



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO
POSGRADO EN ARTES Y DISEÑO
ESCUELA NACIONAL DE ARTES PLÁSTICAS

“ADMINISTRACIÓN DE LA VIDA PROFESIONAL EN EL
ARTISTA VISUAL”

TESIS QUE PARA OPTAR POR EL GRADO DE
MAESTRO EN ARTES VISUALES
PRESENTA
SANTIAGO ORTEGA HERNÁNDEZ

DIRECTOR DE TESIS
MTRO. IGNACIO A. SALAZAR ARROYO
Adscrito a la
ESCUELA NACIONAL DE ARTES PLÁSTICAS

MÉXICO D.F., DICIEMBRE 2012





Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.



Universidad Nacional Autónoma de México
Escuela Nacional de Artes Plásticas
Posgrado en Artes Visuales

Administración de la vida profesional en el artista visual

Tesis que para obtener el grado de Maestría en Artes Visuales
Orientación: Grabado

Presenta
Santiago Ortega Hernández

Director de Tesis
Mtro. Ignacio A. Salazar Arroyo

México, D.F., 2012



A mis hijos, Angélica y José Santiago

Administración de la vida profesional en el artista visual

Introducción

A pesar de que los fenómenos relacionados con el mercado del arte son muy amplios y complejos, siempre han llamado la atención de artistas visuales, historiadores, críticos, curadores y toda persona inmersa en el mundo de la cultura y las artes. Entre otras razones las vidas de los artistas, o bien, la participación de personajes del campo empresarial, financiero y político. Este interés se hace extensivo a mucha gente ajena al ámbito artístico. Además, destacan los precios exorbitantes que se manejan en las principales casas de subastas y la diversidad de propuestas, las cuales van de las reiterativas y de escaso valor artístico, hasta las más novedosas y propositivas.

Son variados los motivos que llevan a abordar este tema; el primero de ellos es poder conocer a mayor profundidad el desarrollo del comercio del arte. El acopio de información permitió identificar el surgimiento de este mercado en el período helenístico, a la muerte de Alejandro Magno en el año 323 a.C., en un contexto social y cultural bien consolidado, donde surgieron tres ideas fundamentales: humanismo, idealismo y racionalismo. En este período se tuvo una bonanza económica que fortaleció la infraestructura de las diferentes regiones y permitió el incremento de la producción de objetos preciosos, así como de un trabajo artístico de corte popular paralelo al arte oficial.

Otro aspecto atractivo es estudiar el vínculo tan estrecho que mantiene el mercado del arte con el coleccionismo desde hace cinco siglos. El trabajo empieza definiendo lo que es coleccionar y respondiendo a la pregunta, “¿acaso toda acumulación de artículos valiosos, así sean obras de arte, se consideran una colección?” A partir de la revisión y confrontación de las posturas de autores como Maurice Rheims y Rafael Gil, pude consolidar mi idea de que para ser coleccionista se requiere contar con un criterio propio, saber qué es lo que se colecciona, definir las líneas temáticas, tener un amplio interés en lo histórico y en el análisis metódico de las obras, conocer con precisión su procedencia, así como una adecuada valoración de sus contenidos formales y estéticos. No es la intención hacerme falsos elogios pero considero que esta tesis aporta información importante para comprender el fenómeno del coleccionismo empresarial, puesto que la injerencia de dicho sector en las políticas culturales de muchos países es notoria a través del patrocinio y mecenazgo. Se debe destacar que en la actualidad el mercado del arte tiene en el coleccionismo empresarial un segmento muy importante, a tal grado que en los Estados Unidos y Gran Bretaña los grandes coleccionistas comparten con los gobiernos la responsabilidad de difundir la cultura. Esta situación se viene presentando desde la década de 1980.

Una de las premisas más importantes de esta tesis es que las principales casas de subastas y galerías a nivel internacional manejan un “arte de mercado” donde insertan artistas a consideración de los intermediarios, lo que propicia que no todos los artistas visuales tengan cabida. Estos personajes realizan una selección de artistas y obras basándose en su criterio y experiencia en el mercado; después se apoyan en recomendaciones de críticos, historiadores, curadores,

artistas y hasta otros galeristas de prestigio. Esto explica que haya una clara preferencia por la obra de los grandes maestros de todas las épocas, artistas consagrados y artistas maduros, pues consideran que son una inversión hasta cierto punto segura.

Este mercado tiene sus propias prácticas y participantes, como los consejeros, *connaisseurs*, *dealers*, *marchands*, curadores, coleccionistas e inversionistas, por citar a algunos. Destaca el manejo preciso de los medios de comunicación para dar a conocer sus últimas ventas, los precios récords, como el obtenido la última semana de abril de 2012 con los 120 millones de dólares por una versión al pastel de El Grito de Edward Munch; lo que vino a reevaluar proporcionalmente la obra de este artista y a marcar una tendencia para el verano de 2012. Esta tesis tiene como principales fuentes de información los estudios realizados por historiadores del arte como Mary Hollingsworth, Francis Haskell, Maurice Rheims, Michael Baxandall, Ernst Gombrich, Chin-Tao Wu y Thomas Crow, entre otros; en buena medida porque existen pocos textos que se aboquen a aspectos específicos del mercado del arte. Además se complementa con las investigaciones de Peter Burke y Vicenc Furió, historiador y sociólogo, respectivamente.

El orden de los temas y la redacción del documento deben resultar de fácil lectura y comprensión. Se trató de elaborar un panorama general del mercado del arte, donde se incluyeran los problemas cotidianos de los artistas con mecenas, patronos e intermediarios, así como su relación con el coleccionismo y la atención a los conflictos legales. Otro propósito es que las diferentes consideraciones en torno al mercado del arte, se presten a la discusión y, den pie a investigaciones más exhaustivas en algunos de los temas expuestos.

Una de las tareas más laboriosas fue el análisis e interpretación de información de primera mano; desde la bibliografía, hemerografía, revistas especializadas en arte actual, fuentes electrónicas donde se accedió a archivos especializados en arte renacentista, a los acervos de los museos europeos y americanos, así como a las secciones de arte de los diferentes bancos y empresas multinacionales.

Esta serie de consideraciones en torno al mercado del arte, están plasmadas en tres capítulos. En el primero se revisa el desarrollo del comercio artístico, poniendo énfasis en los últimos tres siglos y el impacto que tiene hoy en día en las principales economías del mundo. En este capítulo también se plantea el papel dominante que ejercieron los mecenas y patronos desde el siglo XV hasta finales del siglo XVIII en Europa, sobre todo, en la arquitectura, pintura y escultura.

Es necesario apuntar que en dicho apartado está esbozado el desarrollo del comercio artístico en México; un tema de investigación únicamente explorado en estudios parciales.

El título del segundo capítulo es “Mercado y coleccionismo”, en el que se abordan cinco siglos de coleccionismo artístico y su impacto positivo en el desarrollo cultural urbano. Como se señaló anteriormente, se observan los orígenes del coleccionismo empresarial, el papel de los empresarios como patronos de los principales museos británicos y estadounidenses y sus conflictos de intereses, así como el uso de información privilegiada para sacar provecho económico en el mercado. El capítulo tres está dedicado al mercado y conflictos legales; se empieza por definir qué son los derechos de autor y los morales para

después contemplar el tema de sus transgresores. Aquí se citan los atropellos que han sufrido los artistas desde el Renacimiento a manos de mecenas, patronos, monarcas, banqueros y empresarios; ya que dichos personajes los han obligado a modificar sus obras, les han impuesto los temas, la iconografía y hasta soluciones formales, dejándoles un mínimo de margen para la creatividad. Bajo esta premisa se describen los conflictos entre Francesco Algarotti y Giambattista Tiepolo; Napoleón Bonaparte y Jacques-Louis David; John D. Rockefeller Jr. y Diego Rivera; Robert Moses y Andy Warhol y por último la Promotora de Arte Pictórico, A.C. y Roger Von Gunten.

El capítulo finaliza con “Acuerdos, contratos y conflictos”, donde se narran las múltiples disputas y convenios entre artistas, mecenas, patronos, galeristas y coleccionistas desde el siglo XV. Se hace mención de la diversidad de contratos y acuerdos legales durante los siglos XVI y XVII en los que sorprende el tipo de formalidades que firmaban el padre del futuro artista, en ese momento un niño, con el maestro del taller; los contratos de obra que estipulaban la tasación final de dicha pieza y los convenios que contenían un exceso de especificaciones por parte del cliente y, que el artista muchas veces modificaba sin previo aviso. No menos interesante es lo relacionado con la segunda mitad del siglo XIX, la era de los grandes marchantes; por último se aborda el aspecto legal en la relación artista-galerista desde los inicios del siglo XX hasta la actualidad.

Como profesor de la Licenciatura en Artes Visuales he venido exponiendo diferentes tópicos sobre el mercado del arte en la asignatura: Técnicas, materiales, costos y presupuestos; lo que me ha permitido corroborar el interés que genera dicho tema entre los estudiantes

de artes visuales. La información y las diferentes reflexiones que he plasmado en esta tesis le permitirán al lector comprender conceptos básicos, así como a identificar artistas y personajes de este mercado que han dejado huella y marcado los derroteros de una actividad que influye en el gusto de la gente, marca tendencias e impone modas y, desde el último tercio del siglo XX, impacta en las principales economías del mundo.

Índice General

Introducción

Capítulo 1. El origen y el devenir del mercado

1.1 El desarrollo del comercio artístico

- 1.1.1 El comercio artístico en la antigüedad
- 1.1.2 El inicio del comercio moderno de objetos artísticos
- 1.1.3 El carácter improvisado del comercio de objetos artísticos
- 1.1.4 La irrupción inglesa en el mercado del arte
- 1.1.5 La inestabilidad del mercado del arte
- 1.1.6 El siglo de los marchantes
- 1.1.7 La bonanza del comercio artístico en el siglo XX
- 1.1.8 Las sociedades de inversión en el comercio del arte

1.2 Mecenas y patronos

- 1.2.1 Los conceptos
- 1.2.2 Los inicios
- 1.2.3 La injerencia de mecenas y patronos en el arte renacentista
- 1.2.4 El mecenazgo de la familia Médicis
- 1.2.5 El patronazgo en el siglo XV
- 1.2.6 Las restricciones morales en el patrocinio de las artes
- 1.2.7 Los motivos del patronazgo
- 1.2.8 La influencia de Savonarola en las artes y la decadencia del patronazgo
- 1.2.9 Destacados patronos renacentistas
- 1.2.10 El patronazgo y mecenazgo en el siglo XVII
- 1.2.11 Un destacado mecenas del siglo XVII
- 1.2.12 Un destacado patrono del siglo XVII
- 1.2.13 La decadencia del mecenazgo y patronazgo en Roma

Capítulo 2. Mercado y coleccionismo

2.1 Cinco siglos de coleccionismo artístico

- 2.1.1 El coleccionista
- 2.1.2 El surgimiento del coleccionismo
- 2.1.3 El coleccionismo en el Renacimiento
- 2.1.4 El dominio del coleccionismo holandés en el siglo XVII
- 2.1.5 El siglo XVIII y el surgimiento de nuevos coleccionistas
- 2.1.6 El dominio del coleccionismo francés e inglés durante el siglo XIX

-
- 2.1.7 El auge del coleccionismo en el siglo XX
 - 2.1.8 El coleccionismo y los museos
 - 2.1.9 El coleccionismo en las instituciones educativas
 - 2.1.10 El Estado y el coleccionismo
 - 2.1.11 El coleccionismo en los inicios del siglo XXI
 - 2.1.12 Las casas de subastas y el coleccionismo
 - 2.2 El coleccionismo empresarial
 - 2.2.1 Los inicios
 - 2.2.2 La influencia de los hombres de empresa en los patronatos de museos
 - 2.2.3 Los patronos ingleses
 - 2.2.4 La imagen de empresa a través del patrocinio
 - 2.2.5 El coleccionismo empresarial en México

Capítulo 3. Mercado y conflictos legales

- 3.1 Transgresores de los derechos morales
 - 3.1.1 Los conceptos en torno a los derechos morales
 - 3.1.2 Recuento de los transgresores a los derechos morales de los artistas visuales
- 3.2 Acuerdos, contratos y conflictos
 - 3.2.1 Los contratos y acuerdos legales en el Renacimiento
 - 3.2.2 La diversidad de contratos y acuerdos legales en los siglos XVI y XVII
 - 3.2.3 Francisco de Goya y sus conflictos legales en el siglo XVIII
 - 3.2.4 Los contratos en la segunda mitad del siglo XIX, la era de los grandes marchantes
 - 3.2.5 El aspecto legal en la relación artista-galerista en los siglos XX y XXI

Conclusiones

Fuentes de información

Capítulo 1

El origen y el devenir del mercado

1.1 El desarrollo del comercio artístico

En este recorrido histórico del comercio artístico se podrá valorar la presencia del mercader o comerciante de arte en toda su extensión, desde sus inicios en Grecia y Roma, donde operaban de forma casi clandestina, hasta siglos después en pleno Renacimiento, enfrentándose a los sistemas comerciales impuestos por los patronos y mecenas quienes posteriormente serían desbancados por los primeros y se posicionarán a tal grado que ejercerán un amplio dominio en el sistema de producción, distribución y consumo de las principales economías europeas.

1.1.1 El comercio artístico en la antigüedad

En el mundo antiguo, los artesanos eran personajes anónimos y altamente especializados; estos tenían poca o nula relación con el poder, no sabían del contenido mágico de cada una de sus realizaciones. En dicha estructura de poder difícilmente se dan cambios, todo está unido a lo divino, así permanece durante siglos. Los sacerdotes y militares eran minorías enquistadas en el poder, mandaban realizar obras de arte para prestigiarse o mantener el *statu quo*; sus propósitos eran conservar una continuidad en las creencias y fortalecer las dinastías. La riqueza en este período era exhibida, se hacía evidente y se reproducía, porque era un símbolo de poder.

Egipto y Mesopotamia fueron potencias que se desarrollaron con pocos contactos con el exterior por su ubicación geográfica y contar con sociedades cerradas y autosuficientes.

Caso contrario, los griegos, que fueron un pueblo marino con una actividad constante en el comercio y colonización, tuvieron contacto con Egipto y Mesopotamia de quienes retomaron y asimilaron las tradiciones científicas y artísticas, desarrollando una amplia producción en el terreno de las artes y las humanidades.

Los artesanos especializados de la Grecia Clásica establecieron una constante competencia con sus logros técnicos y soluciones formales para acercarse a los ideales filosóficos. Las variaciones temáticas y formales que cada autor le imprimía a sus obras fueron prefigurando los estilos y las aureolas de genios. En Grecia se dieron casos de esclavos libertos que obtuvieron prestigio por la realización de excelentes obras plásticas. Dichas piezas se hacían por encargo y las pagaba el Estado o el dictador, cuando era el caso. Las obras plásticas de este período cumplían varios papeles: como obra decorativa, de culto y de aproximación a los ideales de belleza.

Este periodo de la Grecia Clásica viene a ser una excepción tras siglos de religión que sucedieron, a su vez, a milenios de magia. En este tiempo los griegos conciben a las artes totalmente interrelacionadas; siempre buscan la unidad entre la diversidad del arte y diferentes aspectos de la experiencia humana. Es en el periodo helenístico, del año 323 al 146 a.C., cuando surgen tres ideas fundamentales: humanismo, idealismo y racionalismo.

Como en muchos períodos de la historia, la situación económica tuvo un papel importante en el desarrollo del arte, sin embargo, no actuó aisladamente. El impulso a la producción artística, su mercantilización y la riqueza de la sociedad helenística no se pueden valorar sin tomar en cuenta varios aspectos, el más importante es el de la creación de una nueva estructura social y cultural. Al aparecer nuevas creencias y mentalidades, éstas, se centraron en una mayor afirmación de la personalidad individual, se marcó una tendencia a la privatización de las artes y su correspondiente humanización.

“...Bianchi-Bandinelli ha puesto de relieve la importancia de la fuerte expansión económica que siguió a las conquistas de Alejandro, una situación sin la que difícilmente podría explicarse la variedad y la riqueza de la producción artística de la época. En el tesoro de Atenas en la época de Pericles había nueve mil talentos y al final de sus campañas, Alejandro depositó ciento ochenta mil.” (Furió; 2000:108)

Se tiene conocimiento que a la muerte de Alejandro Magno, en el año 323 a.C., se puso en circulación aquella enorme riqueza con la que se fortaleció la infraestructura de los núcleos urbanos, impulsó el establecimiento de manufacturas y reactivaron los negocios entre el Mediterráneo y Asia Central. Es en esta sociedad mercantilista y de “nuevos ricos” donde da inicio el mercado artístico.

En ese momento histórico se integra un amplio bagaje de cultura de extracción media, lo que dio vida a un arte privado y hasta de un arte de “corte popular”, paralelo al arte oficial. Se incrementó el consumo artístico a tal grado que algunos talleres de artesanos que elaboraban figuras de cerámica de Tanagra y Tarento derivaron en una producción de tipo industrial.

Existen documentos históricos que describen las impresionantes procesiones y ceremonias de los reyes Tolomeo II y Antíoco IV, donde abundan los objetos artísticos y preciosos como estatuas, altares de plata y oro, tapices, mesas, vasos y platos, entre muchos otros. Todo esto no hubiera sido posible sin la riqueza y ostentación de las diferentes cortes de los reinos helenísticos. Se tiene conocimiento que Ptolomeo I, el primer monarca de la dinastía ptoloméica, fue un hábil diplomático, impulsor de las ciencias y las artes, fundó la Biblioteca de Alejandría.

Diógenes, Laercio (2003) señaló que el filósofo Demetrio, hijo de Fanostrato y discípulo de Teofastro, quien gobernó Atenas del 317 a.C. al 307 a.C., incrementó las rentas y construyó edificios; por lo que en dicho periodo fue honrado con 360 estatuas de bronce, en su mayoría ecuestres, las cuales se colocaron sobre vigas y carros. Después de consultar diferentes fuentes, no dejo de manifestar mi asombro por la gran capacidad de organización y trabajo en equipo, pues las obras escultóricas fueron elaboradas en un tiempo menor a 300 días.

En cuanto a la condición social del artista, es necesario destacar que la evolución formal y concep-



Praxíteles: Hermes con el niño Dioniso, mármol, 213 cm, 350-330 a. C.

tual del arte griego, la buena valoración, situación económica, prestigio y poder que tuvieron algunos pintores, escultores, arquitectos, dramaturgos y músicos hicieron que fueran considerados dotados por los dioses e inspirados por las musas. Con todo y estos calificativos, no todos obtuvieron un poco de reconocimiento social. Se deduce que en Grecia disfrutaban de las obras, mas no apreciaban del todo a los autores.

El escritor Luciano, que en sus inicios fue escultor, hizo una advertencia:

“...no serás más que un jornalero, trabajando con el cuerpo [...] recibiendo pagas exiguas y mezquinas, humilde, una figura insignificante en público [...] uno más entre el populacho. Aunque te conviertas en un Fidias o un Policeto y crearas muchas obras maravillosas, todos elogiarán tu artesanía, cierto es, pero ninguno de los que te vieran –si fuera sensato– querría ser como tú; pues como quiera que fuera tu obra, serías considerado como un artífice, un artesano, uno que vive del trabajo de sus manos...” (Wittkower, Citado por Furió; 2000: 222)

Rheims (1987) destaca que en Atenas la gente hablaba sobre los precios de las obras, pero lo que en realidad les causaba sorpresa eran los precios tan elevados que pagaban los soberanos y sacerdotes por las obras de Zeuxís o Praxíteles.

“Solamente algunos textos nos permiten imaginar cuál podía ser la importancia de los mercados en la antigüedad. Plinio, Filostrato y Marcial señalan en muchas ocasiones que los grandes que vivían alrededor de la cuenca mediterránea, tan enamorados de la pintura como nuestros aficionados contemporáneos, se quitaban a precio de oro las tablas de Apeles y los torsos de Fidias. Acá y allá, el historiador maravillado o indignado, se extraña ya de los precios excesivos...” (Rheims; 1987: 1322)

El comercio artístico también se desarrolló en Roma, una práctica común era que las obras plásticas se vendieran en subastas públicas o en almacenes de la Saeptra Julia¹. Los romanos se diferenciaban en este terreno por un marcado gusto hacia el mobiliario lujoso y la pintura; era usual que en las villas, tanto emperadores como patricios poseyeran colecciones de estatuas originales o reproducciones de obras griegas, junto a una

1. Edificio de la Antigua Roma, se ubicaba en el Campo de Marte, durante la República Romana fue un lugar de votación, posteriormente se habilitó como mercado.

diversidad de objetos artísticos y preciosos. Como ejemplo está el enorme incendio de Roma, en el año 64, el cual es citado por Cornelio Tácito en sus Anales:

“...Dividíase la ciudad de Roma en catorce distritos, de los cuales sólo cuatro quedaron enteros... Quemáronse también las riquezas ganadas con tantas victorias, las obras admirables de los griegos, las memorias antiguas y trabajos insignes de aquellos buenos ingenios...” (Tácito; 1975: 292)

Por lo general quienes comercializaban estos objetos eran corredores especializados, esclavos libertos o viejos servidores al servicio de un maestro que recorrían ciudades para sobornar a los guardianes de los templos. Los llamados “chamarileros” son personas que se dedicaban a comprar y vender objetos usados; estos, tenían mercancía de ocasión y se daban a la tarea de buscar piezas raras, cuando ubicaban alguna en pública subasta llegaban a ofrecer precios altos por las deseadas.

A lo largo de la historia toda ciudad vencida es despojada de sus tesoros más valiosos y estos objetos llegan a alcanzar precios muy altos.

“...El pillaje se convierte en una empresa de Estado.” (Rheims; 1987: 1322)

Lamentablemente esta práctica llevó a personajes como Cayo Licinio Verres, 120 a.C.–43 a.C., gobernante romano que confundió la pasión por coleccionar y abusó de los cargos que desempeñaba.

En el periodo de César Augusto, 27 a.C.–14 d.C., se designa a un magistrado para una adecuada conservación de obras de arte. En ese tiempo el daño a un monumento era considerado un delito grave. Es cuando Agripa sugiere a César Augusto nacionalizar las colecciones privadas.

Pero, ¿cómo se realizaba el comercio en ese periodo histórico? A partir de los textos de Luciano o de Marcial se puede interpretar que, más allá de un negocio corporativo u oficial, la venta de objetos artísticos y decorativos era accesoria a diversos comercios y se ejercía con frecuencia de forma clandestina por los vendedores de esclavos, de muebles u objetos de moda.

Se debe aclarar que el concepto de artista aparece hasta avanzada la Edad Media.

