



Fundación
Arte y
Mecenazgo

CÍRCULO ARTE Y MECENAZGO

Síntesis de la conferencia

EL NACIMIENTO DEL METROPOLITAN: UN CASO DE PARTENOGENÉISIS

PHILIPPE DE MONTEBELLO

Director emérito del Metropolitan Museum of Art

© del texto, su autor
© de la traducción, su autor
© de la edición, Fundación Arte y Mecenazgo, 2015
Avda. Diagonal, 621, Torre 2, Planta 4, 08028 Barcelona

El nacimiento del Metropolitan: un caso de partenogénesis.

Síntesis de la conferencia

Philippe de Montebello

Director emérito del Metropolitan Museum of Art, Nueva York

Concluida la Guerra Civil en 1865, la nación americana se posiciona como un poder emergente real que vive un enorme crecimiento económico. Grandes fortunas emergen del ferrocarril, la banca, el sector agrario, el oro... Surge una nación joven que acepta y adopta el cambio natural y rápidamente.

La estabilidad económica permite el crecimiento y el desarrollo. No obstante, toda gran nación lo es por su cultura, y la ambición de los norteamericanos iba más allá del oro. Una imperiosa necesidad de equipararse culturalmente a Europa se apodera de un grupo de hombres influyentes en Nueva York. En una lógica típicamente decimonónica entienden que la mayor expresión humana es el arte, cima de la cultura. El oro debe transformarse en arte. Se alzan voces a favor de la necesidad de la creación de un museo. La nación más rica del mundo debe tener por lo menos un gran museo. Un espacio en que los jóvenes artistas tengan sus modelos. Una brújula moral con efecto redentor que haga de contrapeso a la incipiente corrupción que invade la ciudad. La motivación para ello surge de un deber cívico, de un espíritu social arraigado a la idea de que los derechos y los deberes van siempre de la mano.

La iniciativa partía con desventaja con respecto a Europa. Estados Unidos carecía de una tradición artística sólida, de grandes colecciones o grandes palacios adornados con las más importantes obras de arte de los últimos siglos. No existía tampoco el mecenazgo institucional, no había reyes ni príncipes que donasen sus colecciones. El Estado no mostró interés por el proyecto, configurándose así un modelo en el que el museo y su Patronato no respondían ante la voluntad de un solo mecenas. La iniciativa sale adelante gracias al empuje y la fuerza de una serie de individuos que demuestran una gran inquietud social y cultural luchando por un ideal. La historia del Metropolitan es pues una historia de nombres propios. Prohombres generosos y astutos conservadores, doctos en el arte del cortejo.

Las colecciones en Europa se abren al público paulatinamente en el siglo XIX. En unos casos, como en Francia, con guillotinas de por medio. En otros, como en España, por donación de la Familia Real. El caso de María Luisa de Medici es un hecho museológico muy importante pues donó toda su colección a la ciudad de Florencia, por un deber cívico que volvería a darse más adelante en la ciudad de Nueva York. Curiosamente, en Inglaterra, la creación de la National Gallery

es algo tardía respecto a otras ciudades europeas, y la retórica sobre la que se fundamentaba fue reinterpretada décadas después en Nueva York.

El Metropolitan nace en una pequeña casita alquilada en el centro de Manhattan. Obras flamencas de artistas como Van Dick o Jordaens, comienzan a llegar por influencia de William Blodgett, uno de los fundadores del museo. Y a pesar de que la colección comienza a adquirir un cuerpo considerable sus carencias son evidentes, se nota la falta de obras “de grandiosa genialidad” en palabras de Henry James. Tras la creación de Central Park el museo se instala en el parque, y a una velocidad vertiginosa sus casi 200.000 m² se llenan de maravillosas obras de arte.

Catharine Lorillard Wolfe o Henry Marquand, que fueron de los primeros grandes coleccionistas en esos tempranos años, donaron fabulosos cuadros. Además, el obsequio del segundo fue tal y como todos los museos desean que sea una donación, sin ninguna condición. Es decir, no pidió que su nombre figurase en parte alguna del museo, ni impuso condiciones en cómo debía mostrarse la colección. Fue un regalo absolutamente libre que trazó una senda que a lo largo del siguiente siglo muchos otros recorrerían.

El nuevo mundo demostró ser más adelantado en su gusto que la vieja Europa. Mientras que el Louvre rechazaba la donación del pintor Caillebotte, que quiso donar su colección al completo, el Metropolitan fue el primer museo del mundo en exponer pintura impresionista, gracias a la donación de dos cuadros de Manet por parte de Theodore Davis. Aun así el museo advertía del excentricismo del francés en su catálogo de 1903. A día de hoy, con cuatrocientos cuadros impresionistas y post-impresionistas, el Metropolitan es el museo del mundo con una mayor muestra de ese periodo y la mayoría han llegado por donaciones.

