante, cuya labor consistía únicamente en discutir los precios, además de organizar el traslado de las alfombras a Teherán, comenzó la negociación. La mujer le pidió una cantidad por las cuatro alfombras que tenía en su casa. Durante más de un hora mantuvieron una agria discusión. Ella se negaba en rotundo a bajar el precio. Mi intermediario se enfadó y utilizó todo tipo de trucos y artimañas para convencerla de lo justo de la rebaja. Intentó hacerla reír, halagarla... todo era inútil. La mujer, ya con los brazos en jarras, insistía en el mismo precio, porque era consciente de que la calidad de sus alfombras era muy superior a la de las demás tejedoras.

Mi agente le dijo que en esas condiciones no podíamos comprarlas, y me obligó a marcharme. Una vez fuera le dije que el precio que la mujer reclamaba no era descabellado. Pero él me replicó diciendo que jamás había pagado el primer precio que le pedían. Me dijo que la kurda era una negociadora feroz, no en vano lo llamaban "la leona de Kerlardasht". Decidimos visitar otras casas del vecindario, pero no encontré nada que me gustara. Regresamos, pues, a casa de la tejedora kurda. Se repitió la situación. Mi agente, ya frenético, le anunció que no abandonaríamos su casa hasta que accediera a bajar el precio. La mujer respondió que seríamos bienvenidos como huéspedes durante una semana. Que ella misma cocinaría para nosotros y lavaría las sábanas, pero que no bajaría un céntimo!. Anocheció entre discusiones, y ya era demasiado tarde y peligroso dejar la aldea para atravesar la montaña e ir a nuestro hotel. Buscamos un albergue, dormimos en Kelardasht y a la mañana siguiente con energías renovadas, volvimos a casa de "la leona". Ella seguía en sus trece. Estas disputas interminables acabaron con mis fuerzas, estaba agotado y le rogué al agente que pagase el precio que pedía. Me obedeció a regañadientes mientras me decía, indignado, que era la primera vez que pagaba el precio que le pedían. Y lo que le sacaba de quicio especialmente era que hubiese sido una mujer quien se le había resistido. Yo encontré la situación muy divertida, pero él no se rió en absoluto."



que apostando por la excelencia. Este año, entre sus expositores habrá dos galerías españolas ya conocidas por el público bruselese, Mayoral Galería d'Art y Galería Manuel Barbié, ambas de Barcelona.

### *Háblenos del origen de La Maison Vrouyr?, ¿Cómo nace su pasión por las alfombras?*

Mi abuelo llegó a Bélgica en 1903. Él y su hermano abandonaron Estambul porque su padre creía que la situación de los armenios allí era muy peligrosa. Mi abuelo, en 1905, fue contratado por una firma de alfombras (que ya no existe) para hacerse cargo de su stand durante la Exposición Universal de Lieja. Finalmente abrió su propia galería en 1917 en

### Los tejidos de Mazandaran

Mazandaran es una de las regiones más pobladas de Irán, de mayoría kurda. La primera fuente documental que recoge la presencia de tejedores en la zona es un libro que data del 982 y que cita los tejidos de la villa de Amol. Los habitantes de Mazandaran tienen una idea muy imprecisa sobre la antigüedad de los tejidos que poseen; solo saben que los han heredado de sus padres o abuelos. Estos refinados textiles suelen formar parte de la dote de las bodas.

La falta de referencias y documentos obliga a remitirnos a nuestros conocimientos generales a la hora de datar tejidos de este género.

La Haya (Holanda), ciudad en la que se había instalado al estallar la guerra porque Holanda era neutral; mi abuelo no se arriesgó a ser repatriado a Turquía con su pasaporte de origen. En 1920 volvió a Amberes. Mi padre, Tigrane, retomó la galería, la amplió y comenzó a hacer viajes por Oriente. Participó en 1956 en la segunda edición de la exposición que nosotros hoy llamamos BRAFA. En 1973, yo había terminado mis estudios e hicimos un viaje de tres meses por Egipto, Irán, Afganistán, India (Cachemira) y Nepal. Atravesamos todo Irán en coche yendo desde Tabriz hasta Herat en Afganistán. Este periplo fue determinante para decidirme, y comprendí que sería un trabajo apasionante.