“Arte. (Del lat. ars, artis, y este calco del gr. τέχνη). 1. amb. Virtud, disposición y habilidad para hacer algo. 2. amb. Manifestación de la actividad humana mediante la cual se expresa una visión personal y desinteresada que interpreta lo real o imaginado con recursos plásticos, lingüísticos o sonoros...” (http://buscon.rae.es/draeI/)

El arte es un concepto ligado a lo práctico, eficaz, útil, independiente a los valores intrínsecos que normalmente están ocultos a la mirada de lo profano.

Al llegar a la Alta Edad Media, siglos V al X, el concepto que se tenía de arte cambia drásticamente. El conocimiento se concentró en los monasterios y conventos, se volvió a enlazar con la religión, de la cual no se separó hasta siglos más adelante.

Es en este periodo cuando se da un intenso tráfico de obras por monjes, judíos, lombardos y orfebres. De Flandes a Italia abundan los expertos a la caza de obras de arte. Los mismos cruzados se involucran en esta actividad y llevan a cabo sorprendentes traslados de obras de arte.

En este contexto, el artesano medieval, muy orientado a la representación de esquemas y a permanecer en el anonimato, realiza la mayoría de sus obras para la iglesia; los temas y las obras obedecen a lo que ordenaba esta institución. Se trabajaba dentro de un sistema de gremios muy cerrado con las mismas categorías que regían al resto de esa sociedad: aristocracia, clero y pueblo. Importantes colecciones se encuentran en dichos espacios, las casas de los príncipes y de los burgueses. En estos lugares de opulencia transitan corredores ocasionales, embajadores eclesiásticos y hasta médicos que buscan la oportunidad de ganar dinero ampliando sus colecciones.

Después de la Alta Edad Media, el mercado del arte disminuyó considerablemente. En la sociedad feudal, siglos X al XIII, no se pueden ejercer las artes sino es en los gremios. Un importante número de artistas se niegan a ser simples empleados o servir de peones y se refugian en los conventos, donde la Iglesia se beneficia de su talento. El padre Abad selecciona lo más valioso para enriquecer el “tesoro” mientras que el resto de la producción va para la comunidad. Otro importante número de creadores se pone al servicio de algún príncipe.

“El duque de Berry buscó la obra tanto como al creador. En una carta escrita desde Florencia en el año 1408, Pierre Salmón, uno de sus confidentes, le recomienda a

un artista sienés digno de interés. «Sé que usted desea ver y tener cosas propias y agradables y obreros soberanos y perfectos en su arte y ciencia...». Si el duque desea hacerle venir a Francia, pedirá a su tesorero que haga lo necesario cerca de un genovés llamado Jean Sac. El duque responde a Salmón dándole su aprobación...» (Rheims; 1987: 1322)

Es evidente que en determinados estadios y circunstancias históricas, las condiciones económicas de una sociedad pueden afectar la actividad artística en cierto grado y de diferentes maneras.

La llamada Guerra de los Cien Años, una extendida serie de conflictos armados entre los reyes de Francia y los de Inglaterra, que en realidad duró 116 años (1337-1453), dejó una secuela de destrucción y miseria, la cual, se reflejó en el deterioro de las actividades artísticas y el negocio de objetos artísticos y decorativos. Fue hasta el final de este conflicto que retornó la vida de comodidad y ostentación en las viviendas: se estucaron las paredes y se cubrieron con amplias alfombras los pisos.

Furió (2000) señala que la crisis económica y recesión general que se dio a mediados del siglo XVI en Florencia y Siena, aunado a los enormes estragos que había causado la peste negra de 1348, llevó a la pérdida de la riqueza de reconocidas familias como los Bardi y los Peruzzi. En dicho contexto surgieron nuevos ricos que no acababan de entender la nueva cultura; recuérdese que dominaba el arte más mundano y humanista de Giotto di Bondone, por lo que se remontaron a un arte más tradicional y profundamente religioso, que coincide con los anhelos de una población que creía que lo sufrido durante años había sido un castigo de dios. Es así que el arte vino a reflejar estos profundos cambios sociales.

La gente que gustaba de las artes recorría grandes distancias para asistir a las ferias donde los creadores ofrecían su trabajo más reciente. Destacaban el Mercado de Brabante, donde se podían adquirir excelentes relieves, y los mercados de Amberes y Flandes, donde se vendían pinturas sobre madera de alta calidad artística. También en España, durante el siglo XV, la Corona de Castilla desarrolló un importante grupo de ferias entre las que destacan las de Medina del Campo, lugar donde se dio un comercio activo de obras de arte. Un ejemplo de la importancia de aquellas relaciones comerciales, así como del alto nivel artístico de los maestros flamencos es el retablo de San Juan Bautista de la iglesia de El Salvador de Valladolid, instalada en 1504.

2. Tríptico de la
Capilla de San
Juan Bautista en
la iglesia del San-
tísimo
Salvador de
Valladolid.



El negocio de los objetos se incrementa tanto que los economistas del siglo XVI visualizan en estos intercambios internacionales una clara posibilidad de percibir impuestos.

Así tenemos que, en 1529, el Emperador Carlos V otorgó un permiso a Francesc Serra, un mallero de Barcelona, para que vendiera las pinturas y tapicerías que éste había traído de Flandes. La condición es que esta venta debería realizarse en un tipo de rifa o subasta pública. Furió (2000) destaca que esta autorización permitía a Serra tener una mesa y los escribanos que necesitara y un grupo de ciudadanos y pintores tuvieron la encomienda de calcular el valor de las obras. El rey estableció dentro del permiso que el valor de las obras no excedería la cifra de 500 escudos de oro y que una quinta parte de la cantidad obtenida se otorgaría como limosna al monasterio y convento de Jerusalén.²

Como se puede apreciar, a lo largo de la historia, siempre ha existido un sector de la sociedad interesado en la adquisición de obras de arte; junto a este grupo de consumidores, aparece la figura del mercader o comerciante de arte, con una amplia historia que llega hasta los actuales marchantes, *dealers* y galeristas.

2. Véase Durán I Sanpere, A. (1975). Barcelona I la seva història. L'art i la cultura. Barcelona, España. Curial.

Puedo afirmar que, a la fecha, las subastas son uno de los principales mercados de ventas públicas. Este sistema tiene su antecedente en Francia en 1556 cuando Enrique II, al emitir un edicto, crea la figura de los *maîtres-priseurs*, los cuales deberían estar presentes en toda venta pública, ya fuera realizada por orden judicial o por iniciativa de particulares. Con lo que se afirma que las subastas de arte no son exclusivas de Christie's, Sotheby's y Bonhams.

1.1.2 El inicio del comercio moderno de objetos artísticos

Es innegable que con la llegada de los europeos a América, en 1492, se aceleran los cambios en Europa. Destacan los avances tecnológicos y un próspero intercambio comercial, gracias a que una burguesía urbana se instaló en la cúspide social, con un humanismo que proclamaba la liberación del conocimiento y el laicismo del saber. Es un regreso al individuo como centro y medida del universo. El Renacimiento cimienta sus bases filosóficas y artísticas del idealismo griego, hasta convertirse más adelante en lo que identificamos como “clásico”.

Es en este contexto que surge el comercio moderno de los objetos artísticos. No existían anticuarios sino los personajes antes citados conocidos como “chamarileros”, junto a pequeños marchantes. Al mismo tiempo, los familiares de los príncipes y de los pintores, pertenecientes al clero o a la nobleza, frecuentaban los talleres de los artistas más reconocidos y de los jóvenes talentos. Rheims (2008) señala que éstos se hacían pasar por banqueros cuando en realidad aspiraban a ser técnicos y asesores; sin embargo, eran los verdaderos dueños del negocio y más poderosos en la medida que no dependían de corporaciones. Los chamarileros eran envidiados por diferentes gremios y observados por éstos constantemente.

Como se puede observar, en un principio, los comerciantes de arte vendían al mismo tiempo diferentes objetos. Burke (1993) señala que es en la Italia del Renacimiento donde aparecieron varios mercaderes especializados en el comercio del arte. En el siglo XV, el florentino Bartolomeo Serragli se dedicaba a buscar obras para los Médicis y para Alfonso de Aragón. A principios de la siguiente centuria, Giovanni Battista della Palla, un patricio florentino, fue considerado el primer marchante de arte en todo el sentido del término. Se le conoce por su trabajo como representante de Francisco I de Francia, para quien compró un buen número de obras de arte italiano.

En el mismo periodo, en Italia y los Países Bajos lentamente corren noticias de exposiciones, algunas de ellas organizadas por el gremio de artistas de Amberes, así como por coleccionistas que buscaban y compraban piezas que no habían encargado previamente, como lo hacía Isabella d'Este, marquesa de Mantua y ávida coleccionista de arte. Predominan en este siglo los servicios particulares y sobre todo el sistema de encargo. Volviendo a los chamarileros y corredores de arte; estos trataban a los artistas como a cualquier trabajador, casi los esclavizaban con el pretexto de que les ofrecían vivienda y comida. Así, las relaciones entre estos personajes y los artistas se basaron, por un lado, en el descaro y codicia de los primeros y, por otro, en la ingenuidad de los segundos.

Era frecuente que artistas fracasados cayeran en la práctica de explotar a colegas necesitados. Michelangelo Merisi, mejor conocido como "Caravaggio", fue uno de tantos artistas obligado a pintar naturalezas muertas por varios años; después, estuvo bajo el dominio de un pintor marchante llamado Próspero Orsi, también llamado "Prosperino delle Grutesche" por sus pinturas decorativas. Es importante señalar que no existía una legislación que protegiera los derechos de autor, lo que propiciaba que algunos pintores copiaran obras de otros artistas o que firmaran las ejecutadas por otros pintores.

Como ha venido sucediendo a lo largo de la historia del arte, los creadores enfrentaban problemas económicos que los obligan a realizar tareas secundarias, por ejemplo, en la Edad Media modelaban o esculpían figuras de autoridades religiosas y/o militares y diseñaban los vestuarios para la realeza. De Giotto se tiene conocimiento que éste se dedicaba a los negocios, alquilaba telares y era prestamista:

"Estaba continuamente ocupado en el cobro de deudas, actuando como prestamista profesional y eficiente hombre de negocios que acrecentaba con usura lo que ganaba con su arte" (Antal; 1947: 138)

Otros pintores se hacían vendedores de piedras preciosas o marchantes de objetos artísticos como lo hizo en sus inicios Alberto Durer cuando descubrió



3. Caravaggio: *La inspiración de San Mateo*, óleo/tela, 9 8 ½" x 6 2 ½", 1602

en Venecia una vocación por la joyería o Jan Vermeer que, con la responsabilidad de mantener y educar a sus once hijos, se vio en la necesidad de promover para venta las obras de otros artistas. Es común que muchos artistas acepten actividades secundarias, lo que continúa hasta hoy en día.

En los Países Bajos, a finales del Gótico, se descubre la técnica de la pintura al óleo, lo que permite al pintor trabajar sobre diferentes soportes y obtener diferentes calidades de la superficie pictórica.

Las obras surgidas en dicho entorno serán promocionadas por la burguesía del norte de Europa. En sus temáticas se han sustituido los santos y Cristo y aparecieron géneros como el paisaje, la naturaleza muerta y el vanitas, por citar algunos. La Reforma protestante había eliminado mucha imaginería de los templos y los artistas emprendieron la búsqueda de otros mercados.

También en este territorio, la situación dominante se invirtió por primera vez en el XVII, por lo que se convierte en el antecedente más importante del sistema de mercado, precedente del que vendrá a dominar el mundo contemporáneo. Esto se debió a que en la República holandesa empezó a predominar el mercado libre y las formas de mecenazgo tradicional pasaron a segundo término.

Era un mercado dominado por la ley de la oferta y la demanda; lo que ocasionó que los artistas pasaran por momentos difíciles pues en ocasiones tuvieron que vender sus obras a precios bajísimos en ferias, rifas o subastas. En ese ambiente abundaban los marchantes, quienes no pocas veces impusieron condiciones lamentables a los creadores en los diferentes contratos que firmaban.

Se debe destacar que en la Holanda de este momento no había exposiciones regulares, tampoco críticos profesionales. Lo anterior llega hasta mediados del siglo XVIII en Francia.

No obstante, en Roma había demasiados marchantes, se tiene un dato aproximado de 100, en 1764, tan solo en los alrededores de la Plaza Navona. Estos comerciantes trataban con pintores *amateurs* o con desconocidos. Según Furió (2000), un marchante francés llamado Valentin fue quien compró varias de las primeras obras de Caravaggio. Muchos artistas así se iniciaron en el mercado del arte, por ejemplo, José de Ribera. Se

debe enfatizar que esta actividad no era aceptada por muchos. Para la academia de San Luca se consideraba:

“grave, lamentable e intolerable [...] ver obras destinadas a la decoración de los templos sagrados o al esplendor de los nobles palacios expuestas en tiendas o en las calles como una mercancía barata en renta” (Haskell; 1963: 130-134)

1.1.3 El carácter improvisado del comercio de objetos artísticos

Esta característica se conservó hasta el final del Antiguo Régimen (siglos XVI al XVIII en Europa). Entre otras causas, porque los aficionados se consideraban conocedores; éstos tienen poco interés por la problemática cotidiana de los artistas, consideraban como asunto trivial toda idea de especulación, desestimaban aspectos legales como la emisión de certificados de autenticidad y se comportaban como auténticos expertos en la materia. Cuando existía alguna diferencia por el pago de una obra, generalmente acudían a otro artista.

“El banquero Chigi, habiendo entregado a Rafael una suma de 500 ducados para la ejecución de las Sibilas, fresco destinado a la iglesia de Santa María della Pace en Roma, se niega a pagar un suplemento de 400 ducados. Antes de iniciar un litigio, encarga a Miguel Ángel que arbitre en el asunto: «Hay que pagar –declara el escultor al ver la obra–; una sola de las figuras, vale ya 400 ducados».” (Rheims; 1987: 1323)

Los cerrados gremios medievales se convirtieron en talleres de artista con nombre propio; al mismo tiempo, la imprenta perfeccionada por Gutenberg hacia 1450 ayuda enormemente a ampliar el conocimiento y con la xilografía se incrementa la reproducción de imágenes e inicia el declive del patrono literario, el cual será sustituido por el editor y los lectores anónimos.



4. Rafael Sanzio: Sibilas y ángeles, fresco en la iglesia de Santa María Della Pace, Roma, s.m., 1512-1514 aprox.

Sin embargo, el artista del Renacimiento, a pesar de todo el reconocimiento que tenía gracias al cual se le permitía cierta subjetividad y genialidad, dependía de los encargos del clero, la aristocracia y paulatinamente de los encargos de los comerciantes que paso

a paso romperían el rígido sistema feudal. Todavía no aparecía la posibilidad de que el artista produzca sus obras por su propio gusto o placer.

El Renacimiento como estilo artístico llega hasta el Barroco y la Contrarreforma. En un intento por parte de la iglesia católica por recuperarse de la gran escisión protestante y en su afán de controlar al máximo la iconografía religiosa limita la capacidad de expresión de todo artista. El mismo Barroco sucumbe ante su propio manierismo y se institucionaliza el arte: surgen las academias, las colecciones, el naturalismo, el realismo, géneros como el retrato, el tema mitológico, las batallas, etc. Son neoclasicismos, estilos contra estilos que, con sus valiosas excepciones, se encauzan hacia realismos o llegan a la decadencia.

1.1.4 La irrupción inglesa en el mercado del arte

En los inicios del XVII, los coleccionistas iban más allá de comprar dos o tres obras, procuraban adquirir toda la producción de un artista y nunca la revendían. No había llegado el tiempo de la gran especulación. En esta época, lo común era que quienes compran una obra fuera para su disfrute. Era poco frecuente que alguien viera las obras como mercancías. El concepto de especulación se empieza a utilizar a mediados del siglo XVII. Maurice Rheims (1987) afirma que es a partir de la correspondencia entre Fouquet y su hermano que se puede constatar la existencia de una moda por las subastas, las cuales eran bastante incoherentes.

Son pocos los ejemplos de especulación en este siglo, uno de ellos se da con el estallido político-social en Francia conocido como la Fronza (1648-1653) donde el interés por los objetos artísticos invade a los togados, así como a importantes comerciantes y financieros. También en 1662, a un año de la muerte de Julio Mazarino, conocido como el Cardenal Mazarino, muchos de estos personajes acechan la dispersión de las colecciones bibliográficas y pictóricas del personaje.

Durante la Revolución Francesa, a finales del siglo XVIII, no hubo interés de los franceses por disputar a los marchantes y coleccionistas ingleses los tesoros acumulados en Versalles, por lo que fueron vendidos en pública subasta.

Como se señaló anteriormente, para los franceses la especulación en obras de arte todavía no entraba en sus costumbres, lo cual, fue bien aprovechado por marchantes ingleses quienes constituyeron grandes casas de subastas como la fundada en 1744 por

Samuel Baker conocida como Sotheby's, su principal competidora Christie's fundada por James Christie, en 1766, y Bonhams fundada por Thomas Dodd y Walter Bonham, en 1793. Estas casas subastadoras dominan en la actualidad el mercado del arte a nivel mundial.

1.1.5 La inestabilidad del mercado del arte

En el siglo XVIII, los coleccionistas, los burgueses, los cortesanos y los financieros tienen un marcado interés por lo nuevo. Los objetos de arte del pasado les son indiferentes, por lo que se desprenden sin ningún remordimiento de las obras estimadas por la generación anterior. Desde ese momento, y hasta comienzos del siglo XIX, adquirir antigüedades es tarea de algunos excéntricos.

Ante este auge, el pintor y grabador William Hogarth, a mediados de siglo, publicaba un folleto donde aparecían grabadas sus obras en venta. Por su parte John Constable realizaba lo siguiente:

“...Constable dirige a los que habitualmente manifiestan interés por su pintura un prospecto titulado tarifa de Mr. Constable para los paisajes (Los paisajes de 0,35 m se ofrecen a 250 francos; los lienzos de 1,35 x 1 m a 3.120 francos)...”
(Rheims; 1987: 1323)

Un ejemplo de cómo debían presentarse los objetos a la vista de los paseantes es la obra que pintó Antoine Watteau en 1720 para el marchante Edmé-Francois Gersaint: La tienda de Gersaint.



5. Watteau: *La tienda de Gersaint*, óleo/tela, 166 x 306 cm., 1721

Rheims (1987) afirma que en la Europa del siglo XVIII, la gente que se dedicaba al comercio de objetos artísticos no era bien vista, se les consideraba truhanes. En los mismos estatutos de la Académie Royale de Peinture et de Sculpture estaba estipulado que sus miembros no podían abrir tiendas para vender cuadros o ejercer cualquier clase de comercio de objetos de arte.

En su ingreso a la academia antes citada, la pintora Marie-Louise-Élisabeth Vigée-Lebrun, quien es considerada la pintora más reconocida del siglo XVIII en Francia, tuvo una fuerte oposición por dos aspectos muy importantes en ese momento: el hecho de ser mujer, ya que se negaba el ingreso a mujeres y sólo podían pintar los miembros de la academia, y por ser esposa del pintor y comerciante de arte Jean-Baptiste-Pierre Lebrun; sólo con una orden del rey Luis XVI, presionado por su esposa María Antonieta, fue que pudo ingresar.

Los métodos de promoción de Vigée-Lebrun fueron exitosos y son un referente importante para los grandes marchands del siglo XX. Esta pintora editó obras de gran lujo y catálogos en forma de libros donde se reprodujeron las obras que se querían vender y donde se alababa a artistas que se creía injustamente olvidados.

En los últimos años de la centuria, las obras creadas en el Antiguo Régimen son malbaratadas, debido a la crisis financiera y a la moda. Se sabe que en esa época por pocas centenas de francos se podía constituir una galería de obras maestras; por ejemplo: un Fragonard valía de 50 a 200 francos.

En mayo de 1795 Christie's subastó la Asunción de la virgen de Bartolomé Esteban Murillo en 46 Guineas. Esta pintura costaba 20 veces más cara 60 años antes. En 1797, la Madonna del corsé rojo de Rafael Sanzio que provenía de la capilla privada de Mazarino fue adjudicada por 890 libras mientras que en la actualidad debe valer más de 50 millones de francos.

Es hasta la última fase de la Revolución Francesa conocida como el Directorio (1795 – 1799) que comienza la recuperación. Los compradores de bienes nacionales, los agiotistas y manipuladores empiezan a alardear con las ventas públicas. En 1801 se vende la colección Toyolan, conformada por 158 cuadros, en 336.000 francos; convirtiéndose en la primera gran venta después de la Revolución.

La pintura moderna por su parte va a la baja, los pedidos disminuyeron considerablemente y es hasta los primeros años del Imperio Napoleónico (1804 – 1814) que empezó un ascenso para este tipo de arte.

1.1.6 El siglo de los marchantes

Es hasta el año de 1850 que en las ciudades europeas se encuentra una gran cantidad de restos del pasado, los cuales se adquieren en las tiendas de los chamarileros. Con toda certeza se podría afirmar que los coleccionistas de los siglos XX y XXI no cabrían de emoción ante tal situación.

La revolución económica e industrial viene a beneficiar a la sociedad burguesa americana y europea; estos grupos sociales descubren al mismo tiempo las ventajas sociales y financieras de la pintura moderna. Es cuando la obra de arte adquiere un mayor valor económico. Este cambio viene a beneficiar a los artistas “independientes”.

A partir de 1840, a toda persona que se dedica a la compra y venta de obras de arte se le llama “anticuario”. En ese momento la palabra ha perdido el significado primitivo de gente erudita y experta en resolver problemas de arqueología y se comienzan a dividir en dos grupos: los especialistas en obras de arte y aquellos que comercializan todo tipo de objetos.

Los marchantes habían surgido desde finales del siglo XVIII. Es la década de 1850 surgen personajes como William Agnew y Ernest Gambart en Londres; así como Adolphe Goupil, Francis Petit y Jean Marie Fortuné Durand, padre de Paul Durand-Ruel, en París. A su vez, Goupil fundó la Casa Goupil y Ritter, que después se llamaría “Galerías Goupil”, con la que se constituyó como el marchand más importante de Europa en el campo de la estampa; éste agrupó y promovió a nivel internacional a los grabadores más importantes de su tiempo como a Ernest Meissonier, Jean-Léon Gérôme, Horacio Vernet y Alexandre Cabanel, entre otros.

Esta postura cambió radicalmente en la siguiente generación de marchantes. Desde los más adinerados como Paul Durand-Ruel, Boussod y Valadón, George Petit y Bernheim-Jeune, hasta personajes controvertidos como Ambroise Vollard y galeristas menores como Pere Tanguy y le Berc de Boutteville. Todos estos personajes asumieron una actitud empresarial y propagandista, aun dentro de las instituciones oficiales.

