

DE TOTA LA VIDA

TONI VALL

Periodista
@tonivall

Un client nou encarrega cinquanta emmarcaments de quadres a El Marco de Oro. D'acord, cap problema. La sorpresa arriba quan descobreixen l'adreça d'enviament. Les oficines d'Ikea a Madrid. Caram, amb la quantitat ingent de marcs que deuen vendre, és ben eloqüent que encarreguin l'emmarcament a fora. Busquen qualitat, esclar, necessiten la garantia de l'expert, del que treballa fi, l'emmarcador a mida que no falla. Al comerç, com a la vida, és colpidora la paradoxa inesperada. I descriptiva, sobretot molt descriptiva.

El Marco de Oro, al centre de Barcelona, al carrer Pau Claris amb València, des de 1939, de la família Puigsech, és referencial dins l'ofici, i avui els germans Carlos i Joan Puigsech en són la tercera generació. El negoci el va obrir el seu avi l'any 1939, època complicada, postguerra dura, i temps amb una concepció del comerç que no té res a veure amb la d'avui. Tu em portes uns quadres per emmarcar i jo et regalo una de les meves pintures. Intercanvi, cooperació, resistència. En aquells primers anys, el negoci també incloïa la venda de productes de temàtica religiosa. Avui

Els germans Carlos i Joan Puigsech són la tercera generació. El negoci el va obrir el seu avi l'any 1939

ja aparcats, però encara en queden alguns vestigis a les parets i vitrines de la botiga. Ah, i també parament de la llar, vaixel·la, bateria de cuina i una mica de joieria. La clientela era variada i diversificada. Des de particulars fins a galeries d'art que els encarregaven l'emmarcament de quadres per a les exposicions. De fet, al pis superior del local s'hi havien fet també exposicions. Encara conserven també l'escala i el rètol que ho acrediten.

Quin és l'encàrrec més habitual avui en dia? Doncs encara el client particular que desitja emmarcar un quadre o un cartell. Convé llavors triar l'estil, la motllura, si es vol fusta o metall i poca cosa més. En temps passats, el veïnat de l'Eixample era predominant. Ara, s'estila molt el nouvingut que desitja decorar la casa. Tot suma.

Per a aquesta mena de perfils, des de ja fa uns anys la botiga compta amb

HI COMPREN IKEA I PEDRO SANCHEZ



FOTOS: MANOLO GARCÍA



un interessant estoc de reproduccions de cartells antics, tan publicitaris com temàtics, fetes amb xapa o amb fusta. Des de Tintín a la Montesa, passant per Marilyn i tots els mites de Hollywood. Hi ha habituals passavolants que volen només fotografiar l'interior: "Ep! Que això no és un museu, eh?", adverteixen tot fent broma. També clients que desitgen reemplaçar un vidre trencat, algunes feines de restauració de marcs antics i marcs de sobretaula per fer lluir les fotos familiars i els records d'infància. Ah! I sembla mentida, però encara s'estila l'emmarcació d'objectes. No dels temps en què es feien emmarcar ventalls i pistoles, però els mons de la memorabilia i la nostàlgia *vintage* són inescrutables.

UN OFICI EXIGENT

"Som com un dinosaure", reconeixen els germans Puigsech. Un irreductible que es resisteix a marxar: "Quan hàgim de plegar, ho farem sense lamentació ni recança". Encara no tenen clar si tindran relleu generacional, però tampoc els preocupa gaire. Coincideixen amb una opinió de consens dins l'ofici de botiguer: el treball de cara al públic és exigent i desgasta. No es publiciten gaire ni aposten per la venda online. "Per emmarcar s'ha de veure què vols, triar, decidir en persona". Què pot valer emmarcar un quadre o un cartell? Depèn molt, pre-

Es podria dir que setmana sí i setmana també tenen propostes per a la venda del local, en un xamfrà llamíner

cisament, de la tria que facis. Et pots gastar entre seixanta i quatre-cents euros. Per a tota mena de butxaques, demandes i preferències.

Es podria dir que setmana sí i setmana també tenen propostes per a la venda del local, en un xamfrà extremadament llamíner, a tocar del Modernisme del passeig de Gràcia. Cap oferta els ha fet el pes. "No tenim ajudes ni tampoc en volem, cap subvenció, cap placa, cap reconeixement que impliqui perdre la independència que tenim i que volem conservar com un tresor". Conserven un taller extern per a la construcció de les motllures i un espai al mateix local per a l'emmarcament *in situ*. Clients il·lustres? Ui, molta varietat. Els Puigsech són discrets, no volen parlar més del compte. Només en mencionen un, Pedro Sánchez, que va comprar-los una selecció de cartells publicitaris.

El Marco de Oro, la històrica botiga de marcs, resisteix en ple centre de Barcelona