## Tabriz Petag, Irán, hacia 1930

La compañía alemana **Petag** (iniciales de Persische Teppich Aktien Gesellschaft) fue fundada en 1911 en Berlín, a pesar de que algunas fuentes mencionan 1885. Heinrich Jacoby, toda una autoridad en materia de alfombras de Oriente, brindó a partir de 1920 su inestimable apoyo a esta empresa que había instalado un importante taller en la ciudad de Tabriz (al noroeste de Irán). Se trataba de remediar los estragos causados en los talleres artesanales saturados de encargos occidentales.

Petag quiso devolver su antiguo esplendor a las alfombras de la región, y ayudándose de lanas suntuosas y de colorantes vegetales, resucitó los antiguos diseños clásicos de los siglos XVI y XVII. Los **Petag** se reconocen por el signo *shintamani* [que significa 'buen corazón' en sánscrito], que era tejido en cada alfombra.

nización de exposiciones atractivas para dar a conocer sus alfombras mejor; es un campo no demasiado variado, pero muy estimulante; podríamos decir que es un "arte primitivo", muy rudo y muy espontáneo. Las alfombras de Afganistán tienen un colorido algo monótono, pero sus variaciones sobre un mismo tema poseen un fuerte valor etnográfico; no es un arte "espectacular", solo se deja descubrir por quienes abren bien los ojos!. El Cáucaso (Armenia, Georgia, Azerbayán) es una región extraordinariamente compleja con cientos y cientos de pueblecitos que han producido alfombras de gran personalidad; la Revolución de 1920 puso fin brutalmente a esta producción, metamorfoseándola completamente. Nepal no ha sido un gran productor, allí solamente elaboran alfombras de pequeños forma-

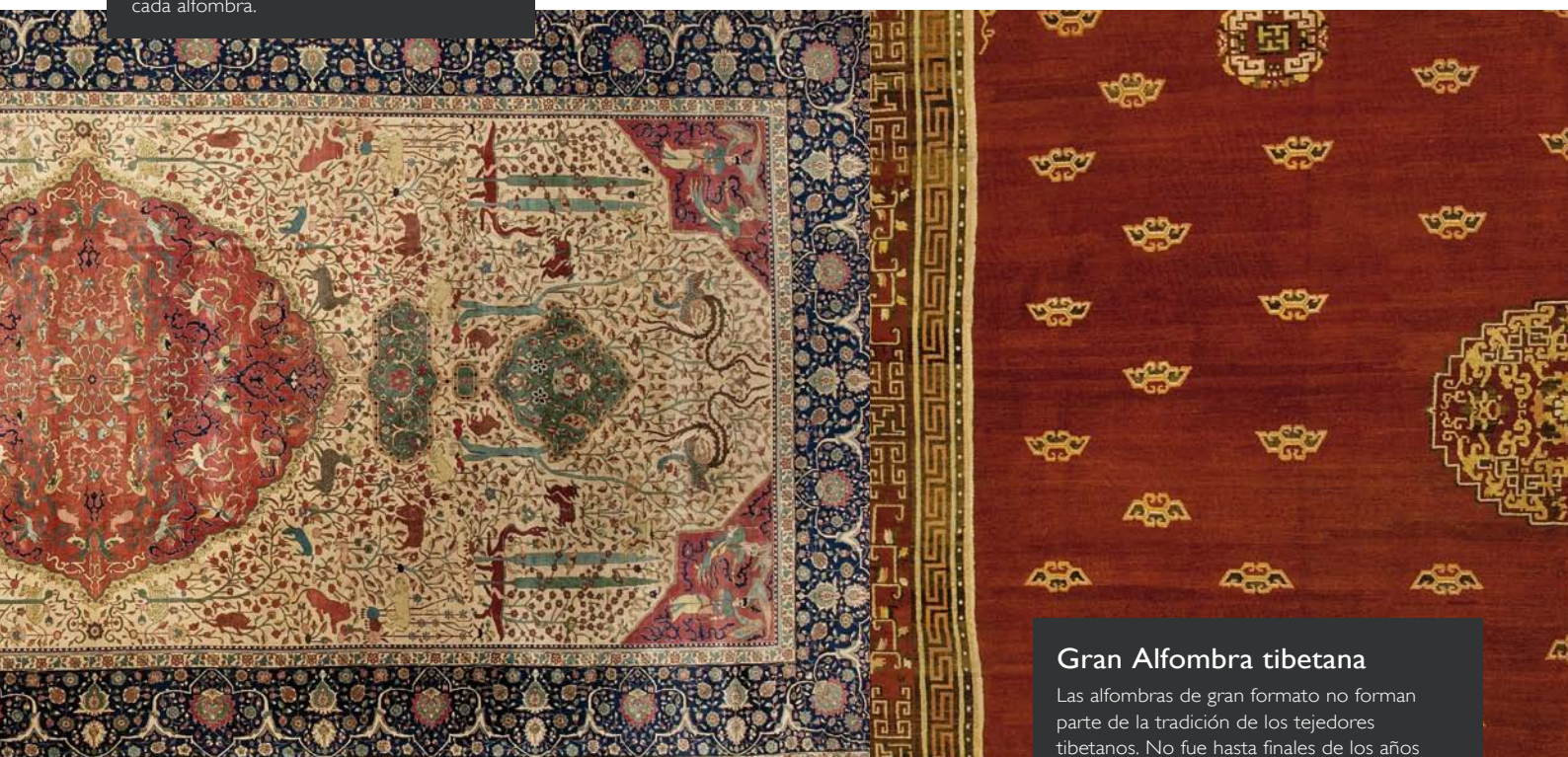
arte poético y delicado, pero también aquí, la Revolución Cultural de Mao lo convirtió en un sistema excesivamente "organizado", casi mecánico, aunque todo esté hecho a mano. Es cierto que la técnica es extraordinaria, pero ¿qué hay de su alma?.