En 1846 Goupil envió a Michel Knoedler a Nueva York para abrir una galería; sin embargo, la relación no fructificó. En 1857, Jean Marie Fortuné Durand se asoció con Knoedler para consolidar la galería. Como empresarios que eran, apostaron por artistas franceses del círculo expositivo oficial –El Salón o la Royal Academy– nunca por artistas marginales o que no hubieran obtenido el ingreso a las exposiciones oficiales. En cuanto a los artistas americanos que promovieron destacan Bingham y George Iness.

“Su galería siguió la suerte de la propia América. A finales del siglo XIX y principios del XX, todos sus clientes fueron grandes industriales que habían tomado gusto por el arte: Vanderbilt, Astor, Havemeyer, Rockefeller, Mellon, Frick, Widener y J.P. Morgan.” (Marandel y Rubin; 1987: 1072)

A partir de 1867 Paul Durand-Ruel es el primero en comprender el papel del marchante en una sociedad en cambio: retoma el método del mecenazgo y lo traslada al terreno comercial. Continuamente pone en riesgo su fortuna con tal de sacar adelante sus gustos e ideas. Durand-Ruel alteró con sus métodos las costumbres tradicionales pues el gusto del coleccionista dejó de ser un criterio y debió adaptarse a la visión del marchante, algo bastante radical para la época.

“En 1869, Durand-Ruel escribe: «Un verdadero marchante de cuadros debe de ser al mismo tiempo un coleccionista ilustrado, presto a sacrificar su interés, si es preciso, y preferir luchar contra los especuladores antes que unirse a sus manio- bras.» (Rheims; 1987: 1324)

Rheims (1987) afirma que Paul Durand-Ruel estableció una nueva postura con los pintores, los escuchó y los atendió, pero no se involucró en los aspectos técnicos y estéticos de cada uno de ellos. En 1866 compró 70 obras de Théodore Rousseau por la cantidad de 36 000 francos; en 1871 adquirió obras de Manet por 51 000 francos y piezas de Renoir por 500 francos.

6. Edgar Degas: *La pequeña bailarina de 14 años*, bronce, tutú de tul, lazo de satén, 98 x 32.5 x 24.5 cm, 1921–1931, modelo 1865–1881, Museo de Orsay, París.



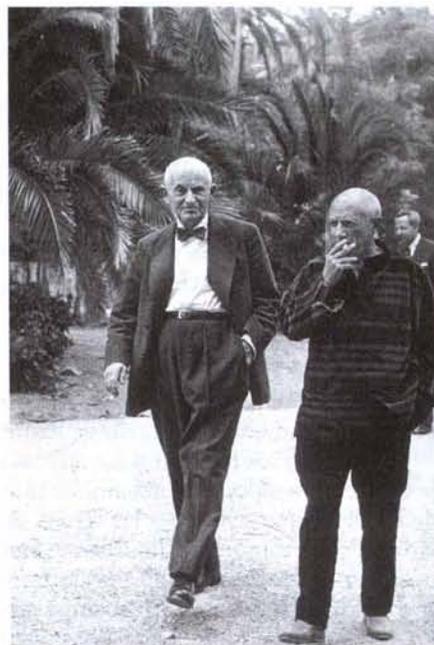
En 1884 Durand-Ruel estaba en la ruina, su deuda ascendía a un millón de francos y los marchantes lo amenazaron con vender en el Hôtel Drouot todos los cuadros impresionistas que circulaban en el mercado con la finalidad de devaluar la colección de su principal competidor. Cuando muere Durand-Ruel, en 1922, está casi en la calle: poseía 800 Renoir y 600 Degas.

A este marchante le toca una etapa en la que su actividad es por fin estimada, junto a Daniel-Henry Kahnweiler y Aimé Maeght son partícipes de los comentarios de los coleccionistas sobre el éxito de Renoir, Chagall y Picasso. También, con críticos como Wilhelm Uhde, anticipan lo que será el movimiento cubista. Hasta 1929 la gente valora las obras identificadas por estos personajes 20 años atrás.

1.1.7 La bonanza del comercio artístico en el siglo XX

En cuanto a artistas mexicanos inmersos en el mercado del arte, destaca Diego Rivera quien durante su estancia en París, en la segunda década del siglo XX, tuvo contactos con personajes del medio. Uno de los primeros en entablar amistad con Rivera fue el coleccionista ruso Zeittin, después vendrían los hermanos Léonce y Paul Rosenberg; así como Berthe Weill una de las primeras galeristas parisinas que se interesaron por la pintura de ese período, en especial por el cubismo. Ella presenta una exposición individual de Diego Rivera el 8 de mayo de 1914, en el mismo espacio que exhibió obras de Picasso y Modigliani.

Transcurría ese año cuando Weill y Picasso se pelearon, lo que es aprovechado por Henry Kahnweiler quien asume la representación de Picasso³. Otro artista mexicano con presencia en la Europa de principios de siglo fue Ángel Zárraga quien presentó su obra en países como España, Italia y Francia.



7. Pablo Picasso y Daniel-Henry Kahnweiler paseando por los jardines de "La Californie"

3. Véase Debroise; 1985: 38, 55

Los grandes marchantes se empiezan a especializar en un artista o en determinada corriente, por ejemplo: George Petit se vuelve un experto en Surrealismo; Denis René en Cinetismo; Bernard Balthus en Pierre Matisse y Daniel-Henry Kahnweiler en Picasso, por citar algunos.

Según Maurice Rheims (1987) los grandes pintores contemporáneos se ganaron la estima y el aprecio del público hasta 1939. Es cuando las relaciones entre artista y marchante han cambiado, se basan más en la confianza y en la amistad, aunque siga existiendo la celebración de contratos; un ejemplo se encuentra en Picasso y Kahnweiler.

De acuerdo a Sarah Thorton (2009), hasta fines de la década de 1950 las obras de artistas vivos no se vendían públicamente, tiene como ejemplo a Pablo Picasso quien se consolidó en el ámbito privado. Hoy en día, los tiempos para que una obra de arte pase del estudio del artista al mercado se han reducido de manera considerable.

En cuanto a México y el mercado del arte, a principios de la década de 1930, el músico Carlos Chávez, entonces Jefe del Departamento de Arte de la Secretaría de Educación Pública, instaló una galería de arte en el edificio de dicha institución. Se encargó de su administración y tuvo importantes contribuciones para el diseño y producción de elegantes catálogos por parte de Francisco Díaz de León, Gabriel Fernández Ledesma y Julio Castellanos; en las actividades propias de la galería colaboró Carolina Amor. Con la llegada a la presidencia de Lázaro Cárdenas en 1934, la galería desaparece.

En 1935 Carolina Amor presta un local familiar para abrir la primera “galería de arte”, de hecho ese era su nombre, al no existir otra en el país. Después Diego Rivera sugirió que se llamara “Galería de Arte Mexicano”, seguramente con la intención de que sólo se exhibiera arte nacional.



8. Diego Rivera: *Vendedora de alcatraces*, óleo/masonite, 122.5 x 120.5 cm, 1942

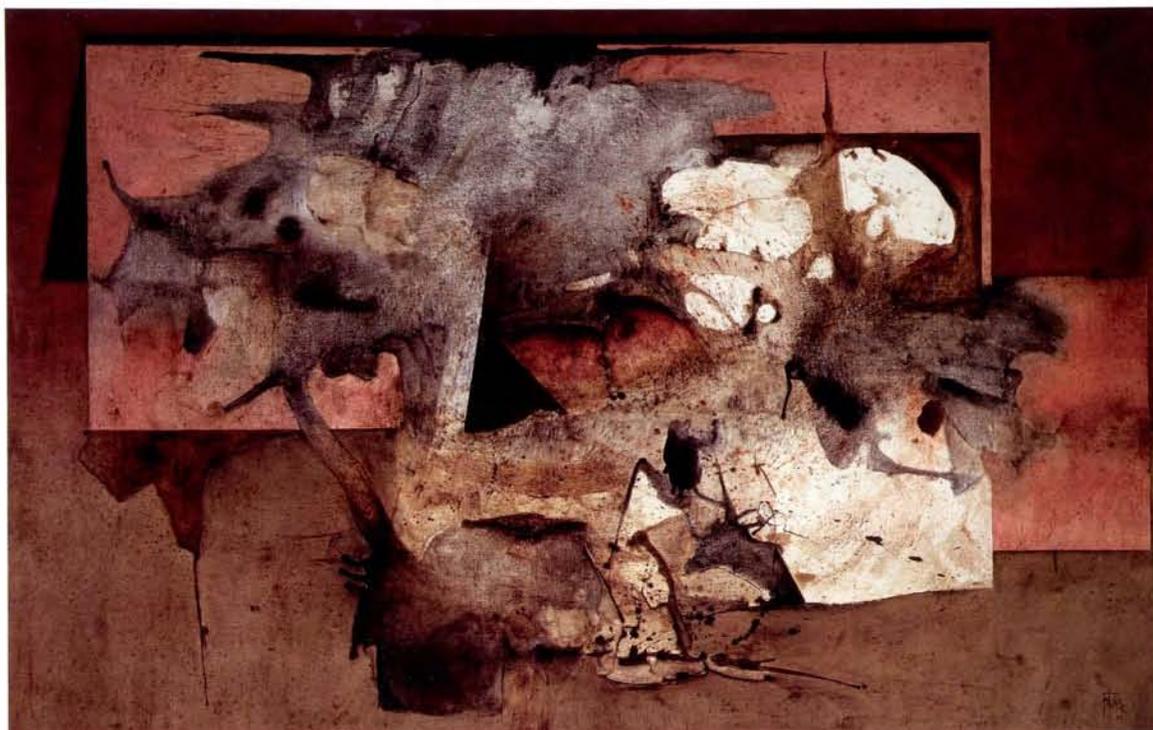
La hermana de Carolina, Inés, tomó la dirección del recinto y se dedicó en un principio a promover a los principales exponentes de la escuela mexicana: Rivera, Orozco, Siqueiros y Tamayo. No obstante, a los cinco años de su fundación, en 1940, montó la Exposición Internacional del Surrealismo, alternando artistas mexicanos con europeos.

En buena medida por su capacidad de hacer relaciones públicas, Inés Amor estableció importantes convenios con museos y galerías norteamericanas, entre ellos destaca la exposición Veinte Siglos de Arte Mexicano con el Museo de Arte Moderno de Nueva York. Paulatinamente empiezan a exhibir artistas que estaban fuera del círculo nacionalista; algunos de ellos fueron Agustín Lazo, Antonio Ruiz “El Corzo” y Alfonso Michel. También tuvieron cabida artistas extranjeros, muchos de ellos ya residían en este país, destacan Wolfgang Paalen, Carlos Mérida, Leonora Carrington, Enrique Climent, Antonio Rodríguez Luna y José Horna. Es así como empieza a convertirse en factor de cambio en la plástica nacional.

Paralelo a la Galería de Arte Mexicano surgen poco a poco diferentes galerías, muchas de ellas con poca fortuna. A finales de la década de 1930 abre la Misrachi, no tan propositiva como la antes citada; sin embargo, se ha mantenido activa y cuenta en la actualidad con diferentes sedes donde promueve a lo más granado del arte nacional y con una amplia gama de artistas internacionales. Por su parte, en 1949 abre el Salón de la Plástica Mexicana, con el patrocinio del Instituto Nacional de Bellas Artes. Esta agrupación funciona hasta la fecha como una cooperativa, desafortunadamente se convirtió en un reducto de la vieja “escuela mexicana” y poco aporta al desarrollo de la plástica mexicana.

La Galería Prisse abrió en 1952, se dedicaba exclusivamente a la pintura, sólo que duró poco tiempo; sus fundadores fueron los artistas: Vlady, Gironella y Héctor Xavier. Su relevo fue la Galería Tussó. En 1954 la Galería Proteo, dirigida por Gironella, siguió con la misma tendencia, promover a los artistas alejados de la “escuela mexicana”. El pintor español Antonio Souza abrió una galería con su nombre, éste dio cabida a los pintores disidentes.

En 1961 se inauguró la Galería Juan Martín con un decidido apoyo a la generación de la “Ruptura”, en sus salas han exhibido artistas como Manuel Felguérez, Lilia Carrillo, Fernando García Ponce, Vicente Rojo, Francisco Toledo, Alberto Gironella, Roger Von Gunten, Francisco Corzas, Arnaldo Cohen y Gabriel Ramírez, por citar algunos.



9. Manuel Felguérez: *Luz peregrina*, óleo/tela, 130 x 200 cm. 2007.

En 1964 las hermanas Teresa y Ana María Pecanins abren la Galería Pecanins, espacio donde exhibieron los artistas mexicanos más reconocidos de la época, los nuevos valores, así como un amplio número de creadores latinoamericanos. Este espacio fue sede del Salón Independiente, se realizaron happening, libros de artista, instalación, videoarte y exposiciones callejeras, entre muchas otras actividades.

En cuanto al mercado del arte, en el plano internacional de mediados del siglo XX, se pudo apreciar en los intermediarios un amplio tejido de relaciones con el gran capital económico mundial y su capacidad de persuasión; sobresalen Alfred Stieglitz, Sidney Janis, Peggy Guggenheim, Leo Castelli y Richard Bellamy. En el último tercio de este siglo destacan William Acquavella, Jeffrey Deitch, Larry Gagosian, Marian Goodman, Jose Mugarabi, Charles Saatchi, Massimo de Carlo, Daniel Malingue y Victoria Miro, entre otros.

En la segunda mitad de la centuria se presenció un excesivo interés por la pintura, lo que permitió establecer precios récords con obras de Renoir, Van Gogh, Picasso, Johns, Pollock, Bacon, De Kooning y Klimt, por citar a los más publicitados.

Como ejemplo está la venta en 1987 de Los Girasoles de Van Gogh, por la casa de subastas Christie's de Londres en 24,75 millones de libras. En ese mismo año se vendió Lirios, del mismo autor, en 53.9 millones de dólares en Sotheby's, de Nueva York. Como dato adicional, a finales de la década de 1980, la casa Salomon Brothers coloca la obra de los grandes maestros a la cabeza en cuanto a rendimientos financieros, pues en un año estaban dando un rendimiento del 51%.⁴

Una situación recurrente en el mercado del arte, hasta hoy en día es que las galerías suelen alterar los precios ante los medios. Thornton (2009) afirma que Charles Saatchi anunció que vendió en \$12 millones de dólares a “The physical Impossibility of Death in the Mind of someone Living”, mejor conocido como “El tiburón” de Damien Hirst. En realidad se vendió en \$8 millones de dólares a Steve Cohen. También está el caso de Larry Gagosian, el galerista más poderoso del mundo con establecimientos en Nueva York, Los Angeles, Londres y Roma; quien, a decir de Thornton (2009), sube los precios de los artistas hasta en un 50% cuando empieza a representarlos.

Otro fenómeno que viene fortaleciendo el mercado del arte mundial es la creciente demanda de mercados emergentes, encabezados por China y con una constante participación de naciones de Medio Oriente, Rusia e India. La particularidad de estos es que sus coleccionistas invierten primero en artistas locales y después en los occidentales. Motivo por el cual sus artistas se han cotizado a nivel mundial.

El mejor ejemplo es China, pues las casas de subastas Christie's y Sotheby's han colocado obras de artistas como Fang Lijun, Yan Pei Ming y Zhang Xiaogang, al lado



10. Zhang Xiaogang: *Una gran familia*, óleo/tela, 179 x 229 cm., 1995

4. Véase Soules, G. (septiembre–octubre 1989) «Does Art Belong in Pension Funds» *Contingencies*: 31-32

de Mark Rothko, Jeff Koons y Richard Prince. Kinsella (2008) afirma que los principales artistas chinos recaudan cada uno entre cuatro y cinco millones de dólares anuales.

También que el mercado contemporáneo Hindú ha crecido un trescientos por ciento en años recientes, ya que es de aproximadamente \$400 millones de dólares anuales, tan sólo en el sector formal. Los principales coleccionistas de éste son indios y europeos, en particular del Reino Unido, Italia, Bélgica y Francia. Las corporaciones americanas que tienen múltiples negocios en India y China ha sido un factor para la consolidación del mercado Hindú.

1.1.8 Las sociedades de inversión en el comercio del arte

Rheims (1987) señala que las sociedades financieras son las últimas en llegar al mercado del arte para atraer capitales; éstas ofrecen grandes ganancias por medio de la especulación. Se constituyen en consejos de administración y se dedican a realizar transacciones en todo el mundo. Uno de sus retos es convencer a los especuladores de que sus inversiones reportarán ganancias a largo plazo.

Se debe de admitir que son empresas audaces, dedican mucho tiempo al cliente, conocen a detalle la obra y a los creadores, tienen información de primera mano de los movimientos del mercado, las subastas, los premios internacionales, las bienales y la moda. El tiempo revelará si están en lo cierto.

La realidad es que desde 1939 una parte de la fortuna internacional fue invertida en obras de arte, en su mayoría arte contemporáneo. Este tipo de movimientos recayó en la obra de artistas consagrados vivos y muertos. Puedo afirmar que estas sociedades de inversión se fijan más en el pasado prestigioso y biografía del artista que la calidad de la obra; además, se enfocan en el valor financiero que representa la pieza, en vez de a la obra y sus valores estéticos. Un ejemplo son los precios de salida de Frida Kahlo en las recientes subastas internacionales, con precios muy por encima de otros pintores mexicanos como Diego Rivera, Rufino Tamayo, Ángel Zárraga, María Izquierdo y Lilia Carrillo, por citar algunos.

Es preocupante que estas instituciones hayan integrado un bloque de artistas “consagrados vivos” con fines, obviamente, de mercado. Es muy cuestionable que sitúen en esa posición a artistas como Damien Hirst, Jeff Koons, Richard Prince, Takashi Murakami o Tracey Emin. Ellos, efectivamente, mantienen altos precios y una presencia en las

galerías más importantes de los Estados Unidos y en países de Europa, Medio Oriente y Extremo Oriente. Sin embargo, no han pasado por ese proceso lento, de arduo trabajo en su producción artística, que permite la decantación de las ideas, la depuración de la técnica, la consolidación de un lenguaje visual muy personal, hasta llegar a un concepto sólido de la vida y el arte.



*11. Damien Hirst,
Victor Pinchuk
y Richard Prince
en la Serpentine
Gallery, Londres,
2008. Camera
Press/Retna.*

Resumen

Se ha realizado un recorrido histórico del comercio artístico, a partir de su surgimiento en el mundo antiguo, con la vasta expansión económica de las conquistas de Alejandro Magno; se identificaron las características de este comercio en la Edad Media; cómo surge el comercio moderno de objetos artísticos en el Renacimiento; el esplendor del mercado del arte en el siglo XVII en los países bajos, el cual se convirtió en el principal referente del mercado actual. Se abordaron los períodos de inestabilidad del mercado en el siglo XVIII, marcado por el dominio inglés, las grandes casas de subastas y la aparición de los grandes marchands, quienes vienen a imprimir un carácter empresarial y propagandista al mercado. Se abordó el auge del mercado en el siglo XX, con una mención al mercado y artistas mexicanos, hasta la aparición de las sociedades de inversión

a mediados de este siglo y su fuerte presencia hoy en día. Dicha información permitirá identificar a los diferentes actores de este mercado tan especializado, elitista por consiguiente y, como se señaló al principio: institucionalizado y altamente especulativo.

El origen y el devenir del mercado

1.2 Mecenas y patronos

Europa fue testigo del papel que desempeñaron estos personajes desde el siglo XV hasta finales del siglo XVIII. Entre los motivos que tenían se encuentran la piedad, el prestigio y el placer; destaca la necesidad de expiar sus faltas, pues la usura era considerada por la religión católica como un pecado, recuérdese que eran prestamistas y banqueros. De estos se debe reconocer su amplio interés por las artes plásticas y la arquitectura, el cual, los llevó a encumbrar a grandes creadores del continente europeo en el arte universal de todos los tiempos.

1.2.1 Los conceptos

Para dar inicio a este tema es conveniente identificar y definir la función de personajes que han estado ligados a los artistas visuales a lo largo de la historia del arte y del comercio artístico, como son los mecenas, patronos, clientes, comitentes, mentores, donantes y promotores.

El término “mecenas” surge del nombre propio de Cayo Cilnio Mecenas, diplomático y escritor romano (70 a 8 a.C.), quien se distinguió por impulsar las artes y proteger a los jóvenes poetas de su época como Virgilio, Horacio o Propertio; también fue un reconocido consejero de Augusto. Furió (2000) señala que por extensión este nombre se le aplicó a todo aquel que protegía las artes en el Renacimiento.

En un sentido actual, el término “mecenas” se refiere a una conciencia del arte con todos sus valores, en una realidad independiente. Haskell (1984) insiste en una relación particular entre éste y el artista, donde existe el respeto entre ambas partes, dentro de un contexto social avanzado, con una riqueza de reflexiones intelectuales.

Otro término muy usado para identificar a estos promotores y benefactores de los artistas era el de “patrón” o “patrono”. De acuerdo con Pollitt (1986), el término es muy amplio, lo mismo se utiliza para referirse al patronazgo real de los soberanos del período

helenístico que para la relación entre patronos y artistas en la Italia barroca, tal como lo concibió Haskell (1963).

Es importante distinguir al mecenas del patrono pues, aunque cumplen funciones muy parecidas, el primero es un benefactor y promotor de los artistas, es el que encarga obras a los artistas y, a cambio, les proporciona un salario, comida y alojamiento; también los protege y promueve en sus dominios y allende sus fronteras. El segundo celebra contratos con diferentes artistas para obras específicas, es un cliente regular; de acuerdo con Burke (1993) sus motivos son la piedad, el prestigio y el placer; aunque también se deben considerar:

“Palabras o ideas vinculadas a fama personal, prestigio social, rentabilidad política, exaltación del linaje o superación del status, son apropiadas en un enorme número de ocasiones cuando se indagan los motivos subyacentes al encargo.”
(Yarza, Citado por Furió; 2000: 189)

Por patrono también se entiende que es la superioridad, ayuda o protección. Siglos atrás la Iglesia, los monarcas y jefes militares desempeñaban esta función. En el siglo XIX lo retoma la naciente burguesía y, desde el siglo XX a la actualidad, lo realizan los gobiernos, las grandes sociedades de inversión y una amplia gama de empresas privadas.

El término “cliente” se refiere al que encarga una obra de arte específica a un artista determinado con un pago de por medio. Se distingue de un comprador ocasional y de un coleccionista, que compran obras que no habían encargado.

“Es más habitual, y quizá más claro, el de cliente, sobre todo cuando se habla de un encargo cuyas condiciones han sido especificadas en un contrato.” (Furió; 2000: 190)

Isabella d’Este era un cliente, pues encargaba obras a artistas de su tiempo con múltiples especificaciones; también era patrona y coleccionista de obras ya terminadas.

