















→ pensar y tienes dinero puedes ayudar a los que te rodean de muchas maneras. No sólo ayudar, sino marcar la diferencia y un simple detalle puede servir para ello, una llamada de agradecimiento. Podemos dejar nuestras huellas en la arena de la playa sin que las olas las borren para que los que vengan más tarde las vean.

**El verbo jubilarse no está en su diccionario.**

¿Jubiqué?, ¿puede deletrear esa palabra, por favor?

**Jubilarse**

Jubiqué... (Risas)

**Usted es presidente emérito de varias instituciones, incluida su empresa. ¿Se siente como el presidente Obama, camino del final de su mandato, que es la figura del pato cojo, ya con poco poder de decisión? ¿Es liberador ser emérito?**

Rotundamente no. Mejor que ser emérito es más divertido ostentar el poder y muy frustrante ver cómo ciertas cosas que tú sabes que se pueden hacer mejor, más bien se hacen peor. Así es la vida.

**Pero usted tiene voz en la empresa, ¿no?**

Mi despacho está todavía allí, tengo a mi equipo allí y formo parte de la dirección ejecutiva y, además, soy el máximo accionista. Todo el mundo tiene una voz, desde la secretaria más modesta hasta el ejecutivo mejor pagado. Yo también tengo mi voz, pero a veces me gustaría que se oyera más alto.

**¿Trabajar con la familia es tan difícil?, ser el jefe de los hijos, los nietos...?**

*“Trabajar con la familia es un desafío constante: tienes que ser mucho más considerado. Lo fui primero con mis padres y luego con mis hijos”*

*“Sigo edificando mi colección cubista y, desde que soy un recién casado, coleccionamos fotografía. Estar casado a los 82 años es excitante, fantástico, algo grandioso”*

*“Uno de los puntos fuertes de España es que tiene más empresas familiares que la mayoría de los países. Si fuera español, sería mucho más optimista justo por eso”*

Difícil, no sé. Un desafío constante, eso sí. Tienes que ser mucho más considerado con tu familia. Lo tuve que ser con mi padres y luego con mis hijos y colegas. Uno de los puntos fuertes de este país, por ejemplo, es que tiene más empresas familiares que la mayoría de los países del mundo. Si yo fuera español, sería mucho más optimista que si fuese de casi cualquier otro país y justo por eso.

**Usted habla de coleccionistas nuevos ricos y caprichosos que cuando ven un cuadro dicen “lo quiero, lo quiero, lo quiero”. Usted no es un nuevo rico y se ha educado para coleccionar, pero ¿a veces también le sale el “lo quiero, lo quiero”?**

Cuando empecé a coleccionar cubismo, ya tenía decidido que las obras acabarían en un gran museo. Desde el inicio. Teniendo eso en cuenta, me pregunté ¿qué obra podría ser icónica para ese museo? Mi idea era si ese cuadro superaría el listón más alto. La mayoría de los museos guardan mucha más obra en sus almacenes que la que tienen colgada. ¿Qué pieza compro para que siempre esté expuesta?

**¿Como una Gioconda o un Gernika?**

Exacto. Una *Mona Lisa*, un *Gernika*. Una pieza tan potente que siempre estará a la vista de todos. Sigo comprando arte para el Met, sin embargo las tres últimas telas que he conseguido no las he comprado, sino que he dado el dinero al museo para que las

adquiera. No hay más espacio en mis paredes y yo lo que quiero es reforzar la colección y eso es otra vuelta de tuerca a mi idea.

**Muchos coleccionistas se lamentan de no haber comprado tal o cual pieza en su momento. Al contrario, ¿ha vendido obras que hubiera querido retener?**

Sí, pero si las vendí fue para poder comprar más obras cubistas. Una vez tuve un paisaje magnífico de Egon Schiele, pero lo tuve que vender. También tuve gouaches de Schiele y con ellos conseguí dinero para agrandar mi colección. Yo nunca quise ser un coleccionista de un poquito de esto y un poquito de lo otro.

**Empezó con postales, luego con carteles de guerra, siguió con carteles de Toulouse-Lautrec, más tarde con el cubismo... ¿Qué será lo siguiente?**

Las postales las di al Museo de Bellas Artes de Boston, los carteles al MoMA... Continué edificando mi colección cubista y desde que soy un recién casado –estamos a punto de llegar a nuestro quinto aniversario, cinco meses en realidad (risas)–, estamos coleccionando fotografía y también nos interesan los artistas californianos. Coleccionar juntos es excitante.

**Su mujer, Judy, es fotógrafa. Sí. He tenido muchas fotografías en el almacén, ahora, con la llegada de ella he redecorado la**



casa y he colgado unas cuantas fotos de Irving Penn en el lugar en el que había cuadros. Hay dos paredes repletas de fotos. Ya sabe lo que se dice: *New wife, new life*.

**¿Mejor eso que *No woman, no cry*?**

Me gusta estar acompañado. Mi actual esposa y yo hemos sido amigos durante 35 años. Solíamos viajar juntos con nuestras parejas. Ella era amiga de mi mujer y yo de su marido. Las dos parejas nos casamos en 1959.

**¿Cómo es ser un recién casado a los ochenta y tantos?**

Es excitante, fantástico, algo verdaderamente grandioso.