### *¿Cuáles son las alfombras más antiguas que pueden encontrarse en su galería?*

Nuestras alfombras antiguas datan generalmente del siglo XIX y principios del XX. Son alfombras que, en principio, pueden todavía utilizarse y ponerse en el suelo.

### *¿Cómo se fijan los precios?, ¿por su antigüedad?, ¿por su zona geográfica...?*

No existe evidentemente una lista establecida de precios. Cada pieza es di-



## Gran Alfombra tibetana

Las alfombras de gran formato no forman parte de la tradición de los tejedores tibetanos. No fue hasta finales de los años 50 cuando los tibetanos, que habían huido de su país por la invasión china, empezaron a trabajar con los grandes telares que las firmas occidentales pusieron a su disposición. Pero esto solo concierne a la producción del Nepal y del norte de la India. Los más pequeños formatos eran alfombras de meditación, o alfombras de silla de montar. Los formatos más usuales medían alrededor de 80 x 180 cm y servían como decoraciones murales o para el suelo; enseguida llegaron las alfombras de columnas, largas y estrechas, que se colocaban alrededor de los pilares de los templos. La alfombra de la imagen, realizada en dos partes unidas posteriormente, prueba que no existían telares de esta anchura. Según nuestra información, la literatura especializada no tiene constancia de alfombras cuadradas de esta envergadura por lo que se trata de una pieza excepcional.

### *¿Cuáles son actualmente los lazos entre la Maison Vrouyr y Oriente?*

No he dejado de viajar un solo año a estos países, sobre todo a Irán, donde me he quedado a veces hasta 5 ó 6 semanas. Esto me ha permitido aprender muchas cosas, como la lengua y las costumbres locales.

### *¿Cuáles son las alfombras más valoradas? ¿De qué países?*

Es cierto que las alfombras persas (Irán) tienen gran reputación, pero hay que decir que las producciones en Turquía eran extremadamente interesantes. Sería difícil elegir!. El Alto-Atlas ha sido durante mucho tiempo ignorado y desconocido, pero ahora el gobierno está promoviendo la investigación y la orga-

tos destinadas a ser desenrolladas en el suelo, para dormir encima o alfombras de columnas (que se enrollaban alrededor de las columnas de los templos, por ejemplo).

Desde el paso de los *hippies* por Katmandú (donde los tibetanos estaban en un campo de refugiados), las empresas occidentales han transformado radicalmente las costumbres: ahora trabajan grandes formatos y una nueva paleta de colores.