“Comitente” no se utiliza con regularidad en español, en un sentido riguroso es la persona que confía en otra la representación o el cuidado de sus intereses. Settis (1978) señala que el término comitente es más usado en Italia.

Un cliente puede fungir como mentor, pues además de encargar y solventar la producción de una obra, tiene los conocimientos y la sensibilidad artística para cuidar la calidad y los objetivos de la pieza que encargó. Furió (2000) afirma que este personaje es un patrono y culto asesor del artista.

En los siglos XV y XVI, muchos clientes particulares se convertían en donantes, al realizar entregas de obras para la iglesia, aunque muchas de estas piezas fueran para sus capillas particulares y estuvieran representados en ellas.

La noción “promotor” es más usada en grandes proyectos como en la escultura y la arquitectura. Se refiere a la persona o grupo de personas de donde surge la iniciativa, son quienes promueven y gestionan el proyecto. Yarza (1992) afirma que es más adecuado para la Edad Media, específicamente para los monarcas y las autoridades religiosas. También señala que en la Baja Edad Media, siglos XI al XV, los burgueses de las diferentes ciudades se comportaban más como clientes ocasionales que como promotores.

“En el arte medieval español, por ejemplo, han sido grandes promotores de las artes el obispo Mauricio de Burgos, quien comenzó la catedral gótica de su ciudad, el rey Alfonso X o bien la reina Isabel la Católica.” (Furió; 2000: 191)

1.2.2 Los inicios

Desde el siglo XIV hasta el XVII fue un período muy largo en el que paulatinamente aparece un nuevo mercado del arte con sus respectivos protagonistas. Las valoraciones de las propuestas artísticas, los financiamientos para la ejecución de obras arquitectónicas, escultóricas y pictóricas, dan la pauta para el surgimiento de un personaje llamado “mecenas”, esta persona es parte de una oligarquía con una sólida formación humanista que disfruta al ser alabada, que se rodea de imágenes en torno a su persona y que emprende la conformación de grandes colecciones de arte particulares antes que el museo.

En este tiempo, poca importancia tuvo el mercado al lado del mecenazgo y patronazgo que dominaban la producción y el consumo de las artes plásticas. Si se remite al siglo XIV se puede apreciar cómo lentamente aparece este mercado con obras menores como libros, objetos de orfebrería, piezas de marfil, así como figuras devocionales de pequeño formato. Es en este siglo cuando empiezan a formarse grandes fortunas laicas como la del Duque de Berry, quien se convertiría en el primer coleccionista moderno, él poseía



12. Autor desconocido: Jean de Berry,
duque de Berry, óleo/tela, s.m. s.f.

los manuscritos del más alto valor histórico y económico de la época, los llamados salmos.

Es hasta el siglo XV cuando se consolidan fortunas como la del comerciante italiano Giovanni Rucellai o la de los integrantes de las familias de banqueros como los Médicis, los Strozzi o los Pazzi. Es en este nuevo contexto que el mecenas se convierte en el nuevo promotor de ese arte, financiándolo en beneficio de su gusto estético y prestigio. También es evidente que la iglesia se constituyó en la gran comitente de las artes; el ejemplo está en el predominio de las obras religiosas desde el siglo IV hasta el XVII.

1.2.3 La injerencia de mecenas y patronos en el arte renacentista

A lo largo de los siglos se han creado diferentes mitos en torno a este período histórico. Uno de ellos es que los artistas creaban y experimentaban con absoluta libertad y que sus obras más notorias eran adquiridas por mecenas y patronos eruditos quienes, fascinados, disfrutaban de sus genialidades, lo cual no es del todo cierto. Hollingsworth (2002) señala que varios historiadores han contribuido a reforzar estos mitos, cuando en realidad los mecenas y patronos eran los verdaderos promotores de la pintura, escultura y arquitectura de ese siglo. Ellos cumplieron un papel esencial para establecer formas y contenidos.

“Los mecenas del siglo XV no eran meros entendidos pasivos, sino activos consumidores” (Hollingsworth; 2002:7)

Un ejemplo de lo anterior son los cambios de estilo arquitectónico en el Renacimiento que arribaron a formas que derivaban de la antigüedad clásica. Estos no fueron fáciles, pues se venía del gótico que dominaba sobre todo la Europa de la Baja Edad Media. En dicho periodo el mecenas y el patrono desempeñaron un papel importante en la introducción de las variantes.

Se debe recordar que cada gobernante y soberano tenía un absoluto dominio de la vida social, económica, política y cultural de su ciudad. Estos contaban con un enorme séquito de asesores, secretarios, humanistas y artistas, entre otros; realizaban gastos enormes para demostrar públicamente sus riquezas y condición sociopolítica; se encargaban de la renovación urbana, mandaban construir castillos, mansiones y villas de recreo; que decir de la edificación de iglesias, monasterios, capillas y hospitales.

Lorenzo de Médicis ejemplifica esa injerencia de los mecenas en las artes plásticas y la arquitectura. Él se involucró en los diseños arquitectónicos de la Villa de Alfonso de Calabria en Poggioreale y la Obrería de Santo Spirito, por mencionar algunos.

Gombrich (1960) afirma que Lorenzo de Médicis se valió de su fama como hombre condecorador de arte a tal grado que recomendaba a artistas y arquitectos, como favores diplomáticos, ante autoridades del más alto nivel como el rey de Nápoles, el duque de Milán, el rey de Hungría y el Cardenal Venier. En una ocasión dio la orden a Filippino Lippi de que dejara de trabajar en la Capilla Strozzi de Santa María Novella y se fuera a Roma al servicio del cardenal Carafa.

Entre los patronos con influencia en la iconografía y temática de los artistas está La Scuola del Rosario, fundada por la comunidad alemana, quienes encargaron a Alberto Durero una pintura: La Virgen del Rosario, en 1506, para su altar en San Bartolomeo en Rialto. En esta obra se destaca la lealtad a su virgen y al emperador Maximiliano I, quien fue retratado a los pies de ella.⁵



13. Filippino Lippi: *Virgen con niño y dos ángeles*, *témpera/madera*, 95 x 62 cm, 1445.

5. Véase Humfrey; 1991: s.p.

Isabella d'Este es otro ejemplo: asignó proyectos escultóricos a Antico y Andrea Mantegna; mandó reproducir su imagen en diversas medallas y coleccionó paneles de pintura con temas mitológicos. Se tiene documentado que para su estudio encargó cinco pinturas que reflejaban sus gustos, su actitud hacia el arte y la relación con sus artistas, entre las que destacan: El Parnaso de Mantegna, terminado en 1497, la Expulsión de los vicios en 1502, la Batalla del amor y la Castidad del Perugino en 1505, la Alegoría de Lorenzo Costa entre 1504 y 1506. Cada pieza correspondía a un detallado programa iconográfico concebido por Paride da Ceresara el consejero literario de Isabella, en el cual dominaban los temas mitológicos basados en la antigüedad clásica.⁶

Se tiene conocimiento de que Isabella no tuvo éxito con Leonardo da Vinci y Giovanni Bellini para que elaboraran unas tablas destinadas a su espacio. Esta patrona tenía por costumbre dar instrucciones específicas como las medidas de los lienzos, a tal grado que en su correspondencia con los pintores les anexaba un cordel con la longitud exacta. Además indicaba las técnicas para pintar, hasta la posición de la fuente de luz y las proporciones de las figuras principales.

1.2.4 El mecenazgo de la familia Médicis

Estos banqueros florentinos cuyo origen data del siglo XIII y que gobernaron Florencia desde 1434 hasta 1737 se constituyeron en pilares del patronazgo y mecenazgo en el Renacimiento. De acuerdo a Gombrich (1984) el mecenazgo fue para los Médicis un instrumento para la política en los tiempos que no tuvieron título legal de autoridad y, una vez que la obtuvieron, incrementaron considerablemente su mecenazgo. Esta familia tenía como práctica intervenir por mucha gente, la cual se sumaba más tarde a sus causas; todo aquel que debía favores votaba a favor de los intereses de los Médicis en los diversos comités del gremio y del gobierno de la ciudad.

El surgimiento de dicha actividad, por parte de los Médicis, se enmarca dentro de las viejas tradiciones de la vida religiosa en las comunidades. Gombrich (1984) narra que a finales de 1418, cuando el prior y el cabildo de la iglesia de San Lorenzo acudieron a la “*signoría*” a solicitar permiso para derribar varias casas con el fin de ampliar la iglesia, se estableció que los recursos los aportarían ocho familias de amplio poder económico; cada una construiría una capilla, la cual estaría disponible para enterrar a sus muertos y oficiar las misas a su memoria.

6. Chambers y Martineau, 173-174 (Catálogos 127-130). (Citado por Hollingsworth; 2002: 236)



14. Filippo
Brunelleschi:
Basílica
de San Lorenzo,
Florencia, Italia.

Giovanni Bicci de Médicis, el más rico del barrio, hábilmente se las ingenió para construir la capilla y la sacristía. Gombrich (1984) enfatiza que aquel fue un momento crucial en la historia del arte, porque el proyecto para la sacristía se la encargó a Filippo Brunelleschi. A la muerte de Giovanni, la sacristía estaba totalmente abovedada y, se deduce, que su hijo Lorenzo continuó apoyando dicho proyecto en honor de su santo patrón.

El hijo mayor de Giovanni, Cosimo, aparece por primera vez como mecenas en un proyecto colectivo que consistía en la elaboración de estatuas a los santos patronos de los gremios florentinos. Dicho proyecto estuvo asignado a los panaderos en sus inicios, pues se requería la hornacina o nicho, pero éstos estaban mal económicamente por lo que se requirió del apoyo del gremio de los banqueros. Así fue que se nombró un comité de ex-consuli para mandar construir una estatua al patrón de los banqueros San Mateo, el publicano. En éste participó Cosimo quien influyó para que el encargo recayera en un escultor protegido de la familia Médicis: Lorenzo Ghiberti; también aprovechó sus habilidades para hacer notar que su riqueza era superior, pero sin llegar al extremo de la ostentación.

“Cuando otros aportaban dos florines él daba cuatro; en otra lista en que otros llegaban a dieciséis él aportaba veinte florines.” (Gombrich; 1984: 81)

Existe mucha información sobre las diferentes obras que llevó a cabo esta familia; es de notar lo que Lorenzo Ghiberti citó en su declaración de impuestos de 1427 relacionado con el encargo de construir el monumento funerario de los mártires Jacinto, Nemesio y Proto por parte de Cosimo y Lorenzo donde no aparece el escudo de armas. Gombrich (1984) señala que esta acción corresponde a la época, pues era una forma tradicional de expiar pecados con este tipo de obras. Los banqueros difícilmente se quitaban el estigma de la usura, para ellos era una forma de devolver sus ganancias a los pobres.

Cosme de Médicis se convirtió en heredero de la fortuna de Giovanni di Bicci y líder del partido familiar, se le consideró un personaje astuto que reforzó notablemente su influencia política, de tal manera que llegó a amenazar el control establecido sobre el gobierno, por parte de la facción conservadora, lo que lo obligó al exilio junto con miembros de su familia, en 1433. Regresó en octubre del siguiente año después de las elecciones y enterado de que entre los ganadores no habían destacados conservadores. En ese momento asume el control total del gobierno y, entre otras acciones, pudo disminuir el poder de los gremios, los cuales fueron controlados por sus partidarios.

Cosme le dio un giro a la política florentina y se convirtió en uno de los más ricos de Europa. En el terreno del mecenazgo sus principales proyectos fueron: San Lorenzo, San Marcos y el Palacio Médicis; participó en la reconstrucción del Convento de Santa Croce, reconstruyó la Abadía de Fiésolo, a la que dotó de una espectacular biblioteca. Se ocupó en financiar múltiples construcciones religiosas, aportó fondos a las iglesias de Asís, Volterra y Venecia, así como a proyectos en París y Jerusalén.⁷

Hollingsworth (2002) afirma que el patrocinio artístico de Cosme de Médicis no tenía motivos estéticos, cumplía con las obligaciones de todo rico en ese período, pues sus encargos estaban impregnados de un carácter religioso, obviamente sin descuidar su promoción personal. Él encomendó obras a Donato di Betto Bardi conocido como Donatello, destacan los relieves estucados y policromados con escenas de la vida de San Juan Evangelista y dos juegos de puertas de bronce, que era un reflejo de riqueza familiar; comisionó a Ghiberti la elaboración de un contenedor para depositar las reliquias de los santos Proto, Jacinto y Nemesio; Fra Angélico le ejecutó frescos y un altar en la capilla mayor de los dominicos donde luce la escena de María con Santo Domingo y Santo To-

7. Véase Vespaciano: 221-222.

más de Aquino; también ejecutó un temple sobre madera de San Cosme y San Damían, quienes eran los santos patronos de la familia.

El arquitecto preferido de Cosme fue Michelozzo di Bartolomeo quien construyó el Palacio Médicis, las villas de Careggi, Fiésole y Caffagiuolo, la Biblioteca de San Giorgio Maggiore, Claustro y Biblioteca de San Marcos, entre otros. Se puede afirmar que Cosme de Médicis superó las barreras religiosas y republicanas que se impusieron contra los gastos excesivos y fue un referente para la siguiente generación de patronos y mecenas florentinos.

Lorenzo de Médicis. Corría el año de 1469 cuando falleció Piero de Médicis y quedó Lorenzo, de tan sólo 20 años de edad, al frente de su partido. Fue educado por humanistas y diplomáticos y se convirtió en heredero de la familia cuando ésta se encontraba en la más alta jerarquía social y política de la ciudad. Se le consideró un hombre de Estado, poeta e intelectual. Está claro que no era un hombre de negocios, dejó al frente de la banca a su director Francesco Sasseti quien tuvo una pésima gestión a la par de que provocó una depresión económica general en el comercio mundial, la cual, llevó a la decadencia del banco hasta que finalmente quebró cuando expulsaron a los Médicis en 1494.

Lorenzo fue un político sagaz que supo mantener el equilibrio de las diferentes potencias en la península. Como se afirmó anteriormente, se comportaba como jefe de Estado. También heredó de su familia la costumbre de intervenir por mucha gente, la cual, obviamente, se sumaba más tarde a sus causas. Rompió con la tradición florentina de elegir una esposa local y se alió a una de las familias principales al contraer matrimonio con Clarice Orsini; más tarde casó a su hija Maddalena con Franceschetto Cibó, quien era hijo del papa Inocencio VIII. Lorenzo aprovechó su habilidad para persuadir a Inocencio VIII de que nombrara cardenal a su hijo Giovanni en 1489, con lo que aseguró la supervivencia del poder familiar en Florencia en el siglo XVI.

Se constituyó en un mecenas muy activo, aportó a la colección familiar un buen número de obras artísticas, encargó frescos para su villa Lo Spedaletto, empezó a reconstruir el Convento de Agustinos Observantes de Santa María a San Gallo, la cual se destruyó en 1529. Realizó encargos a los artistas más importantes de su tiempo como Leonardo, Miguel Ángel, Botticelli, Perugino, Ghirlandaio y Filippino Lippi, entre otros. Lorenzo de Médicis participaba activamente en el patrocinio público, integró la obrería del Palacio de la Señoría desde 1487 hasta 1492.

Es conveniente señalar que todo proyecto gremial era supervisado por una Opera (obrería), una junta de miembros elegidos en particular para este propósito. Él fue uno de varios ciudadanos elegidos para participar como jueces del concurso para una nueva fachada del Duomo en 1491.⁸

Es muy evidente que Lorenzo de Médicis encarnó la imagen de superioridad cultural promovida por la sociedad florentina del siglo XV. Sus contemporáneos veían en la literatura de la antigüedad referencias acordes a su figura, por lo que los eclipsaba. También es cierto que había un exceso de alabanzas, a tal grado que cuando los Médicis retomaron el poder en el siglo XVI, la imagen de Lorenzo fue magnificada, entre otros, por Giorgio Vasari.



15. Miguel Angel: tumba de Lorenzo de Médicis, Capilla Medicea, Florencia, Italia, 1524-1534.

1.2.5 El patronazgo en el siglo XV

La investigadora Mary Hollingsworth (2002) clasifica a los patronos del siglo XV en cuatro grupos:

1. Los mercaderes de Florencia
2. Los mercaderes de Venecia
3. Los soberanos de los distintos estados principescos independientes de Italia (Milán, Nápoles, Urbino, Ferrara y Mantua) y
4. La corte pontificia de Roma.

Señala también que hubo patronos menos conocidos, sobre todo banqueros y mercaderes de Siena y Génova; así como soberanos de estados más pequeños como Segismundo Malatesta de Rímini.

8. Véase Foster (1981).

Por su parte el investigador Peter Burke (1993), también experto en este tema, identifica cinco tipos de sistemas de patronazgo:

1. El sistema doméstico. En el que una persona de alto poder adquisitivo recibe a un artista en sus propiedades por varios años, le brinda hospedaje, comidas, regalos, etcétera. A cambio, este personaje satisface una serie de necesidades artísticas.
2. El sistema de encargo. Es cuando se establece una relación entre patrono y artista, el término “cliente” es adecuado; el vínculo es temporal, termina con la entrega de la obra.
3. El sistema de mercado. Es cuando el artista crea un producto para después venderlo directamente al público o a través de un intermediario.
4. El sistema de academia. Tiene como base un control gubernamental a través de una organización compuesta por escritores y artistas reconocidos.
5. El sistema de subvenciones y mecenazgo empresarial. Este funciona a través de fundaciones y ayuda a productores artísticos creativos sin formular ninguna exigencia sobre su producción.

Conviene hacerse la pregunta, “¿Quiénes eran los patronos?” Burke (1993) da respuesta clasificándolos de dos maneras: Los divide entre clérigos y seculares. Como ejemplo están los monjes de San Pedro de Perugia quienes encargaron al Perugino que pintase el *Altar de la Ascensión*. Por la otra parte, está Lorenzo de Pierfrancesco de Médicis –primo de Lorenzo de Médicis- quien encargó a Boticelli *La primavera*. Es muy probable que en la Italia del Renacimiento la mayoría de las pinturas religiosas fuesen encargadas por seculares. Estos podían pagar una obra para una capilla o para su casa, como en el caso de los Médicis y Palla Strozzi. También era común que los religiosos ordenaran piezas de temas mundanos; por ejemplo el papa Julio II encargó a Rafael Sanzio el *Parnaso* para el Vaticano.

Burke (1993) también los divide entre públicos (el Estado) y privados. El patronazgo gremial en la Florencia del siglo XV fue muy importante por sus grandes comisiones: El gremio de la lana (el Arte della Lana) se hacía cargo de la conservación de la catedral y ordenaba diferentes trabajos a artistas de la talla de Donatello, como fue una estatua del profeta Jeremías o a Miguel Ángel el *David*. El gremio del paño, *la Calimala*, se responsabilizaba del Baptisterio, ellos encomendaron a Ghiberti *Las Puertas del Paraíso*. Los gremios menores también realizaron importantes proyectos. Los armeros encargaron a Donatello el *San Jorge* para la fachada de la Iglesia de Orsanmichele.

Un patronazgo muy importante en Italia fue la hermandad religiosa; ésta se constituía como un sólido grupo social y religioso ligado a una iglesia específica que organizaba obras de caridad y actividades similares a un banco.

Estaba el patronazgo de las hermandades venecianas, llamadas *Scuole*, las cuales eran muy dadivosas; compraron a Vittore Carpaccio pinturas de gran formato de Santa Úrsula en la década de 1490. Este gremio tenía la particularidad de que mezclaba hombres y mujeres, nobles y plebeyos.

También encontramos a la hermandad de San Roque quien encargó a Jacopo Robusti, conocido como Tintoretto, varias obras para su sede. Estas organizaciones recibieron en su tiempo severas críticas por la construcción de edificios, obras artísticas y celebraciones con opulencia; de acuerdo a sus críticos, estos gremios vivían a expensas de la caridad para los pobres. Un buen ejemplo es la Hermandad de la Concepción de la Virgen de San Francisco de Milán, que comisionó la *Virgen de las Rocas* a Leonardo da Vinci. Un aspecto muy importante de dichas comunidades en la historia del arte es que posibilitaron la participación en el patronazgo de personas que no tenían recursos suficientes para encargar obras artísticas individualmente.

En adición a lo anterior estaba el patrono público: el Estado, ya fuese como principado o república. El patronazgo ejercido por los príncipes fue muy diferente al de los gremios, hermandades y comisiones. Éste se caracterizaba por la impaciencia y el maltrato hacia los artistas. A continuación un fragmento del texto que escribió el Duque de Milán al pintor lombardo Vincenzo Foppa:

“Queremos que hagas algunas pinturas que deseamos tener, y deseamos que en cuanto recibas esto, lo dejes todo, montes en tu caballo y vengas aquí con nosotros”
(Malaguzzi-valeri; 1902, Chambers; 1970b, núms. 96-100, citados por Burke; 1972: 94)

Otros patronos impacientes fueron Alfonso d’Este de Ferrara y Federico II, marqués de Mantua. Un aspecto importante con relación a los patronos, por lo general los príncipes, es que ponían a su servicio a los artistas sobre una reglas que tenían cierta permanencia. Destacan los contratos de Leonardo en Milán y Mantegna en Mantua quienes obtenían un estatus alto por este tipo de convenios; recuérdese que para la época significaba no tener la mancha social de los que tenían tiendas abiertas al público, pues los creadores que exhibían sus obras en sus talleres eran mal vistos.

Este sistema proporcionaba una relativa seguridad económica: casa, manutención, regalos y tierras, entre otras cosas. Sin embargo, si moría el príncipe, el artista podía perder todo. El mejor ejemplo se tuvo en 1537 cuando el duque de Florencia, Alejandro de Médicis, fue asesinado, Giorgio Vasari, quien estaba a su servicio, quedó desamparado.

Este sistema convertía en sirviente al artista de tal suerte que estos tenían la obligación de pedir permiso para viajar o aceptar encargos de otro patrono; tal es el caso de Mantegna en la corte de Mantua. Los artistas bajo este sistema patronal eran requeridos para una diversidad de actividades, por ejemplo, Cosimo Tura estando al servicio de Borso d'Este, duque de Ferrara, tenía un sueldo ordinario por pintar cuadros, decorar mobiliario, dorar objetos y arreos de caballos, diseñar muebles, cortinas para puertas, mantelería, colchas, vestuario, entre muchas otras actividades. En la misma situación estaba Leonardo da Vinci cuando estuvo en la corte de Ludovico Sforza de Milán, lo mismo decoró los interiores del Castello Sforzesco, diseñó vestuarios, decorados para fiestas de la corte, realizó diseños de ingeniería militar, además de la elaboración de obra artística que se le estuvo encargando; como ejemplo está el monumento ecuestre en honor al duque.