La generosa contribución de Jacob Rogers, un hombre absolutamente desconocido en los círculos del Metropolitan, tanto por el Patronato como por su director, fue un acontecimiento de extrema importancia. Rogers donó seis millones de dólares de la época con tan solo una condición, la más grata para un museo, que se utilizasen para la compra de obras de arte. Rogers visitaba el museo una vez al año, pedía ver al director, y tras la visita le entregaba un cheque. Al abrir su testamento se conoció la inmensa donación. En un sistema como el del Metropolitan, que se basa en la generosidad de los individuos, esta anécdota demuestra la importancia de ser cortés con todo el mundo.

A partir de 1917 un cambio en la legislación fiscal fue determinante para la historia del Metropolitan y el mecenazgo en general en EEUU. La política fiscal se diseñó de tal manera que las donaciones se podían desgravar de los impuestos. La generosidad de los norteamericanos es mundialmente conocida, pero la política fiscal es la que la hace posible. De hecho hace unos años se eliminó la desgravación de impuestos y las donaciones cesaron absolutamente durante los dos años que estuvo vigente la ley.

Así, gracias al mecenazgo de aquellos que entendieron la necesidad del arte como bien social, la colección del Metropolitan creció en cantidad y calidad. Algo que no pasó desapercibido en Europa, ya que gran parte de las obras provenían de ahí. Muchos fueron los que mostraron su descontento al respecto, expresando su malestar y caricaturizando la imagen de los coleccionistas americanos velándolos de avaricia. Surgió un debate, aún relevante a día de hoy. El arte es supranacional, es un bien de la humanidad en su conjunto. Además, los recientes eventos relacionados con la destrucción del arte asirio legitiman las prácticas imperialistas de los grandes museos europeos, subrayando la importancia de su conservación.

La misión de los museos es ser contenedores de obras de arte. Uno puede construir grandes edificios, desear que acuda la gente, pero si no se tiene una gran colección nunca podrá ser un gran museo. Hubo otra época en que los museos eran los mayores compradores de obras de arte. Hoy los museos se encuentran prácticamente fuera del mercado, de ahí la importancia de las donaciones desde el ámbito privado. El conservador debe ser siempre cortés, encantador, y también astuto en las negociaciones para atraer la colaboración de los coleccionistas. Son muchos los matices que dificultan el equilibrio entre el agradecimiento ante una donación, y la negociación de las condiciones de ésta. La historia del Metropolitan está plagada de anécdotas que denotan la dificultad de lidiar con las condiciones impuestas por aquellos que generosamente donan sus colecciones. Tal fue el caso, por ejemplo, de Altman, uno de los grandes coleccionistas de principios del siglo XX. Su colección era muy ecléctica, no obstante quiso que se mantuviese conjunta. Tras duras negociaciones con la Fundación Altman, en una sociedad marcadamente litigante, se consiguió la dispersión de la colección, en beneficio del Museo, y ante todo, del público. En otra donación condicionada de la misma manera, la de los Lehman, no resultó tan problemático, ya que se colocó en un ala separada del museo que da a Central Park. Aun así, entre la colección se encontraba una pintura de Sassetta, que forma parte de un retablo del que el Metropolitan posee otra pintura. Debido a las restricciones se encuentran separadas. Entre otras condiciones, aunque no tan problemáticas, se encuentra la que puso la señora Wrihstman, dueña de una maravillosa colección de salas de época. No quiso que fuese prestada a otros museos.

La última gran adquisición que hizo el Metropolitan bajo la dirección de Montebello fue una obra de Duccio, “La Madonna con el niño”, por la que pagaron cerca de 40 millones de dólares. A pesar de pagar un precio mayor del estipulado -debido al interés que la pintura había despertado en otros museos, como el Louvre- el Patronato y los conservadores aplaudieron la decisión de su director.

El Metropolitan ha demostrado una gran capacidad de su director para atraer la generosidad de importantes coleccionistas. Desde la construcción de maquetas

para convencer a los Annenberg de que el Metropolitan era el museo adecuado para su colección, hasta la redefinición de la palabra perpetuidad en negociaciones con Levy, que sentó un precedente que a día de hoy sigue siendo utilizado en Estados Unidos bajo el nombre de “cláusula de perpetuidad Montebello-Levy”.

¿Qué se obtiene a cambio de una donación? Además del reconocimiento en las cartelas, catálogos y otro material impreso, desde luego la satisfacción.

[CaixaForum Barcelona y Madrid, 2 y 3 de marzo de 2015]

Conferencia publicada en:
www.fundacionarteymecenazgo.org

Fundación Arte y Mecenazgo
Avda. Diagonal, 621, 08028 Barcelona
aym@arteymecenazgo.org



Fundación
Arte y
Mecenazgo



Obra Social "la Caixa"