La tradición ya no es creativa: simplemente ejecutan alfombras de exquisita factura siguiendo pautas occidentales. En China el arte de la alfombra anudada estaba destinado principalmente a los palacios, pero hay numerosos textiles. Hasta los años 20, se puede decir que era un

ferente. Hay una apreciación objetiva (técnica) basada en el conocimiento del mercado y que aconseja no ir más allá o quedarse por debajo de un cierto precio; y también hay una apreciación subjetiva (estética) que hace que un objeto de la misma calidad, de la misma antigüedad y de la misma región, a veces incluso con dibujos similares, tenga un encanto inesperado, alguna cosa más... es difícil explicarlo con palabras; son cosas que se leen con los ojos y el corazón. Hay alfombras de precios muy asequibles: algunos cientos de euros, buscando bien y con un poco de intuición, todavía se pueden empezar colecciones con objetos que tienen un valor étnico. Hay que intentar no “hacer inversiones”; el mundo está viviendo tantos cambios y no es fácil predecir nada. Lo mejor es escuchar al corazón

ecuación entre el valor de la alfombra y el precio de la restauración.

***De entre los textiles y los objetos etnográficos, ¿qué objetos son los más curiosos?***

También ahí es difícil elegir. Todavía hoy aparecen cosas “nuevas” (es decir,

todo el mundo contaba relatos alrededor de una hoguera. Historias de alfombras, por supuesto!

***¿Cómo se consigue que la Maison Vrouyr llegue a la cuarta generación?***

Dejando a los hijos en paz, para que

**Ziegler Mahal**

A finales del siglo XIX, ciudades como Mushkabad, Sarouk y Mahal (provincia de Arak, al noroeste de Irán) produjeron alfombras de excelente calidad. En 1883, Ziegler & Company, una firma británica de origen suizo establecida en Manchester, que exportaba azúcar, cobre, algodón y bombillas a Irán, abrió oficina en Tabriz. Uno de los empleados, un tal Strauss, que ocupaba una posición central en la empresa, tuvo la idea de comprar alfombras por los alrededores de Arak (antiguo Sultanabad) para exportarlas hacia el oeste, donde la demanda se iba intensificando. Fue un gran éxito y abrieron nuevas filiales, almacenes y talleres de teñidos por toda la región, y todas las ciudades vecinas recibían encargos de alfombras. Ziegler & Co. proveía la lana tintada y filada a los tejedores. Los dibujos, a menudo de motivos reiterativos, fueron celosamente guardados. Pero fue en vano, porque muy pronto aparecieron copias en el mercado. La empresa cesó en su actividad poco antes de la Segunda Guerra Mundial.



en vez de someterse a las exigencias del mercado, a las esperanzas de las carteras.

***¿Cuáles son las responsabilidades del restaurador de alfombras?***

Son esenciales. En los tres primeros cuartos del siglo XX se han causado verdaderos estragos!. Hoy, hay muchos aspectos a tener en cuenta: si la alfombra no es únicamente antigua, sino que tiene un genuino valor “histórico”, hay que conservar y no restaurar. Hay que evaluar el valor comercial de la alfombra y explicar al cliente si el precio de la restauración está en consonancia a este valor. Las restauraciones siempre deben ser “reversibles”. No hay que “encarnizarse con los cadáveres ni amputar partes que podrían salvarse”, teniendo en cuenta siempre la

“ignoradas”). Existen textiles que tienen precios muy asequibles porque son poco conocidos, poco estudiados, y todavía no han sido recogidos en los libros.

***Para investigar sobre sus alfombras, usted viaja mucho por los diferentes países. ¿Recuerda algún viaje especial?***

He viajado mucho y no solo por Oriente, sino también a Londres, Nueva York... a fin de seguir las grandes ventas. Y también por Bélgica. Mis mejores recuerdos están relacionados con las ventas de alfombras por los pueblos de Irán, el contacto con los tejedores y las gentes del lugar. Me acuerdo de un maravilloso viaje de Bushehr a Shiraz. Íbamos en jeep a través del desierto!. Nos alojamos en las casas de los lugareños, y al anochecer

ellos hagan su elección sin presiones, sin obligarles a que lo sientan como un deber. Esto tiene que ser una elección personal. A veces sale bien, otras veces no.

Nosotros hemos tenido suerte cuatro veces!.

***¿Qué consejos daría a alguien que quisiera iniciarse en una colección de alfombras?***

Que vea lo más posible, mire bien, toque, aprecie, y sobre todo que no escuche a los vendedores!. Escuchar solo la “voz interior”, cometer errores y volver a empezar...

**M. Perera**

BRAFA. Bruselas  
Del 21 al 29 de enero de 2012  
www.brafa.be