Por otra parte estaban los artistas independientes que poseían sus talleres, aunque la seguridad económica era escasa, se daban el lujo de rechazar los encargos que no les gustaban.

“Se preocuparan o no los artistas individuales por su libertad, la diferencia en las condiciones de trabajo parece reflejarse en lo que se produjo. Las mayores innovaciones del período se produjeron en Florencia y Venecia, repúblicas de talleres, y no en las cortes.” (Burke; 1993: 98)

1.2.6 Las restricciones morales en el patrocinio de las artes

Hollingsworth (2002) afirma que no existía una intención estética bien desarrollada y que el patronazgo privado estaba vinculado a las actividades corporativas de los gremios por diferentes códigos morales.

Había un sistema político diseñado para evitar el dominio de un solo personaje. La Florencia republicana era desconfiada de las exhibiciones de opulencia que conllevaran una influencia personal. Se promulgaban leyes suntuarias para intentar controlar la extravagancia en el vestir y la forma de comportarse. La iglesia promovía el patrocinio

religioso siempre que fuera anónimo, cosa más ingenua, pues era una sociedad donde la riqueza era el reflejo del trabajo constante y el éxito, gastar excesivamente era un reflejo evidente de los logros.

Los diferentes patronos, banqueros y comerciantes se desenvolvían entre las restricciones morales que les imponían y el deseo de hacer visible su riqueza y posición privilegiada. Estos personajes encontraron en las artes plásticas y la arquitectura la posibilidad de una manifestación más permanente de exhibir sus éxitos y expiar sus culpas.

1.2.7 Los motivos del patronazgo

De acuerdo con Burke (1993) los motivos que movían a los patronos en el Renacimiento italiano eran tres: la piedad, el prestigio y el placer. Todavía no existían las condiciones para que apareciera un cuarto motivo: la inversión. No hay evidencias sobre este tipo de interés por parte de los patronos, por lo menos hasta antes del siglo XVIII. Cabe señalar que cuatro palabras recurrentes en los contratos con los artistas eran:

“...el amor de dios” (Burke; 1972: 98)

Era evidente que los patronos renacentistas, al construir capillas, altares y monasterios, lo hacían por la necesidad de expiar los pecados relacionados con la adquisición de riquezas materiales. El patronazgo en el siglo XV era una obligación que recaía en los más acaudalados. Además de los motivos señalados por Burke (1993), el patronazgo artístico tuvo un valor político para los gobernantes, Maquiavelo lo advirtió en su tiempo y recomendó:

“El príncipe también se mostrará amante de la virtud y honrará a los que se distinguen en las artes. Asimismo dará seguridades a los ciudadanos para que puedan dedicarse tranquilamente a sus profesiones, al comercio, a la agricultura y a cualquier otra actividad; y que unos no se abstengan de embellecer sus posesiones por temor a que se las quiten, y otros de abrir una tienda por miedo a los impuestos. Lejos de esto, instituirá premios para recompensar a quienes lo hagan y a quienes traten por cualquier medio, de engrandecer la ciudad o el Estado.” (http://www.philosophia.cl/biblioteca/Maquiavelo/El%20pr%EDncipe.pdf)

Burke (1993) señala que el patronazgo sobresalió especialmente en Florencia y Venecia, en Roma llegó a tener importancia gracias a los papas Nicolás V y León X. En diferentes

ciudades se tuvo actividad con un número reducido de artistas originarios y de gran calidad artística: En Urbino con Federico de Montefeltro quien le dio realce a las artes al convocar a Piero della Francesca del Borgo Santo Sepulcro, Justus de Gante y Francesco di Giorgio de Siena, entre otros. En Mantua se desarrolló un movimiento importante promovido por Isabella d'Este y su esposo Borso d'Este, Duque de Ferrara quienes hicieron encargos a artistas de la talla de Leonardo, Bellini, Giorgione, Carpaccio, Mantegna, Perugino y Tiziano; con la aclaración que el único artista de esa región fue Lorenzo Leonbruno.

Se debe destacar que lo que tenían en común estos patronos era una educación humanista. Por ejemplo Gianfrancesco Gonzaga, marqués de Ferrara, contrató a Vittorino da Feltre para que instruyera a sus hijos, que años más tarde se convirtieron en patronos de las artes; es el mismo caso de Federico de Urbino que también estudió con Vittorino; en esta lista se deben incluir a los hijos de la casa gobernante de d'Este en Ferrara quienes se hicieron patronos, no sin antes recibir una educación por Guarino de Verona; Lorenzo de Médicis recibió de Gentile Bicchi una valiosa tutoría. Burke (1993) señala que si bien es cierto que los humanistas no siempre tuvieron un respeto por los artistas, el estudio de las humanidades les permitió a estos nuevos patronos desarrollar el gusto por las artes plásticas y la arquitectura.



16. Lorenzo Leonbruno:
Ninfa durmiente,
óleo/madera, 31 x 38 cm, 1522-23.

1.2.8 La influencia de Savonarola en las artes y la decadencia del patronazgo

A principios del siglo XVI el patronazgo privado entró en su etapa final. Se creó un ambiente donde se rechazaba el descarado materialismo de la época de los Médicis, en buena parte por la influencia del predicador Girolamo Savonarola, quien aprovechó su sólida formación teológica, gran carisma e influencia en los círculos humanistas más importantes de la ciudad. Los sermones de Savonarola tuvieron un impacto considerable sobre la cultura florentina, desde 1494 había atacado a los patronos ricos, criticando sus lujos y ambiciones de auto glorificación.⁹

9. Véase Friedman; s.f. 122-123

En sus sermones censuraba el patronazgo con su esplendor material y al mismo arte florentino. Para Girolamo Savonarola el arte era una escritura visual, no una manifestación del poder y prestigio del patrono. Fue muy crítico con los pintores que representaban a la virgen como una joven florentina finamente ataviada; sugería que debía llevar ropa sencilla. Se tiene documentado que varios artistas modificaron su estética bajo la influencia de este predicador.

Hollingsworth (2002) señala a Sandro Botticelli, anteriormente uno de los pintores predilectos de los Médicis, quien para sus nuevos patronos se encarga de pintar vírgenes con un semblante sereno y adoraciones de los reyes magos acompañadas de campesinos florentinos; lo cual era contrario a los temas y la carga espiritual que le imprimía a sus pinturas; otras obras bajo la misma influencia son el retablo para la nueva Sala del Consejo del Palacio de la Señoría o La calumnia de Apeles, un temple sobre tabla realizado en 1495.

Otro artista que trabajó bajo la influencia de las ideas de Savonarola fue Lorenzo Credi quien recibió encargos de Jacopo Bongianni, próspero comerciante que se responsabilizó de terminar la iglesia de Santa Chiara y completar su capilla mayor, para la cual ejecutó una *Natividad* (conocida como Adoración de los pastores) procurando evitar detalles innecesarios.

Francesco Valori fue el principal partidario de Savonarola y quien encargó a Filippino Lippi una Crucifixión para el altar de su capilla en San Prócolo; la obra era una imagen propiamente de devoción, un Cristo con ángeles que recogían la sangre de sus heridas, en la parte inferior plasmó unas calaveras y huesos en clara alusión a la fragilidad humana. Estas obras también sirven de ejemplo de cómo el patrono influía y hasta determinaba la iconografía y estilo en un encargo.

1.2.9 Destacados patronos renacentistas

Giovanni Tornabuoni. Aliado político de los Médicis, cuñado de Piero de Médicis, empleado de la banca Médicis desde 1443 y director de la sucursal de Roma de 1465 hasta 1494. En el año de 1486 adquirió los derechos de patronazgo sobre la Capilla Mayor de Santa María Novella valiéndose de su vínculo familiar con Jacopo Tornaquinci, propietario de la primera iglesia dominica que se ubicaba en ese lugar. Hollingsworth (2002) afirma que el patrocinio ejercido por este personaje fue notorio y costoso, a tal grado que para proveer misas en memoria de su alma consignó los ingresos de una tienda

de lana a la Cofradía de San Pedro Mártir, que era una compañía laica muy prestigiosa y que estuvo asociada a la iglesia. Tornabuoni renovó la capilla mayor de esta cofradía con un gasto mayor a mil florines, incluía una sillería de coro de taracea y ventanas con vidrieras policromadas; así como frescos y un retablo. Encargó a Ghirlandaio el *Nacimiento de la Virgen*, *Matanza de los inocentes*, *Anuncio a Zacarías* que incluía retratos de 21 miembros de la familia Tornaquinci–Tornabuoni.



17. Domenico Ghirlandaio: *El Nacimiento de la Virgen*, fresco en la capilla Tornabuoni en la iglesia de Santa María Novella en Florencia, 1491.

Las Scuole. (Escuelas). Fueron instituciones exclusivamente venecianas cuya función principal era proporcionar a sus miembros un espacio para atender los deberes caritativos, propios de un buen cristiano, como cuidar a los enfermos, brindarles alojamiento y limosnas, apoyarlos en el financiamiento de las dotes y en la ejecución de sus mandas testamentarias. Tenían un importante papel cívico y como agentes de cohesión social entre las diferentes clases de la sociedad veneciana; éstas se encontraban bajo control del Estado a través del Consejo de los Diez, quienes se encargaban de la seguridad del Estado para lo cual contaban con un cuerpo de policía.

Las Scuole fueron importantes patronos del arte, entre sus artistas más destacados se encontraban Durero, Donatello, Gentile y Giovanni Bellini y Carpaccio, por citar algunos. Estas obtuvieron derechos de patronazgo sobre altares de las iglesias de la ciudad, lo cual aprovecharon para competir y exhibir su poder. A lo largo del siglo XV hubo hasta 200 escuelas en Venecia, cada una dedicada a un santo patrono, todo ciudadano pertenecía a una, sólo estaban excluidos los marginados sociales y las sexoservidoras.

Estaban la Scuole piccole –escuelas pequeñas– y las Scuole grandi –escuelas grandes–; también había escuelas con miembros extranjeros, una de ellas era la Scuola di San Giovanni Battista que estaba conformada por florentinos que radicaban en Venecia y que, hacia el año de 1438, encargó a Donatello una escultura de su santo patrono para su capilla en los Frari.

La Scuole grandi de San Marcos y San Juan Evangelista tenía los recursos para encargar obras a los dos pintores más importantes de Venecia: Gentile y Giovanni Bellini, quienes trabajaron en la Sala del Gran Consejo.

Las Scuola piccole encargaban obras a un pintor menos conocido como Carpaccio. Sin embargo, este artista afianzó su reputación en obras para la Scuola di Sant' Ursula donde ejecutó nueve escenas de la vida de Santa Ursula, de 1490 a 1500; en la Scuola di Santa María Degli Albanesi pintó seis escenas de la vida de la virgen hacia 1502; para la Scuola di San Giorgio Degli Schiavoni representó nueve pasajes de Cristo, San Jerónimo, San Agustín, San Jorge y San Trifón, entre los años 1502 a 1507.

Isabella d'Este. Fue una codiciosa patrona y coleccionista de arte que estuvo extremadamente preocupada por su imagen pública. De acuerdo con Rose Marie San Juan (1991) en su texto: *The Court Lady's Dilemma: Isabella d'Este and Art collecting in the Renaissance*. Ésta ha tenido un trato especial por parte de los historiadores de arte, pues a diferencia de otros coleccionistas hombres del mismo período, quienes han desaparecido de las discusiones del patronazgo, ella ha sobrevivido, aunque con una serie de calificativos como tiránica, codiciosa, etcétera. Lo anterior ha desviado su trabajo como una de las mayores coleccionistas de arte en la Italia del siglo XV y principios del XVI.

Este personaje llama la atención de los historiadores y críticos de arte porque, a diferencia de otros, dedicó mucho tiempo a la decoración de sus espacios en el Palacio Du-

cal y poseía un deseo insaciable por las antigüedades,¹⁰ a tal grado que tenía agentes que recorrían la península en busca de objetos preciosos; además, coleccionó gemas, camafeos, pinturas, esculturas y ediciones de alta calidad de textos clásicos impresos por Aldo Manuzio en Venecia.¹¹

Isabella d'Este realizó importantes encargos de cerámica en Ferrara y Faenza, así como cristalería de Venecia; adquirió estatuas de Cupido realizadas por Praxíteles y por Miguel Ángel en los años 1505 y 1502, respectivamente.

Como muchos de los patronos de esa época su principal interés era el contenido de las pinturas, no el estilo. Por tal motivo, Giovanni Bellini rechazó una invitación porque quería más libertad compositiva. Al revisar su colección completa, los expertos pudieron deducir que estuvo más interesada

en pequeñas obras que en pinturas de gran formato. En 1964 Andrew Martindale señaló que sus preferencias eran acordes a una personalidad femenina:

“Isabella fue una coleccionista determinada y, de una manera típicamente femenina, su entusiasmo se despertó sobre todo por objetos de arte. A primera vista, los



18. Tiziano: *Isabella d'Este*, óleo/tela, 102 x 64 cm, 1534.

10. (Brown C.M. 324. Citado por Hollingsworth; 2002: 236)

11. Sobre las colecciones de Isabella d'Este, véase Chambers y Martineau, 159-179 (Catálogos 108-140); Brown; Fletcher, C.M. 1981. (Citado por Hollingsworth; 2002: 236)

archivos de Mantua, los cuales eran ricos en información sobre las pinturas, no sugieren que esto era así y, sin embargo, en una inspección más cercana, pronto nos damos cuenta que la mayor parte de la colección estaba formada por bronce, medallas, piedras preciosas y similares: el juego de las pinturas, por así decirlo, era un rol de apoyo. Por otra parte, la cantidad de dinero que Isabella pagó, y estaba dispuesta a pagar por estas piezas, fue sin duda mayor de lo que destinaba para sus pinturas”. (Martindale, citado por San Juan; 1991: 67)

Para concluir, se puede afirmar que Isabella d’Este estuvo atada a las convenciones culturales de su tiempo. Que el patronazgo femenino tenía sus diferencias con el masculino de los siglos XV y XVI. Al observar sus colecciones se puede deducir que sus motivaciones eran más de carácter estético y social que académicas o anticuarias; éstas reflejaban su agudo sentido de decoración interior.

1.2.10 El patronazgo y mecenazgo en el siglo XVII

Con el ascenso de Urbano VIII al papado en 1623 se inició un período muy intenso de patronazgo artístico. La relación artista-patrono en este siglo tenía la particularidad de que el artista vivía en el palacio de su patrón, recibía su salario mensual y se le pagaba por su obra de acuerdo con lo establecido en el mercado.¹²

En ocasiones, el patrón valoraba si el trabajo pictórico de su artista mejoraría con una visita a Parma para apreciar los frescos de Antonio Allegri llamado Correggio o que se trasladara a Venecia para que mejorara su cromatismo; cuando esto era posible, el patrón costeara el viaje.

El pintor tenía un lugar en el séquito del príncipe, podía ascender hasta ser nombrado *nostro pittore* con todos los beneficios económicos y de posición social. El artista Andrea Sachi estuvo en casa del Cardenal Antonio Barberini de 1637 a 1640 donde compartió alojamiento con tres esclavos: un jardinero, un enano y una vieja nodriza; fue hasta 1640 que ascendió a la categoría más alta de pensionados, al nivel de escritores, poetas y secretarios.¹³

12. Montalvo, p. 295 obtiene un importante testimonio de alessandro Vasalli, un pintor que testificó en nombre de Mola en relación a sus problemas con el príncipe Pamfili, p. 24

13. Véase Incisa della Rocchetta; 1924: 70

Ante la falta de críticos profesionales y medios especializados para ampliar su promoción, el contar con la protección de un patrono posibilitaba al artista producir y gozar del reconocimiento social.

En cada encargo del patrono iba implícita su supervisión, la cual iniciaba desde los bocetos preliminares hasta el boceto al óleo (*modello*). Esta era una práctica frecuente en la primera mitad del siglo XVII. A pesar del duro y complicado carácter de Michelangelo Merisi el Caravaggio, éste acordó con su cliente, antes de iniciar sus obras pictóricas *La Conversión de San Pablo* y *El Martirio de San Pedro*, que:

“presentaría muestras y dibujos de las figuras y otros objetos con los que, según su invención y su genio, pretendía embellecer los dichos misterio y martirio” (Haskell; 1984: 25)

Hasta los inicios del XVII el patronazgo artístico mantenía el mismo esquema de siglos anteriores. El cliente contacta al artista, realiza el encargo, establece dimensiones, técnicas y el tema. Este esquema funcionó en sociedades relativamente estables, ciudades estado y cortes de carácter medieval. Con el declive de muchas de estas sociedades, Roma empezó a asumir las funciones de una capital. En dicha centuria era la ciudad más rica de Italia y atraía gente de toda Europa, por lo que se convirtió en un atractivo para los artistas de toda la península. Haskell (1984) señala que con este panorama se incrementó la oferta y la demanda en las artes y que estaban dadas las condiciones sociales y políticas para que el comercio del arte y las exposiciones empezaran a tener importancia.



19. Caravaggio: *La conversión de San Pablo*, óleo/tela, 230 x 175 cm., 1600.

Cabe señalar que, al mismo tiempo, diversos regímenes se sucedían, lo cual afectaba a los artistas, que quedaban en el desamparo. Ante esta situación, muchos creadores, sobre todo los pintores, empezaron a pintar piezas que dejaban incompletas, se alma-

cenaban en sus estudios a la espera de los clientes, si éstos las encontraban atractivas, acordaban el precio y así el pintor retomaba la tarea hasta verla concluida.

1.2.11 Un destacado mecenas del siglo XVII

Cassiano dal Pozzo. Mecenas y coleccionista italiano, (1588–1657) dominó la escena artística durante el papado de Urbano VIII. Barnaud (1987) señala que éste fue un estudioso de la Antigüedad, se interesó en la ciencia y cultivó una amistad con los astrónomos Galileo Galilei y Nicolas-Claude Fabri de Peiresc; también formó parte de la Academia Científica de los Lincei. En 1625 viajó a Francia con el Cardenal Francesco Barberini y realizó una descripción muy precisa de las riquezas y colecciones artísticas de Fontainebleau, lo que constituye la primera referencia para el estudio de las colecciones reales francesas.

Dal Pozzo reunió con pleno conocimiento artículos arqueológicos, muestras geológicas, fósiles, instrumentos científicos, obras de arte, libros, entre otros objetos. Fue más allá de la integración de un gabinete, hasta constituir un centro de estudio e investigación. Destaca su “*museum cartaceo*” o museo de papel, el cual estuvo conformado por 23 volúmenes de dibujos que representaban los monumentos, bajorrelieves y las inscripciones de la Roma antigua. En este proyecto empleó artistas como Pietro da Cortona, Pietro Testa y Nicolas Poussin. De éste último se convirtió en su principal protector e intervino en sus primeros encargos donde destaca El Martirio de San Erasmo, para el Vaticano; Los Siete Sacramentos, que conserva el duque de Rutland en Belvoir Castle, con excepción del Bautismo que se encuentra en la National Gallery de Washington y la Penitencia de la que no se sabe su paradero. Poussin fue un gran apoyo para su museo, pues contribuyó con la representación de pájaros.

Este mecenas adquirió del pintor francés Simon Vouet 14 obras, entre las que destaca La Sagrada Familia que se encuentra en el Museo del Prado. Barnaud (1987) afirma que Cassiano dal Pozzo fue un anticuario del círculo clasicista de Roma



20. Gian Lorenzo Bernini:
San Sebastián, mármol, s.m., 1617.
(Detalle).

al que se debe una metodología sistemática aplicada en el estudio y conservación de los monumentos clásicos, lo que implicaba, entre otras acciones, medir y dibujar con numerosas acotaciones cada elemento y clasificarlo temáticamente. Cabe señalar que puso a disposición de los eruditos de Roma todo lo investigado. Destacó como un hábil diplomático que se relacionaba con los más cultivados e influyentes patronos. Coleccionó dibujos de artistas representativos del Quattrocento y del Alto Renacimiento. También protegió a los escultores Gian Lorenzo Bernini y Alessandro Algardi, así como a los pintores Artemisia Gentileschi y Pietro da Cortona.

1.2.12 Un destacado patrono del siglo XVII

El Papa Urbano VIII. De nombre Maffeo Barberini, nació en Venecia en 1568, tuvo una sólida formación humanista, aunque se licenció en derecho, siempre destacó su aprecio y pasión por la poesía. Estuvo bajo la tutela de su tío Francesco Barberini quien ocupaba el cargo de Protonotario Apostólico. Barberini ya destacaba a los 24 años de edad, cuando gobernaba Fano, escribía poesía y cultivaba una fuerte afición a las artes plásticas. En 1595 ya había sido retratado por un pintor que empezaba a llamar la atención Michelangelo da Caravaggio. Este vínculo continuó con los años, uno de sus encargos fue *El Sacrificio de Abraham*.

Barberini acompañó al papa Clemente VIII a tomar posesión de la ciudad de Ferrara la cual conquistaron y procedieron a saquear los tesoros acumulados durante siglos por la familia d'Este. El Cardenal Aldobrandini, sobrino del papa, se llevó a Roma las obras *Ofrenda a Venus, La Bacanal y Baco y Adriana* de Tiziano.¹⁴ Las piezas causaron poco impacto en ese momento, hasta que Maffeo Barberini se convirtió en papa y contribuyó a sentar las bases de un estilo artístico innovador. A la muerte de su tío en 1600 heredó una fortuna estimada entre 100,000 y 400,000 *scudi*, con lo que empezó a construirse una lujosa capilla familiar. Su arquitecto Matteo Castelli recurrió al uso de los mármoles lujosamente coloreados y pulidos, lo que ayudó a adoptar un nuevo estilo. El cuadro para el altar y la cúpula los encargó a un compatriota suyo Domenico Passignani, recuérdese que el papa en turno recurría a los artistas de su estado respectivo.