Lauder no pierde su sonrisa de dibujo animado en ningún momento y responde con diligencia, sin mirar al reloj. Sin embargo, tuerce ligeramente el gesto cuando se le recuerda indirectamente que es un hombre de muchos posibles, tantos como 9.500 millones de dólares (en euros, algo menos). Él, claro, prefiere hablar de la humildad que aprendió de sus padres en la mesa del comedor, que no de sus posesiones materiales y del hecho que está entre los 50 personas más ricas de Estados Unidos. Al casarse con Judy, ahora Lauder, antes apellidada Glickman, la pareja suma media docena de propiedades. Pero Lauder cree que la cifra puede llevar a engaño, pues no quiere dar la idea de *millionetis* frívolo. En cambio, prefiere hablar de cosas mundanas, de que ve las noticias en el gimnasio por la mañana o de que le gusta la serie televisiva *Downton Abbey*.

**¿Entonces, tienen seis casas?**

Si se cuentan las viviendas tipo cabaña en la montaña con una sola habitación, tal vez sí que hay seis, no lo sé. Unas pocas, tal vez está en lo cierto. No quiero dar una imagen errónea.

**¿Tiene la sensación que hay una carrera de filántropos en Nueva York, a ver quién dona más obra?**

No, una vez di una suma considerable de dinero al Whitney para que se construyera el nuevo edificio. Acudieron a mí y me dijeron que estarían muy honrados en ponerle mi nombre al edificio y les dije que no. Les razoné que en el futuro podían necesitar dinero y que si el edificio llevaba mi nombre perderían la oportunidad que alguien en el futuro llegase y pusiese mucho dinero. En cambio si el edificio estaba aún por bautizar...

**Muchas veces le han bautizado como el abanderado de la educación.**

La educación es clave para la esencia humana. Todos nos estamos educando todo el tiempo, a nosotros, a nuestros hijos. Yo me considero casi hecho a mí mismo. ¿Que mis padres pagaron mis estudios? Sí. Pero yo decidí dónde y qué estudiar. Cuando estaba en la Marina daba clases a los alumnos que no tenían el bachillerato. Les daba clases de Historia de América. A cada sesión, se apuntaban más y más alumnos.

**Le han nombrado Monumento vivo de Nueva York.**

Sí, es una campaña para recoger fondos y así preservar el patrimonio de la ciudad. Es genial, una buena señal, ¡significa que estoy vivo y que esta noche voy a comerme una paella!○



# Leonard Lauder anima a donar arte a los museos

---

**BARCELONA** Redacción

---

Ante un auditorio repleto de coleccionistas y numerosos representantes del mundo artístico, el filántropo y magnate de los cosméticos Leonard A. Lauder explicó el jueves en CaixaForum Barcelona cómo fue gestando durante 35 años su impresionante colección de arte cubista (un tesoro formado por 81 obras maestras de Picasso, Braque, Gris y Léger, valoradas en 1.000 millones de dólares) y las razones que le llevaron a donarla, en el 2013, al Metropolitan Museum de Nueva York.

Invitado por la Fundación Arte y Mecenazgo, que impulsa La Caixa, el también presidente emérito del Whitney Museum se refirió a la colección como uno de “los viajes más apasionantes” de su vida y reveló que desde siempre la idea que le alentó fue reunir un conjunto de obras capaz de transformar un museo. Para Lauder, que cree ciegamente en el retorno social, un buen coleccionista es aquel que reúne arte pensando en compartirlo y animó a sus colegas a donar a los museos.●

## Lauder y el arte de coleccionar

El filántropo que donó sus obras cubistas al Metropolitan explica en Barcelona su pasión por los museos y no por poseer o invertir en arte

EL PAÍS 29 MAY 2015 - 19:02 CEST



El coleccionista Leonard A. Lauder y el responsable de la Fundación Arte y Mecenazgo, Leopoldo Rodés, el jueves en Barcelona.

Coleccionista de arte, millonario, filántropo, hijo de una de las fundadoras de la marca cosmética que lleva su apellido, [Leonard A. Lauder](#) es toda una personalidad. No sólo por su donación en 2013 al [Metropolitan Museum of Art de Nueva York](#) de su colección de arte cubista, valorada en alrededor de 1.000 millones, sino también por cómo explica su pasión y su dedicación. Lo demostró el pasado jueves en Barcelona, en la conferencia que impartió organizada por la Fundación Arte y Mecenazgo, de La Caixa. El responsable de la fundación, Leopoldo Rodés, acompañó al coleccionista norteamericano, en un acto al que asistieron fundamentalmente coleccionistas, mecenas y profesionales de los museos.

Contó que, de niño, cuando salía de clase en el colegio, solía ir a un museo a recorrer sus salas y dejar rienda suelta a su imaginación. De hecho, cuando empezó a coleccionar no fue por la idea de "poseer algo" sino para "crear colecciones de museos". "Soy un *groupie* de los museos", afirmó. Si coleccionó, no fue como una forma de inversión sino por su amor hacia las pinacotecas, añadió, al tiempo que invitó a seguir su ejemplo y recorrer millas para ver arte por el mundo.

Explicó que decidió especializar su colección en los años ochenta del pasado siglo, cuando escuchó una conferencia del historiador del arte Kirk Varnedoe sobre el cubismo. Recordó que Picasso, "uno de los más grandes pintores de la historia", copiaba a menudo a Braque, "uno de los más grandes pintores del siglo XX".

Presidente emérito de Estée Lauder Companies Inc, Leonard A. Lauder, de 82 años, se explayó en la historia del cubismo y en su fascinación por la vida de los cuadros, tanto por delante como por detrás, por donde se acumulan todas las etiquetas que dejan constancia de todos los viajes que ha realizado la obra. Lauder concluyó recordando la importancia que tiene para él "devolver a la ciudad de Nueva York", lo que tanto le ha dado a él y a su familia.