Con apoyo de los franceses fue nombrado cardenal en 1606. En su estancia en París combatió, con amplio conocimiento, la intención del papa Pablo V de modificar los planos de Miguel Ángel para la Basílica de San Pedro; los cuales implicaban añadir una

14. Véase A. Venturi; s.f.: 113 – 131

nave siguiendo la propuesta del arquitecto Carlo Maderno, quien había ganado el concurso para culminar el recinto.¹⁵

Siendo cardenal vivía con lujos y rodeado de escritores, poetas, estudiosos y científicos; sostuvo una erudita correspondencia con el astrónomo, botánico y mecenas de las ciencias y las artes el francés Nicolas-Claude Fabri de Peiresc.¹⁶ Decoró su palacio con trabajos de destacados artistas de siglos pasados como Rafael, Correggio, Andrea del Sarto, Giulio Romano, Parmigianino, entre otros.¹⁷ Encargó obras a pintores contemporáneos como Guido Reni y Pomarancio al que compró un *Jacob y el Ángel*.¹⁸

Para la decoración de su capilla familiar en Sant'Andrea della Valle contrató a escultores florentinos, uno de ellos fue Pietro Bernini, fue cuando quedó asombrado por el talento del hijo de éste, Gian Lorenzo. Barberini fue de los primeros en encargarse de obras a Lorenzo Bernini, un San Sebastián que fue proyectado para su capilla se conservó en su palacio.¹⁹

La producción de Bernini fue acaparada por las familias más poderosas de Roma y sobre todo por el papa Pablo V. Esto obligó a Barberini a esperar hasta que fue elegido papa en 1623 y adoptó el nombre de Urbano VIII. A su llegada al trono papal encontró los estados pontificios con grandes riquezas, por lo que continuó con el embellecimiento de Roma que no sólo era el centro de Italia, sino de toda Europa.

Sus frecuentes conflictos bélicos contra ducados y principados de la península, así como su tibia postura durante el conflicto entre la monarquía francesa y aliados alemanes contra los Habsburgo, conformados por españoles y austriacos, lo llevaron a fortificar su ciudad. Estos hechos quedaron plasmados en diversas obras de arte como los frescos del techo del Palacio Barberini realizados por Pietro da Cortona y en múltiples tapices donde aparece Urbano VIII defendiendo Roma.²⁰

15 Véase Pastor, XII; s.f.: 691 – 692

16 Véase Biblioteca Vaticana (mss Barb. Lat. 6502). Cartas de Peiresc a Maffeo Barberini; 1618 – 1623.

17 Véase Orbaan; 1920: 237

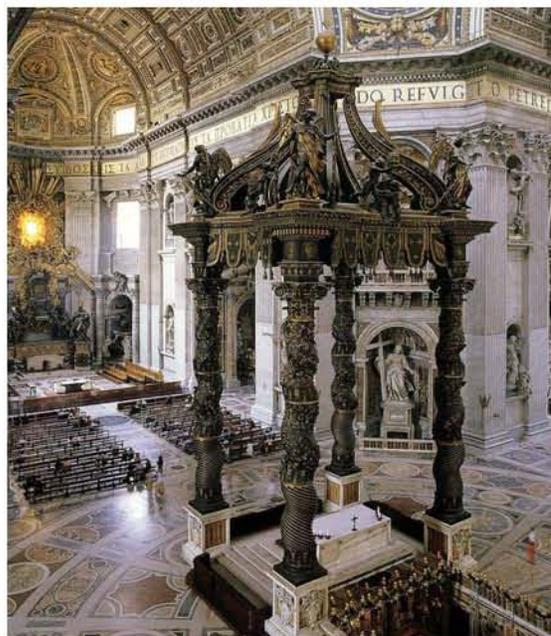
18 Véase Pollak; 1913: 41

19 Véase Wittkower; 1955: 176

20 Véase Pastor, XIII, p. 865

Con la firme intención de forjarse una imagen de triunfo y grandeza, al mismo tiempo que de persuasión entre sus súbditos, recurrió a Lorenzo Bernini para que realizara obras monumentales. Para la Basílica de San Pedro le encargó el ya famoso baldaquino que vendría a sustituir uno provisional sobre la supuesta tumba de San Pedro. Como era de esperarse, la estructura causó un enorme impacto sobre la gente, pues la solución plástica no distraía la visión general de la catedral. Como todo patrono de este período tuvo injerencia en el esquema iconográfico y se aseguró de que se le vinculara con dicho proyecto.

Urbano VIII continuó acaparando a Bernini, pues era tanto su celo que evitaba a toda costa que el escultor inmortalizara a ningún otro más que a él mismo. Sin embargo, tuvo que ceder ante personajes como Scipione Borghese, Carlos I de Inglaterra y el Cardenal Richelieu. Francis Haskell (1984) afirma que con cada obra, Urbano VIII estaba consciente de que se immortalizaban ambos. Entre sus amigos estaba al que consideraban más erudito y cultivado de los mecenas italianos Cassiano dal Pozzo.²¹



21. Gian Lorenzo Bernini: Baldaquino, bronce, 1624-1633.

El Papa Urbano VIII también contrató a pintores como Agustino Ciampelli, que pertenecía al grupo de los manieristas reformados, Pietro Berretini da Cortona, Guido Reni, Domenico Zampieri conocido como Domenichino, Lanfranco, Baccio Ciarpi y Andrea Sacchi. Este importante patrono de las artes murió en 1644.

1.2.13 La decadencia del mecenazgo y patronazgo en Roma

Cuando muere Urbano VIII, la situación en la península itálica y en toda Europa es caótica: diversos conflictos entre las familias más poderosas, guerras, epidemias, hambruna y, por si no fuera suficiente, las imposiciones de moda del papa en turno, en ese momento, Inocencio X, quien tuvo poco interés en las artes y marcó un declive en el

21 Véase Müntz y Molinier (1885)

mecenazgo y patronazgo. Los pocos encargos empezaron por afectar a los artistas más jóvenes hasta llegar a los más reconocidos. Inocencio X muere en 1655 y lo sucede Fabio Chigi – Alejandro VIII – un personaje preparado y culto que de inmediato instaló a Bernini en las obras de la Basílica de San Pedro, terminó el ábside con un exceso de decoración. Haskell (1984) señala que Bernini realizó diversas obras para el papa, lo que le valió a este jerarca de la Iglesia el sobrenombre de:

“Papa di grande edificazione” (Ozzola, citado por Haskell; 1984: 158)

Alejandro VIII intentó en vano seguir con el florecimiento del Barroco, pero la situación económica no lo permitía. En 1656 ocurre la última gran epidemia que afectaría a Europa; empezó en Nápoles y llegó a Roma. Los artistas independientes fueron los más afectados por la grave pobreza que invadía a Roma.

“En cuanto a encargos, durante todo un año no me ha hecho uno ni el gato, y si las noticias de la guerra empeoran, mejor haré en plantar mis pinceles en el jardín...” (Bellori, citado por Haskell; 1984: 160)

Sucedieron varias crisis políticas que obligaron al papa a autorizar la partida de Bernini a París para supervisar varios proyectos. La realidad es que se conservaron las formas, pues existían fuertes presiones sobre Roma. La partida de Bernini fue una derrota para Alejandro VIII, la cual, tuvo efectos psicológicos que hicieron evidente la humillación al papa en su propio terreno.

Otro importante factor que contribuyó a la deba-
 cle del mecenazgo y patronazgo fue que las fami-
 lias adineradas eran menos cada día, lo que se
 reflejaba en los encargos a los artistas.

Es en este momento cuando los críticos empiezan
 a influir en la evolución del arte. Haskell (1984) se-
 ñala a Gian Pietro Bellori, tutelero del coleccionista
 y escritor Francesco Angeloni, pues en su casa se



22. Nicolas Viennot: *El pintor pobre*
 en su estudio, huecograbado,
 s.m., ca. 1640.
 A partir de una pintura
 de Andries Both.

podieron apreciar las obras de Annibale Carracci destinadas a la Galería Farnesio; allí conoció a Domenichino, de quien recibió lecciones. Bellori se inscribió muy joven a la Accademia di San Luca pero, en lugar de practicar las artes plásticas, se avocó a escribir sobre éstas con tal profundidad que conformó un catálogo con algunas de las principales colecciones de Roma.

En 1664 dictó una conferencia sobre el ideal del arte, también empezó a escribir sobre la vida de diversos artistas, libro que publicó en 1672. Su experiencia fue tal, que se convirtió en una referencia obligada en los principales círculos del arte. Los jesuitas, los papas y diferentes corporaciones le atribuyen una importante aportación a la evolución del arte.

España, al ser una gran potencia, tenía dominio sobre Milán y Nápoles y ejercía presión sobre Roma; como consecuencia se trasladó el patronazgo y mecenazgo a Nápoles. En ese momento Carracci y Caravaggio atraían la mirada de patronos y expertos de toda Europa.

Haskell (1984) señala que en el continente se respiraba un ambiente de reformas, mientras que en la República de Venecia se pretendía volver al pasado, lo cual afectaba a las artes, ejemplo de esta influencia y cambio en la actitud mental de muchos artistas es Neptuno rindiendo homenaje a Venecia de Giovanni Battista Tiepolo, realizada en 1745. En esta república se evidenció el declive aristocrático, para la década de 1760 se vivía la debacle de su arte y las actividades de mecenazgo y patronazgo debido a los problemas económicos, pues con la llegada a América se desplazaron las rutas comerciales y se sostenía una guerra constante con los turcos.

Las nuevas clases sociales no ejercieron el mecenazgo y patronazgo por considerarlos propios de la aristocracia. En ese momento Tiepolo radicaba en España y no mostraba deseos de regresar; Pittoni, presidente de la Accademia estaba en el olvido; los pintores de historia como Francesco Fontebasso y Francesco Zugno imitaban a pintores del pasado; Antonio Canal conocido como Canaletto se repetía mecánicamente y no haría más aportaciones.

La decadencia política de Roma y Venecia, centros importantes del Barroco italiano, inició en 1623 y culminó en 1797 con la invasión de las tropas de Napoleón; también llegó a su fin el patronazgo y el mecenazgo italiano.

Resumen

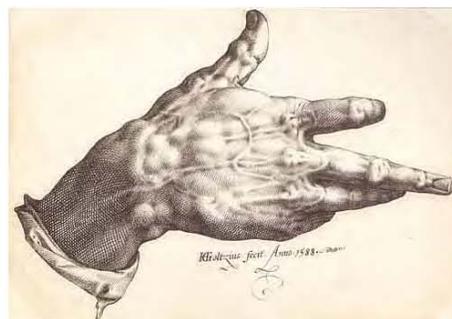
Con la información vertida en este apartado se puede distinguir al mecenas del patrono, sus orígenes, influencias en las sociedades, las restricciones morales que se les imponían y que sorteaban hábilmente, su injerencia en la temática e iconografía de la producción artística, los motivos que los llevaban a realizar sus actividades como eran la piedad, el prestigio y el placer; todavía no aparecía un cuarto motivo: la inversión. El mecenazgo y patronazgo de los siglos XV al XVIII sentó las bases de una serie de actividades que en la actualidad ejercen tanto el Estado, como las sociedades de inversión y un amplio número de empresas privadas. Cada uno de estos con la intención de reforzar positivamente sus imágenes y así fortalecer sus vínculos con diferentes grupos sociales. Cabe destacar que prestigio e inversión son los motivos principales de los patronos de los siglos XX y XXI.

Conclusiones del capítulo uno

Al realizar este recorrido histórico del mercado del arte, se comprobó que en cada sociedad donde se impulsó la producción artística y su amplia mercantilización se debió no sólo a la riqueza económica de esa sociedad, sino a la consolidación de una estructura social y cultural que permitió el desarrollo del mercado del arte. Un aspecto muy importante de esta estructura es la libertad del artista como valor esencial en correspondencia con la creación y el espíritu, aunque fuera en una cierta proporción; siempre debe diferenciarse la creación artística de alguna función rigurosamente ritual, sagrada o mágica. Otro aspecto, no menos importante, es el reconocimiento del Estado, sobre la autonomía del individuo frente a la sociedad, por lo menos en relación con su propia obra.

Quedó al descubierto el papel tan ventajoso que han ejercido los intermediarios en el mercado del arte pues, desde principios del siglo XVI con Giovanni Battista della Palla (considerado el primer marchand en un sentido moderno), estos personajes se han aprovechado de los artistas y consumidores. Para ello se han especializado a tal grado que en el siglo XVII en los Países Bajos dichos *marchands* seleccionaban los artistas, las obras (lo que para ellos era “el producto”), así como los medios para su adecuada promoción; siempre consideraban la carga de atributos, por parte de los críticos e historiadores, para hacer más atractivas las obras, las cuales serían consumidas en su mayoría por un pequeño sector de la sociedad con amplio poder económico.

Este tipo de mercados se rige por la ley de la oferta y demanda, los productores, en este caso los artistas, son los más afectados. La historia no permite mentir, pues en los períodos de crisis sociales y económicas, los intermediarios ponen a salvo sus recursos económicos y cuentan con el poder económico y vínculos políticos para diversificar sus mercados y/o trasladar su actividad a otra zona geográfica; mientras que los artistas quedan en desventaja. Ejemplos abundan: en Colombia, durante las décadas de 1980 y 1990, su incipiente mercado del arte se vino abajo a consecuencia de la inseguridad causada por la guerrilla. Este hecho provocó dos tipos de reacciones entre los artistas, algunos, al contar con los medios necesarios, se trasladaron a México, los Estados Unidos y a países europeos, es el caso de Fernando Botero; otros incorporaron la temática de la guerrilla y la represión a la sociedad en su arte, el trabajo de la artista conceptual Doris Salcedo es una muestra de cómo un artista se vale de su arte para crear conciencia en la sociedad, así como para emprender un activismo político.



23. Goltzius: *Mano derecha*, lápiz y tinta/papel, 23 x 32.2 cm., 1588.

En cuanto al mercado del arte mexicano, aunque muy limitado, es igual que el resto de los mercados en el mundo: se rige por la ley de la oferta y la demanda, no está aislado ya que está integrado al mercado internacional y sufre la influencia externa de las casas subastadoras; además, es competitivo y en él se da la influencia estética. Por lo que a mayor evaluación estética de la obra, mayor será el precio de la misma. Esta evaluación nos da la posición que ocupa cada artista en el mercado del arte y concierne a su trabajo total, no a una obra de arte en particular.

El mercado del arte es, sin duda alguna, atractivo por todo lo que implica, el manejo de grandes obras de arte, otras que las hacen pasar por obras maestras y que sólo son creaciones del mercado, por la sagacidad con que se promueven hasta llevarlas a cifras estratosféricas como *Sleeping Girl* de Roy Lichtenstein vendida en 44.8 millones de dólares o *Double Elvis* de Andy Warhol en 37 millones de dólares. Ambas piezas corresponden al Pop Art, el cual surge y es proyectado por una economía de mercado en expansión en las décadas de 1950 y 1960 que viene a incorporar productos culturales característicos de las economías más desarrolladas.

Warhol fue uno de los artistas emblemáticos de este movimiento, de él se mencionaba que:

“Ya no se tenía en cuenta ni el objeto ni su imagen sino fundamentalmente el propio proceso de reproducción” (López; 2009: 96)

Uno de los defectos del mercado del arte es la falta, en muchos de sus participantes, de una capacidad autocrítica de la realidad. El artista queda muchas veces atrapado en el sistema de mercado, imposibilitado de darle un giro a su producción artística, de querer cambiar de temática, técnicas y determinadas soluciones formales ¡Imposible! So pena de quedar al margen de este gran aparato.



24. Subasta de *Sleeping girl* de Roy Lichtenstein, Sotheby's, Nueva York, 9 de mayo de 2012.

Capítulo 2

Mercado y coleccionismo

2.1. Cinco siglos de coleccionismo

El coleccionismo en un sentido más amplio y moderno da inicio hasta el siglo XV. Estudiosos del tema como Maurice Rheims, Rafael Gil, Julius von Schlosser y Krzysztof Pomian, coinciden en que la acumulación de objetos valiosos y raros en el Mundo Antiguo, en Grecia y Roma, no constituían una colección. En mi opinión se puede entender por colección cuando se posee un conjunto de objetos que conservan una unidad temática, se conoce la evolución artística de sus autores, se tienen estrictos criterios de selección, uniformidad en cuanto a la calidad de las obras que la componen, control de su estado de conservación y un amplio conocimiento de su procedencia.

2.1.1 El coleccionista

Para ser coleccionista se requiere un criterio propio.

“...qué es lo que se colecciona, cómo y dónde se dispone y del interés histórico y estudio por el objeto y la valoración de sus contenidos formales y artísticos aplicando “métodos científicos”. (Gil; 1994: 36)

En el coleccionista siempre está presente el sentimiento de posesión, de dominio y de poder sobre esos objetos que también son fuente de placer.

“Dijo el distinguido coleccionista norteamericano Arnold Bennet que “el coleccionista de arte tiene su propio museo y él es el director” Esto desata tanto la cacería como su inevitable consecuencia: la competencia. Todo coleccionista que se respete es un buen cazador.” (Del Conde; 1992: 19)

Rheims (1961) señala que un verdadero coleccionista debe tener instinto de cazador, la mentalidad de un detective y la objetividad de un historiador. En ese mismo sentido se manifiesta Del Conde (1992) quien lo complementa al afirmar que para que una persona se precie de ser coleccionista debe tener un fuerte carácter obsesivo compulsivo.²²

2.1.2 El surgimiento del coleccionismo

Schlosser (1988) afirma que Jean de Berry, duque de Berry, fue el primer coleccionista moderno de alto nivel, a quien le tocó vivir la transición de la Edad Media al Renacimiento. En su colección combinaba el gusto por el objeto precioso y su rareza, algo característico de la Edad Media; al mismo tiempo, un interés por las cualidades formales del objeto artístico y una predilección por un período histórico; algo característico de la Edad Moderna.

De Berry fue hijo del rey de Francia y, uno de los primeros en coleccionar variados tipos de objetos que después serían comunes en Europa en los *Wunderkammern*, que eran los cuartos de maravillas o gabinetes de curiosidades, recuérdese que durante los siglos XVI al XVIII, época de las grandes exploraciones y descubrimientos, se exhibían en estos cuartos todo tipo de objetos raros y extraños. La colección de este personaje es importante porque marca una transición de tesoros medievales a objetos coleccionados por propio interés sin la intención de contar con un depósito de valor.

2.1.3 El coleccionismo en el Renacimiento

La justificación medieval del coleccionismo como testimonio de la gloria de dios fue decayendo. En el Renacimiento se hizo evidente su orientación hacia una mayor apariencia secular de placer. En este período la familia Médicis se constituyó como la líder en la práctica del coleccionismo; fueron ellos quienes realizaron la transición de las cámaras de tesoros medievales a los bancos, donde consolidaron su imperio, en buena parte por Cosme de Médicis.

22. Véase Del Conde, T. (1992) Los ímpetus de coleccionar.

Se puede afirmar que el coleccionismo de los Médicis no constituyó un nuevo patrón; la fascinación por los objetos que coleccionaban eran usados como símbolos de estatus y poder, así como la posibilidad de obtener una protección mágica de ciertos objetos, hasta el placer sensual; se distinguieron por conformar colecciones especializadas en obras de arte y una diversidad de objetos valiosos; destaca la protección y promoción de los artistas más importantes del Renacimiento.

Un ejemplo del tipo de coleccionismo que se practicaba en el Renacimiento lo da Hollingsworth (2002) quien describe un viaje de Cristian I de Dinamarca a Italia en 1474, donde se hospedó con su cuñado Ludovico Gonzaga en Mantua y con Galeazzo María Sforza en Milán; ésta última, le mostró una valiosa colección de reliquias y objetos preciosos de los Sforza, entre los que se incluía el cuerpo de un Santo Inocente, el brazo de María Magdalena, un diente de San Cristóbal y algunos cabellos de la virgen, los cuales se exhibían en costosos relicarios de oro con incrustaciones de joyas.²³

En el siglo XV Leonello d'Este, marqués de Ferrara conformó una amplia colección de joyas, tapices, esculturas y pinturas. Destacan los retratos que le realizaron Pisanello y Bellini; también tuvo en su corte a Da Oriolo, Mantegna, De la Francesca y Van del Weyden. Leonello tuvo a su cargo a varios humanistas, el más destacado era Guarino Veronese; con la influencia de estos personajes y de la literatura antigua, se impuso un importante cambio en la forma de patronazgo en el arte. Su séquito de humanistas promovieron la imagen de Leonello d'Este como erudito y experto, al igual que destacaron su amplia colección bibliográfica. Con apoyo de este acervo fundamentó los méritos artísticos de los retratos que ejecutaron Bellini y Pisanello. Baxandall (1963) destaca que estos hechos fueron un paso importante para la aparición de la idea de la creación artística.²⁴

Conviene señalar que el coleccionismo no fue exclusivo de la nobleza, la iglesia y los príncipes mercaderes; los burgueses también se convirtieron en coleccionistas. Por ejemplo, en Venecia existió un círculo de coleccionistas burgueses entre los que destacaban Taddeo Contarini y Gabriele Vendramin; Burke (1993) señala que este último pudo ser el propietario de la obra *La Tempestad* de Giorgione.

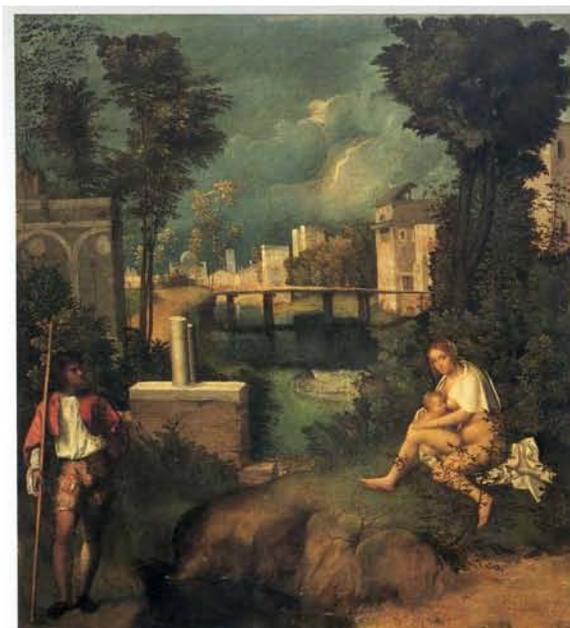
23. Véase Signorini; s.f.: 242.

24. Véase Baxandall; 1963: 314-315.

Cuando es expulsado Piero de Médicis con su familia, lo primero que hicieron sus enemigos políticos fue destruir sus colecciones, pues eran los símbolos visibles de poder y estatus, los cuales fueron subastados en Orsanmichele en 1495.²⁵

2.1.4 El dominio del coleccionismo holandés en el Siglo XVII

Este siglo es una época dorada para los holandeses, su economía, la escena del arte y el coleccionismo iban de la mano. En este país se llevaban a cabo múltiples subastas de arte y objetos preciosos y, fue el primero en experimentar nuevas tendencias en el coleccionismo. La clase media incursionó en esta práctica en el ámbito de las artes plásticas donde privilegiaban las estampas artísticas con técnicas como la xilografía y el grabado en metal; también adquirían óleos, aunque en menor proporción; es hasta finales de ese siglo que la colección de libros tuvo su auge.



25. Giorgione: *La Tempesta*, óleo/tela, 82 x 73 cm., 1508

Muensterberger (1994) afirma que Rembrandt fue un ávido coleccionista, pues poseía una amplia colección de estampas de artistas como Mantegna, Seghers y Castiglione; era un cliente regular en este mercado, también un experto en estrategias de mercadotecnia. En varias ocasiones, con la intención de revalorar su obra, pagaba precios muy altos por piezas específicas. Esta práctica la hacía con obras de otros artistas; Alpers (1988) señala que el artista holandés pagó 179 florines por una estampa de Lucas Van Leyden, lo cual tenía un fuerte impacto en el mercado del arte de esa época.

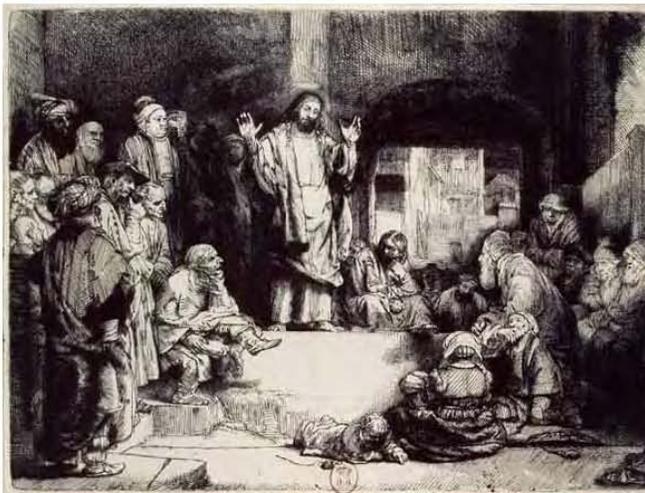
Se ha dicho en varias ocasiones que él adquirió una de sus piezas, *Cristo predicando*, por 100 florines; la pieza no la necesitaba, pues tenía la placa matriz, su intención era reducir su oferta en el mercado y con esta estrategia aumentar el valor de dicha obra.²⁶

25. Véase Landuci, 114 (11 de agosto de 1495). Traducido por Gilbert; 1980: 217. Citado por Hollingsworth; 2002: 95.

26. Véase Alpers; 1988: 121.

Diversos autores ubican a Rembrandt como un hombre atrapado en la obvedad del consumo indulgente. Es conveniente señalar que en este siglo los mercaderes fueron importantes coleccionistas de arte.

Durante este siglo, en España, destaca la actividad como coleccionista de Felipe IV, a tal grado que fue una referencia para otros coleccionistas de ese período. Este monarca se enfocó en obras del Renacimiento, donde destacan Rafael, Mantegna y Durero; en pintura veneciana donde sobresalen Tiziano y Tintoretto; en pintores barrocos de Francia e Italia, entre los que se encuentran Lorrain, Poussin, Lanfranco y Falcone; así como en artistas flamencos donde Rubens ocupa un lugar especial. Su magnífica colección fue la base de lo que hoy en día es el Museo del Prado. Destaca el mecenazgo que ejerció en su reinado, entre sus artistas protegidos estuvo Diego Velázquez.



26. Rembrandt: *Cristo predicando (La pequeña tumba)*,
huecograbado, 19.7 x 26.7 cm, 1652.

2.1.5 El siglo XVIII y el surgimiento de nuevos coleccionistas

Los holandeses que habían dominado la economía europea en el siglo XVII y se habían convertido en los principales subastadores de obras de arte hasta los inicios del siglo XVIII, ven como su reinado llega a su fin. Es cuando las casas de subastas parisinas del Hotel Bullion y Hotel d'Alligre asumen el liderazgo y el corredor de arte Lebrun empieza dominar la escena del mercado del arte.

En materia de coleccionismo a nivel internacional los ingleses han marcado la pauta desde 1727 cuando llevaron a cabo sus primeras ventas de colecciones privadas con todo tipo de objetos de decoración, joyería, muebles y, sobre todo, obras de arte de disciplinas como el dibujo, escultura, estampa y pintura. Es importante señalar que en este siglo había más de 40 salas de subastas, las cuales otorgaban a Londres la capital mundial del arte. Era muy popular la práctica del coleccionismo, el cual se caracterizaba por ser muy variado, sólo en algunas disciplinas de las artes plásticas llegaba a ser especializado. Las colecciones contenían una enorme variedad de objetos preciosos, obras de arte,

piezas exóticas, armas, libros y hasta curiosidades como:

“...un pedazo de piedra de la tumba de Juan el Bautista...” (Belk; 1995: 42)

Los franceses por su parte, inician con mayor formalidad su actividad de coleccionistas hasta mediados del siglo XVIII con la publicación de inventarios y catálogos de objetos de decoración, porcelana y miniaturas, mismos que eran subastados. Este liderazgo se pierde con los problemas económicos y la Revolución Francesa, por lo que Inglaterra toma la batuta por un tiempo y es cuando funda las casas de subastas Sotheby's, Christie's, Bonhams y Phillips.

El mecenazgo y patronazgo llegan a su fin en 1797, es cuando se da un incremento del arte como mercancía. También surgen nuevos tipos de coleccionistas que eran profesionistas, entre los que se encontraban abogados, doctores y pensadores.

2.1.6 El dominio del coleccionismo francés e inglés durante el siglo XIX

El dominio del coleccionismo inglés llega hasta 1852, debido a la apertura del Hôtel Drouot en París. Conviene señalar que este siglo es excelente para los franceses, con una economía creciente que generó múltiples consumidores, ofreció precios atractivos para los coleccionistas y otorgó dinero para la especulación en el mercado del arte. En este contexto Francia vuelve a ser el centro del arte mundial.



27. Giovanni Francesco
Barbieri Guercino,
Banditti.
22.7 x 31.2 cm., 1764

Inglaterra no se quedaba atrás, era la segunda nación más poderosa en el mercado del arte y el coleccionismo. En los inicios del siglo XIX se enfocaron a la compra de pintura italiana de los siglos XVI y XVII, con especial interés en Giorgione, Guercino, Guido Reni, Parmigianino, Poussin, Tiziano y Veronés; con un predominio de temáticas religiosas y mitológicas. En ese período se dieron a la tarea de ampliar sus colecciones de pintura flamenca y holandesa; se enfocaron en la obra de artistas como Lingelbock, Potter, Rubens, Teniers, Terborg, Van der Velde y Weenix; el género dominante era el paisaje con escenas de interiores y de campo.

2.1.7 El auge del coleccionismo en el siglo XX

Un aspecto que no se debe soslayar, es la influencia del coleccionismo en el desarrollo de las ciudades. Esto ha sido muy evidente a lo largo del siglo XX; ciudades como Boston, Los Ángeles, Nueva York y Bilbao, son un ejemplo de este fenómeno. Rubio (1992) afirma que cuando un museo está bien constituido, modifica de manera positiva el entorno y la vida cultural de esa ciudad.

Se puede explicar de forma general este fenómeno, porque cuando una colección sale de la casa del coleccionista hacia un espacio público, por lo general un museo, empiezan a surgir una serie de necesidades como la curaduría, la museografía, los críticos de arte, la presencia de los medios y, sobre todo, la atención al público.

“Esta suele convertirse en agente de cambio social, es decir, establece un diálogo diferente, introduce nuevos temas de conversación en la comunidad, invita a gentes de otros sitios a dar conferencias y, de este modo, suele involucrar a la misma colección y al museo con los medios de comunicación, los que a su vez requieren servicios de colaboradores especializados.” (Rubio; 1992: 14)

En los inicios del siglo XX se vivió una gran expansión del mercado del arte y del coleccionismo en Europa y América; es hasta la gran depresión de 1929 en los Estados Unidos que estos dos continentes se ven afectados.

“De acuerdo con W.N. Goetzmann, ha habido tres periodos alcistas en el mercado del arte desde 1720: 1780 – 1820, 1840 – 1870 y, por último en la época posterior a la crisis de 1929, 1940 – 1986, dentro de los cuales este último fue el más largo y fuerte de todos; véase «Accounting for Taste, Art and the Financial Market Over

Three Centuries» The American Economic Review LXXXIII, 5 (diciembre 1993). pp. 1370–1376.” (Chin-Tao Wu; 2007: 272)

La crisis económica de 1929 se prolongó hasta la 2ª Guerra Mundial. En estas décadas los precios se derrumbaron, lo que fue aprovechado por coleccionistas y especuladores para hacerse de importantes obras y una gran fortuna.

Aun en este contexto tan caótico, en España se consolidó la colección de pintura europea del barón Hans Heinrich Thyssen Bornemisza, la cual se había iniciado a principios de siglo. Esta colección es importante porque brinda un panorama de la pintura occidental de los siglos XIII al XX.

“Lo que le da sentido a esta colección es su unidad temática, la evolución artística del arte occidental, así como la unidad en cuanto a la calidad de las obras que la componen...Otro criterio de selección fue que dichas obras estuviesen muy bien conservadas y que se conociese su procedencia.” (Rubio; 1992: a 13)

La posguerra marcó un nuevo período de desarrollo que tuvo su punto más alto en París en 1960 con el éxito internacional del informalismo y la ambición de los coleccionistas norteamericanos. En 1962 el mercado del arte se ve afectado por la crisis de la bolsa y los problemas internos del mercado, específicamente el europeo, pues se saturó el mercado de informalismo y disminuyó de forma considerable la demanda de los coleccionistas norteamericanos; debido a que empezaron a comprar en su territorio, donde, por cierto, estaba en su apogeo el Pop Art. El suceso más importante de la década de 1960 fue el traslado del centro del mercado del arte mundial, de París a Nueva York.

2.1.8 El coleccionismo y los museos

El papel de los museos en el coleccionismo del siglo XX a la actualidad es sumamente importante. Estas instituciones cuentan con un amplio conjunto de actividades que les permite estar unidas a la comunidad. Los grandes museos participan en el mercado del arte, compran y venden obras, además de montar exposiciones que convocan a las masas. La intención es muy clara: se documentan los registros de asistencia, las opiniones de la crítica especializada, los comentarios en los diversos medios, la edición de catálogos que en conjunto van agregando “pedigrí” a las obras e impactan en el mercado. Los museos se han venido especializando, algunos se constituyen por colecciones del pasado, otros se especializan en ciertas disciplinas de las artes visuales como la pintura,

la estampa, la fotografía, el video, por citar algunas. Cada recinto tiene una línea muy definida en sus colecciones y una función social en su entorno.

Es en 1929 cuando se inaugura el Museo de Arte Moderno de Nueva York, MoMA, con el patrocinio de Lillie P. Bliss, Mary Quinn Sullivan y Abby Aldrich Rockefeller. A partir de ese momento la colección se viene ampliando con el apoyo de una diversidad de patronos y donantes, constituyéndose en el museo más importante de los Estados Unidos; contiene obras cruciales en la historia del arte como *La noche estrellada* de Van Gogh, *Las señoritas de Avignon* de Picasso, *Naturaleza con manzanas* de Cezanne; *Broadway Boogie Woogie* de Mondrian y *La persistencia de la memoria* de Dalí, entre miles de obras.²⁷

En el terreno del coleccionismo destacan museos como el Guggenheim con sedes en los Estados Unidos, Italia, España y Alemania; y con proyectos para extenderse a diversos sitios como Dubái y Abu Dabi, entre otros; el Museo J. Paul Getty con sedes en Los Angeles y Malibú; el Museo del Prado; el Museo del Louvre en París, con proyectos de ampliación a Lens, Francia y Abu Dabi en los Emiratos Arabes; la National Gallery de Londres y el Museo del Hermitage que cuenta con sedes en Amsterdam y Londres, entre otros. Se puede afirmar que existe un enlace natural entre el coleccionismo y los museos, que a su vez impactan positivamente en el mercado del arte y coadyuvan a la sensibilización de diferentes públicos.

También es común que los museos alberguen colecciones privadas con la intención de resignificar las piezas para incrementar el valor de las mismas. En México se tienen múltiples ejemplos: la Colección Andrés Blaisten en el Centro Cultural Tlatelolco de la UNAM, la Colección Jacques y Natasha Gelman que se alojó en el Centro Cultural MUROS en Cuernavaca, Morelos o las diferentes colecciones que se exhiben en el Museo Nacional de Arte (MUNAL) y en el Museo de San Carlos, ambos del Instituto Nacional de Bellas Artes, por citar algunas.

Es innegable el papel tan importante que han jugado los museos contemporáneos para modificar la percepción de las comunidades sobre el arte de otras culturas. Uno de los mejores ejemplos de cómo se modificó la percepción del arte latinoamericano por parte del público norteamericano fue la exposición: *México, Esplendores de Treinta Siglos*,

27. Véase: <http://www.moma.org/>

que inició en el Metropolitan Museum de Nueva York en 1990 y después se trasladó por diferentes ciudades de los Estados Unidos hasta llegar a México.

La exposición: Arte de lo fantástico, en el Museo de Indianápolis en 1987 es otro ejemplo de este tipo de iniciativas por parte de los grandes museos norteamericanos. Sullivan (1992) señala que esa exposición fue muy criticada por insistir en un surrealismo estereotipado; sin embargo, contribuyó a acercar la pintura, escultura y fotografía de los creadores latinoamericanos.

2.1.9 El coleccionismo en las instituciones educativas

Las instituciones educativas han participado activamente en la conformación de grandes colecciones de arte. La Academia Nacional de San Lucas, antes Academia de San Lucas, fundada en 1593 con sede en Roma, ha tenido un papel fundamental en la enseñanza de las artes visuales, en las políticas culturales de Roma desde su fundación y, en la conformación de una amplia colección de arte donde sobresalen obras de autores como Agnolo Bronzino, Pietro da Cortona, Gian Lorenzo Bernini, Antonio Canova, Luca Cambiaso, Francesco Grandi, Teresa Voigt, Giovanni Battista Piazzetta, Giorgio Morandi, Giacomo Balla y Bruno Saeti, entre múltiples autores.²⁸



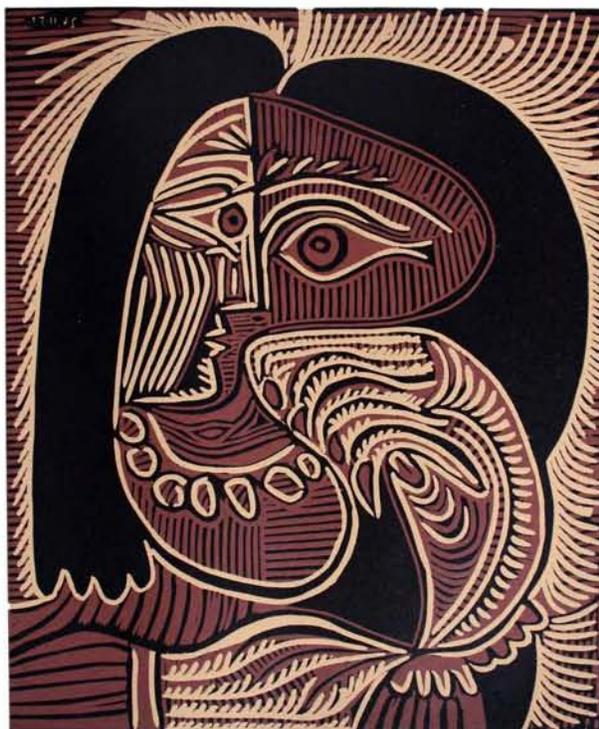
28. Angel Zárraga, *La femme et le pantin*, óleo/tela, 175.3 x 141 cm., 1909.

La Real Academia de Bellas Artes de San Fernando ha conformado una amplia pinacoteca la cual es considerada la segunda más importante de España. Esta institución se fundó en 1752 y tiene en su colección obras de artistas extranjeros como Giovanni Bellini, Correggio, Arcimboldo, Rubens, Mengs y Van Dyck, entre otros; cuenta con una sección de artistas españoles donde destacan Luis de Morales, José de Ribera, Francis-

28. Véase: <http://www.accademiasanluca.it/>

co de Zurbarán, Francisco de Goya, Joaquín de Sorolla, Juan Gris y Pablo Picasso.²⁹

La Escuela Nacional de Artes Plásticas de la Universidad Nacional Autónoma de México es depositaria de una amplia y valiosa colección conformada por más de 60 mil obras. Desde su fundación en 1781 se inició la labor de conjuntar obras de variadas disciplinas de las artes visuales como dibujo, pintura, estampa, escultura y fotografía; así como una diversidad de objetos de un considerable valor histórico como son la colección de numismática, de ceras y escayolas.



29. Pablo Picasso: Cabeza de una mujer con collar, linografía, 63.5 x 52.8 cm., 1959.

La intención inicial era conformar un acervo artístico que sirviera a los estudiantes como modelos didácticos. En estampa destacan las obras de maestros europeos como Durero, Rembrandt, Piranesi y atribuciones a Anthony Van Dyck; así como de los maestros de la Academia considerados “pilares” de la plástica mexicana como Leopoldo Méndez, Francisco Díaz de León, Carlos Alvarado Lang, Gabriel Fernández Ledesma y Francisco Moreno Capdevilla. En pintura obras de Ramón Sagredo y José Obregón.

“Hay noticias de que en pintura había cuadros de Pedro Cortona, José de Ribera, Francisco de Zurbarán e incluso de la “escuela” de Miguel Angel.” (Carrillo y Gariel. Citado en Galerías de la Antigua Academia de San Carlos. Pasado y Presente. Memorias de Restauración 2000 – 2007: 31)

En dibujo obras de Rafael Ximeno y Planes, Pedro Patiño Ixtolinque, Diego Rivera y Félix Parra; en fotografía obras de Guillermo Kahlo y Katy Horna; en escultura los vaciados

29 Véase: <http://rabasf.insde.es/>

en yeso de esculturas griegas, entre las que se encuentra la Victoria de la Samotracia, el Laocoonte y el conjunto escultórico de las tumbas de los Médicis, así como piezas de Pedro Patiño Ixtolinque y Manuel Vilar, entre múltiples obras.

2.1.10 El Estado y el coleccionismo

A partir de la década de 1990 el mercado del arte ha tenido importantes cambios en su estructura, debido a la participación de nuevos agentes, con lo que se han modificado los papeles de quienes vienen actuando y tomando decisiones. Uno de estos participantes son los gobiernos de los diferentes Estados que día a día se involucran más.

“Para preservar el patrimonio, las administraciones ejercen el derecho de tanteo en las subastas;” (Furió; 2000: 284)

El reporte de European Fine Art Foundation (TEFAF) de 2006, donde participa el reconocido economista berlinés Clare Mc Andrew, indica que Francia fue el mayor exportador de arte con 1.5 Billones de dólares; la mayoría de sus exportaciones fueron hacia los Estados Unidos con un 51% y Suiza con 28%.³⁰

También están los bancos, las empresas financieras, las fundaciones, las instituciones culturales y los grandes museos. Todos estos agentes invierten y coleccionan arte para mejorar su imagen y obtener beneficios fiscales.

2.1.11 El coleccionismo en los inicios del siglo XXI

Si el siglo XX fue testigo de la conformación de importantes colecciones en Estados Unidos y Europa; el siglo XXI nos sorprende con las vastas colecciones de China, Rusia, India y los países árabes. De acuerdo a la revista ARTnews se citan a continuación, en estricto orden alfabético, los diez coleccionistas más importantes de la actualidad:

“Hélène and Bernard Arnault, Debra and Leon Black, Edythe L. and Eli Broad, Pierre chen, Alexandra and Steven A.Cohen, Jo Carole and Ronald Stéele Lauder, Dimitri Mavromatis, Philip S. Niarchos, Francois Pinault, y Sheikha Al Mayassa bin Hamad bin Khalifa Al Thani” (Artnews. (2012, Verano). Volumen III, Número 7, pp. 87)

30. Véase Kinsella; 2008: 128.

Milton Esterow (2012) Editor y publicista de Artnews, ubica entre los 200 coleccionistas más importantes de la actualidad además de los antes citados a Placido Arango, español, enfocado al arte primitivo español, grandes maestros, arte moderno y contemporáneo y cerámica china; Joon van Caldenborgh, holandés, en su colección predomina el arte conceptual, la fotografía y la escultura, destacan obras de Damien Hirst, Bridget Riley y Sam Taylor-Wood; varios miembros de la Familia Garza Sada, de la Ciudad de Monterrey, con una orientación hacia el arte contemporáneo y arte mexicano del siglo XX; Andrew Lloyd Weber, inglés, con un marcado interés en la pintura americana e inglesa de los siglos XVIII al XX, en particular los Pre-Rafaelistas y expresionistas alemanes; Eugenio López Alonso, propietario de la empresa JUMEX, especializado en arte contemporáneo y Bernardo Paz, empresario brasileño, con un marcado interés en el arte contemporáneo, en particular la instalación y el arte conceptual, destacan artistas como Zhang Huan, Sandra Cinto, Cildo Meireles, Jeniffer Allora & Guillermo Calzadilla y Damián Ortega, entre otros.³¹

2.1.12 Las casas de subastas y el coleccionismo

Las casas de subastas son una parte importante del mercado formal del arte y se han constituido en un espacio privilegiado de ventas públicas, su práctica viene de siglos atrás; como se señaló en el primer capítulo, adquieren una mayor formalidad en Francia en 1556 con un edicto de Enrique II.

Es importante señalar que la fortuna no siempre les sonreía a los artistas cuando participaban en las subastas; pues en éstas, se llevaban a cabo todo tipo de estrategias, como la de los comerciantes revendedores que acordaban no pujar por determinadas piezas, ni por encima de otros compradores para adquirir las obras a bajo precio; más tarde las revendían en otra subasta.

“...los que se interponen entre el hombre opulento y el artista indigente...los que les arrancan a vil precio sus mejores producciones y están al acecho emboscados detrás de sus caballetes; los que los han condenado secretamente a la mendicidad para mantenerlos esclavos y dependientes” (Gimpel, citado por Furió; 2000: 302)

31. Véase Esterow, M. The ARTnews 200 Top Collectors. En Artnews. (2009, Verano). Volumen 107, Número 7, pp. 79 - 93

Un dato valioso es que James Christie abrió su sala en 1766, cuando muere, en 1803, tenía más de 1200 subastas. También conviene señalar que en los dos primeros siglos, no tuvieron el prestigio y la presencia en el mercado del arte como en la actualidad. Es hasta 1960 que superan al mercado de París y la casa Drouot, la más importante casa de subastas en Francia.

Existen diversas opiniones en cuanto a las ventas totales del mercado del arte a nivel mundial. Art News realizó un estudio entre corredores, coleccionistas y asesores de arte, en el que un buen número de ellos coincide en que las ventas privadas a nivel mundial giran alrededor de 25 y 30 Billones de dólares anuales. Expertos como Arne Glimcher, Presidenta de la Pace Wildenstein en Nueva York, señala que el mercado del arte a nivel mundial es dos o tres veces el mercado de subastas; Phillips de Pury va más allá al afirmar que este mercado es cuatro o cinco veces mayor que las ventas de subastas.³²



30. Cy Twombly: *Three studies from the temeraire, 1998-99.*

Durante mucho tiempo se ha dicho que las subastas le dan el valor financiero al mercado, cuando en realidad crean una ilusión de liquidez. También que las subastas se planifican desde el punto de vista comercial; lo cual es totalmente cierto. En mi opinión, si éstas se hicieran desde el punto de vista de la historia del arte o con un enfoque cronológico o temático fracasarían.

32. Véase Kinsella; 2008: 125.

El sistema de subasta cuenta con dos niveles: el primero de oferta y demanda y, un segundo donde se maneja una economía del convencimiento. Cuando determinadas obras salen a subasta se maneja la confianza a todos los niveles: se afirma reiteradamente que el artista es y seguirá siendo culturalmente significativo; que la obra es de buena factura y que el resto de los inversionistas no retirarán su apoyo económico al artista en cuestión, entre otros aspectos.

Desde finales del siglo XX las casas de subastas intentaban no vender obras con menos de dos años de haber sido creadas. Thornton (2009) intuye que tal vez por no querer usurpar las funciones de los marchands, además de que no tenían el tiempo y la experiencia para ubicar a los artistas emergentes; en la actualidad, se ha roto este paradigma, artistas como Damien Hirst, son un ejemplo de ello.

Resumen

Se estudió el origen del coleccionismo desde su significado, donde se enfatiza que no toda acumulación de objetos es coleccionismo, aun fueran valiosas obras de arte, muebles, joyas u objetos poco comunes. También se destacaron las características de un coleccionista. Se ubicó cronológicamente el surgimiento de esta práctica, así como su evolución a lo largo de cinco siglos en las principales economías mundiales, donde países como Francia, Inglaterra y los Estados Unidos se han ido alternando el liderazgo en esta actividad. Se estudió la injerencia de los museos contemporáneos en el coleccionismo contemporáneo; las instituciones educativas y sus esfuerzos por conformar amplias colecciones de arte; las casas de subastas, desde su aparición a mediados del siglo XVIII hasta el papel que juegan hoy en día, donde marcan tendencias, imponen modas y sobre todo se prestan a la especulación.

Como se puede apreciar, el coleccionismo siempre se ha desarrollado en los países con mayor poderío económico, aunque muchos de sus actores coleccionan con fines de inversión o recurren a prácticas de especulación, en lo general han sido promotores constantes de las artes visuales, con un impacto positivo en el mercado del arte.

Mercado y coleccionismo

2.2 El coleccionismo empresarial

Las grandes empresas a nivel mundial han diseñado, desde hace varias décadas, diversas estrategias para involucrarse en las actividades de la cultura y las artes de varios países; los intereses son varios, desde la necesidad de limpiar y fortalecer su imagen, conformar amplias colecciones de arte y participar en dicho mercado, hasta deducir impuestos. Sin embargo, es hasta 1980 que adquieren una presencia dominante en las naciones más desarrolladas. En este período conformaron equipos profesionales para tal actividad, desde comisarios hasta departamentos de arte. Como resultado, estas empresas están involucradas en la producción, difusión y consumo de las artes visuales.

*“Cuando los negocios empezaron a prosperar bajo las gravosas tasas impositivas de la década de 1970, parecía un poco tonto pagar altos salarios y donar hasta un 83 por 100 al gobierno o, peor aún, pagar dividendos y donar hasta un 98 por 100 para que se lo gastaran los políticos. La posibilidad de dejar en la compañía los beneficios después de impuestos ganados con esfuerzo me proporcionó la ocasión perfecta para convencer a los otros directores de que me dejaran comprar cuadros y esculturas...” (Hiscox, citado por Chin-Tao Wu; 2007: 263)*³³

2.2.1 Los inicios

Ussem (1984) afirma que existen tres etapas del capitalismo desde un punto de vista de la organización y de la propiedad de la empresa comercial: inicia con el capitalismo familiar que surgió en la segunda mitad del siglo XIX, el cual desde inicios del siglo XX se ha visto gradualmente rebasado por lo que se conoce como «la revolución de los gerentes» que corresponde a esta segunda etapa y en donde la prioridad de la firma está por encima de las prioridades de la familia fundadora y la tercera etapa conocida como «capitalismo institucional» donde las redes transempresariales de propiedad y dirección son los ejes de cambio. Ussem (1984) insiste en que estas tres figuras constituyen simultáneamente la forma en que el mundo de los negocios intenta consolidar su entorno.³⁴

33. Véase Hiscox, R. (1992). “Hiscox Holdings LTD”, en National Art Collections Fund (NACF). The New patrons, Twentieth-Century Art from Corporate Collections. Londres, p. 50

34. Véase Useem, M. (1984) The Inner Circle. Large Corporations and the Rise of Business Political Activity in the United States and the United Kingdom. NY, USA, Oxford University Press, pp. 3-29.

“...estas elites empresariales, a través de la mediación de la prensa popular, voluntaria o involuntariamente, han cultivado la imagen de que son mecenas: los Médici de los tiempos modernos. Visitan galerías, recorren estudios de artistas y compran en las principales casas de subastas... Lo hacen como si fuera un estilo de vida específico a la vista de todos y por encima del poco honroso esgrima del mundo de los negocios.” (Chin-Tao Wu; 2007: 22)

Todo inicia en 1917, en los Estados Unidos, cuando se permiten las donaciones benéficas y las donaciones de bienes a museos; las cuales estaban limitadas a un 15% del impuesto sobre la renta personal. A las empresas se les permite participar en este esquema hasta 1935 con una considerable reducción de sus obligaciones fiscales.

“...cuando un donante donaba bienes revalorizados –en este caso, obras de arte– a museos, disfrutaba de «incentivos fiscales dobles». Además de poder descontar de su renta personal corriente el valor de mercado razonable de la obra, el donante no pagaba ningún impuesto sobre las plusvalías generadas por la revalorización de la misma, impuesto al que sí que habría estado sujeto si hubiera optado, por el contrario, por vender la obra en el mercado y donar el dinero.³⁵ (Chin-Tao Wu; 2007: 34)

Es hasta 1986 que se suprime la desgravación en lo que se refiere a la revalorización de las donaciones de obras de arte.

Desde la década de 1950 en América y Europa las empresas empiezan a patrocinar bienales y eventos de artes visuales; los premios que vienen otorgando, en varias ocasiones, han sido calificados por gente profesional del medio como tendenciosos. A decir de Chin-Tao Wu (2007) al premiar el esfuerzo artístico, las empresas pretenden situarse en el centro de atención y arribar a la categoría de árbitros del buen gusto de la cultura contemporánea.

David Rockefeller es un ejemplo de lo afirmado por Ussem (1984), pues además de pertenecer a esa generación de transición, empezó a conformar una amplia colección de arte en la década de 1960 siendo presidente del Chase Manhattan Bank, hoy en día, JP Morgan Chase & co. La colección se enfoca al arte moderno y contemporáneo, en espe-

35. Véase: Field, A.L. (). Patrons Despite Themselves. Taxpayers and Art Policy. Y Fullerton. () <<Tax Policy toward Art Museums>>, en Feldstein, M. () The Economics of Art Museums.

cial a la pintura, escultura, gráfica y fotografía; destacan artistas como Andy Warhol, Ana Mendieta, Cindy Sherman, Joseph Beuys, Diane Nemerov Arbus and Kori Newkirk.³⁶ Esta colección comparte espacios con una amplia variedad de objetos de los países donde el banco tiene negocios.

“JP Morgan Chase & Co. cree que las artes y la cultura son el alma de las comunidades vibrantes. Apoyamos una amplia gama de programas y eventos que fomentan la creatividad, facilitan el acceso a las artes a las audiencias, promueven la libre expresión y celebran la diversidad.” (<http://www.jpmorganchase.com/corporate/About-JPMC/jpmorgan-art-collection.htm>)

Es en la década de 1970 que las empresas empiezan a participar en el diseño del discurso de la cultura contemporánea. De principios de 1980 a finales de 1990 su presencia es ampliamente dominante. El avance se puede constatar en el amplio número de galerías y secciones o salas en los museos públicos de los países más poderosos económicamente. También se puede comprobar el progreso económico y el reconocimiento social que han obtenido por su aportación a las artes. Esta acumulación de “capital cultural”³⁷ por parte de una empresa la convierte en un factor influyente en la mente de los consumidores, le permite insertarse en nichos de mercado con sectores de la sociedad más sofisticados; muchas empresas van acumulando un capital político, es el caso de la empresa Philip Morris Companies.

“después de cerca de treinta años de cultivar y acumular capital cultural distribuyendo sin cesar unos beneficios que obtenía sin esfuerzo, pudieron cobrarse su inversión apelando a eminentes instituciones artísticas para que hicieran <<presión>> a su favor y en contra de la legislación antitabaco en 1994, en Nueva York,” (Chin-Tao Wu; 2007: 19)

Esta empresa tabacalera recibió en 1983 la Condecoración Presidencial por el Servicio al Arte y el primer premio como mecenas de arte de manos de Ronald Reagan, entonces presidente de los Estados Unidos, las otras dos empresas premiadas fueron la Texaco Philanthropic Foundation y la Daytona Hudson Foundation. Este tipo de reconocimien-

36. Véase: http://www.lsumoa.com/content.php?display=exhibit_past

37. El concepto de capital cultural se refiere al *status* y valor social que detenta una empresa involucrada en prácticas culturales.

tos eran parte de una estrategia gubernamental para disminuir los apoyos a la cultura y endosar dichas tareas a las grandes empresas transnacionales que operaban en los Estados Unidos.

En Gran Bretaña la situación no era muy diferente, la relación política pública-patrocinio empresarial era muy fuerte. En 1991 el Director de la Association for Business Sponsorship of the Arts (ABSA) Colin Tweedy llegó al grado de insinuar que el patrocinio del arte era una de las piedras angulares del thatcherismo.³⁸

2.2.2 La influencia de los hombres de empresa en los patronatos de museos

La presencia de los empresarios en las políticas públicas se viene realizando en varios flancos, uno de ellos es formando parte de los patronatos de museos. En los cuales accede a un estatus y poder social alto, aunque los expone a un conflicto de intereses, debido a que la mayoría de ellos son coleccionistas de arte; como patronos influyen en el tipo de exposiciones, artistas y cuentan con información privilegiada sobre las siguientes adquisiciones del museo.

“He estado pensando mucho en esto. Es casi imposible formar parte de un patronato y no tener conflicto de intereses. El patronato está lleno de coleccionistas que compran arte contemporáneo. El problema que tiene por lo general el Whitney es que, en cuanto hacemos una muestra o compramos una pieza, el representante del artista sube su precio un 30 por 100. ¿Qué podemos hacer respecto a ello?... (Biddle, citada por Chin-Tao Wu; 2007: 118)

Es una realidad que la presencia de los hombres de negocios en los patronatos de los museos ha influido enormemente en la escalada de precios y especulación del mercado del arte los últimos 30 años. Grace Glueck (1988) relata que en cierta ocasión Leonard A. Lauder, entonces vicepresidente del Whitney Museum of American Art y Presidente Honorario de Estée Lauder Inc. Dijo:

“¡Compramos un cuadro de un millón de dólares! Si vamos a comprar cuadros, tenemos que causar sensación».” (Glueck, citada por Chin-Tao Wu; 2007: 119)

38. Véase Tweedy, C. (junio, 1991: 161) «Sponsorship of the Arts. An Outdated Fashion or the Model of the Future?», *Museum Management and Curatorship* X.

Su propuesta fue secundada por tres patronos –dos de ellos eran S. Gilman González-Falla y A.A. Taubman, además de un donante anónimo, quienes aportaron \$ 825 mil dólares y el resto con fondos del museo. La obra adquirida, a sugerencia del director Tom Armstrong, fue *Three Flags* de Jasper Johns, con lo que convirtieron a este artista estadounidense vivo en el mejor pagado hasta ese momento.³⁹

Se comenta que la expresión de Lauder fue:

“desde entonces, la gente se ha tomado en serio nuestros esfuerzos coleccionistas” (Chin-Tao Wu; 2007: 119)



31. Jasper Johns: *Three flags*, encáustica/tela, 30 7/8" x 45½" x 5", 1958.

Regalo del 50° aniversario al Whitney Museum of American Art, por la Gilman Foundation, Inc., The Lauder Foundation y A. Alfred Taubman.

Otro ejemplo de el manejo de información privilegiada para invertir y especular en el mercado del arte se dio en 2006 con Ronald Lauder, empresario judío-estadounidense, Presidente de Clinique Laboratories LLC, de la Empresa Estée Lauder de cosméticos, Presidente Honorario del Museo de Arte Moderno de Nueva York, MoMA y uno de los coleccionistas líderes a nivel mundial adquirió en privado la obra de Gustav Klimt: *Retrato de Adele Bloch-Bauer I*, de 1907, por la cantidad de \$135 millones de dólares.

Los patronos están entre la responsabilidad pública, porque los museos forman parte del patrimonio nacional y se sostienen con los recursos del erario y, por otra parte, están inmersos en una serie de conflictos de intereses. Un ejemplo fue la compra de Sotheby's por parte de Alfred Taubman en 1983, este personaje formaba parte del patronato del Whitney Museum, también del Museum's Painting and Sculpture Committee; casualmente Leslie H. Wexner formaba parte de este último patronato y era copropietaria de la casa de subastas.

39 Véase Glueck, G. (4 de diciembre de 1988) «Mogul Power at the Whitney», *The New York Times Magazine*; Sección 6, Parte II, p. 74.

“Se dice que Taubman informó a sus compañeros del patronato de sus intereses comerciales en Sotheby’s y ellos al parecer decidieron que «no había conflicto de intereses» y que debía permanecer en el patronato. (Chin-Tao Wu; 2007: 118)

La historia demostró lo contrario, en febrero de 2000, Taubman renunció a la presidencia de Sotheby’s como resultado de una investigación penal antitrust o antimonopolios, en esta casa de subastas; además de una serie de escándalos financieros en el mercado del arte.



32. Franz Kline: *Mahoning*, óleo y papel collage/tela, 80” x 100”, 1956. Colección del Whitney Museum of American Art. Right Society (ARS), New York.

2.2.3 Los patronos ingleses

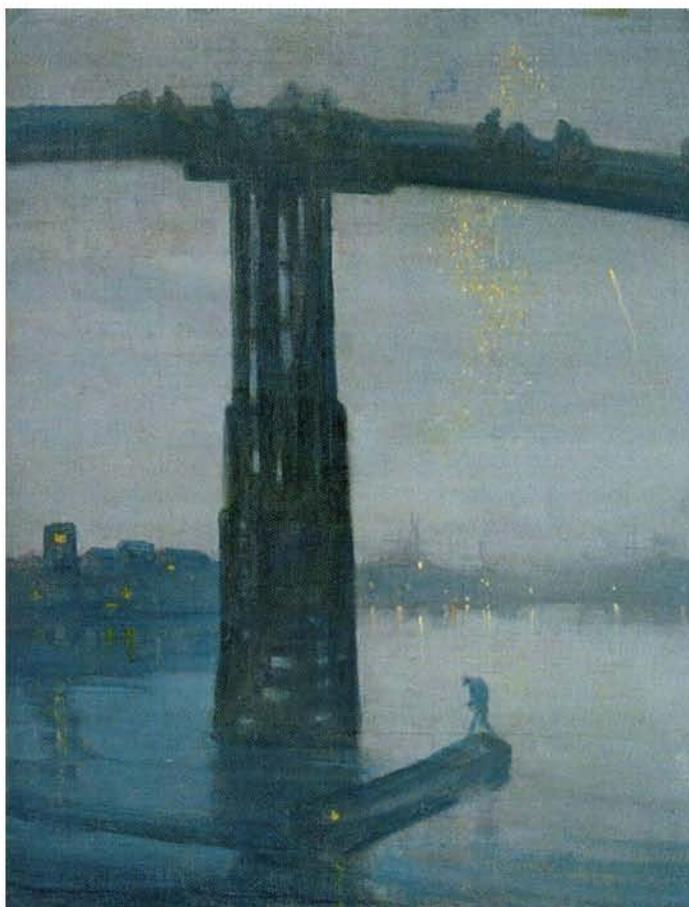
Los patronos ingleses hasta principios de 1980 sólo habían tenido un papel consultivo. Esta situación se modifica cuando Margaret Thatcher ocupa el cargo de primer ministro, debido a que reorientó las políticas culturales e involucró a más personajes de negocios para que financiaran a las principales instituciones culturales. Tan es así que más de la mitad del Patronato del Victoria and Albert Museum son connotados empresarios; destacan el presidente Sir Robert Armstrong y algunos integrantes como Sir Clifford Chetwood, presidente del grupo constructor Wimpey; Sir Nevil Macready ex gerente de Mobil Oil; Sir Michel Butler y Ian Hay Davison, del centro financiero de Londres

y el Lord Maurice Saatchi, propietarios de Saatchi & Saatchi la agencia de publicidad más poderosa a nivel mundial a mediados de la década de 1980.

El patronato de la Tate Gallery estaba compuesto por diez miembros, cuatro de ellos debían ser artistas, fue modificado por el primer ministro, redujo a tres el número de creadores, aumentó a once el número de integrantes, diez eran designados por ella y el patronato elegía al restante.

El papel de los patronos poco ha cambiado; ellos detentan un poder y ejercen una serie de influencias con los directores de museos, proponen exposiciones, seleccionan artistas y financiamientos. Los patronos siempre han sido gente de un poder económico, político y de fuertes vínculos con la familia real y partido gobernante.

Existían diferencias con los patronos americanos hasta antes de 1980, porque los ingleses integraban profesiones más afines a las artes visuales, eran artistas, críticos de arte, historiadores del arte y en menor proporción arquitectos. Desafortunadamente esta situación cambió y se transformó en un patronazgo empresarial con un amplio conflicto de intereses, en buena parte porque son gente involucrada en el mercado del arte y conocidos coleccionistas.



33. James Mcneill Whistler, *Nocturne: Blue and Gold-Old Battersea Bridge*, oleo/tela, 26 7/8" x 20 7/8", ca. 1872-75.

Colección: Tate Gallery.

Los problemas por los beneficios que obtenían se convirtieron en una práctica cotidiana, por ejemplo, Saatchi coordinó la campaña electoral de Margaret Thatcher y estuvo

vendiendo servicios de medios al museo, sin ninguna objeción por parte del patronato. Otro asunto muy delicado se presentó en vísperas de inaugurar una retrospectiva de Francis Bacon, en ese momento la Tate Gallery no contaba con patrocinios, es cuando aparece el suizo Gilbert de Botton de la empresa Global Asset Management, fundada en Londres, quien brinda todo el apoyo económico para dicha muestra; Lo que no sabía la comunidad es que en ese momento se negociaba su ingreso como patrono de dicha institución, lo cual se concretó en abril de 1985. ¿Compró el puesto? Es evidente que sí, él destinó miles de libras a dicha exposición; en ese momento De Botton fue cuestionado por conflicto de intereses en una conferencia titulada Sponsorship of the Arts, durante la exposición, en las mismas salas de la Tate.⁴⁰

“Esa idea ha pasado por nuestras prudentes cabezas –explicó– pero la hemos descartado” (Chin-Tao Wu; 2007:143)

Lo que no comentó en esa ocasión es que en la retrospectiva incluyó tres obras de Bacon de su colección privada. Otra situación similar se presentó con este mismo patrono en 1988 con motivo de la exposición Late Picasso, la cual fue abiertamente patrocinada



34. Pablo Picasso: *Dos mujeres*,
Linograbado en color,
53.5 x 62.5 cm., 1959.

40. Véase Botton, G. (noviembre, 1985) Sponsorship of Art. Traducción de la conferencia Art at Work, Arte trabajando, organizado por Art for Offices.

por Global Asset Management, su imagen institucional aparecía en los catálogos y, por si fuera poco, incluyó tres obras del artista español, también de su propiedad, como lo demostraban las fichas técnicas de la sala.

El valor de dichas piezas aumentó considerablemente a raíz de tan publicitadas exhibiciones, lo que reflejaba la posición de ventaja en el mercado del arte, por el hecho de ser patrono de la Tate Gallery.

Se tienen múltiples ejemplos sobre este tipo de ventajas por parte de los patronos. En la década de 1980 Charles Saatchi formaba parte del comité de los Patrons of New Art; esta institución junto con la Tate Gallery organizaron la primera exposición de Julian Schnabel, de los once cuadros exhibidos, nueve eran de Saatchi y su esposa en ese tiempo Doris. Al mismo tiempo, Saatchi era patrono de la Whitechapel Art Gallery y se tiene documentado que su agencia de publicidad realizaba donaciones que ascendían a miles de libras. En el momento que la Whitechapel aprobó la realización de una muestra de Francesco Clemente, Saatchi se adelantó y previo a la inauguración compró doce piezas de Clemente para su colección particular.⁴¹

Chin-Tao Wu (2007) señala que existen informes que prueban que después de que el patronato de la Whitechapel acordó organizar una exposición de Morley, Saatchi y su esposa adquirieron varios Morley para su colección. Esta información privilegiada le permitió a él y su hermano Maurice que era patrono del Victoria and Albert Museum, firmar amplios convenios con instituciones del gobierno e instituciones culturales, de tal manera que su capital político y cultural lo convirtieron en capital económico. Este tipo de situaciones son lamentables porque se convierten en especuladores del mercado del arte con licencia a los ojos de la ciudadanía.⁴²

Es hasta 1996 que en el Reino Unido se empiezan a aprobar diversas leyes para poner freno a este tipo de prácticas. La influencia del Nolan Committee of Inquiry tuvo efectos

41. Este suceso quedó documentado en: Rosen, N. (19 diciembre 1983) «Artopoly. A Giant Game for Dealers, Museum Curators and Artists» en The Guardian.

42. Para ampliar la información sobre estos casos véase: Hatton, R. y J.A. Walker. (2000). Supercollector. Londres, Gran Bretaña. Ellipsis.

43. Véase National Galleries of Scotland. (s.f.). Code of Best Practice for the Board of Trustees of the National Galleries of Scotland.

con la aprobación de un código de las National Galleries of Scotland.⁴³ Hasta la actualidad no ha sido imposible erradicar esta práctica, aun con los compromisos adquiridos por el actual gobierno en materia de transparencia.

2.2.4 La imagen de empresa a través del patrocinio

Es una realidad que se vive desde 1980 en las principales economías del mundo. Las empresas que se ubican en el sector de los medios de comunicación, financieras, petroleras, tabacaleras, de bebidas alcohólicas, de la construcción, por citar algunas de ellas. Tienen un amplio apoyo a las artes, en especial a las artes visuales. En los Estados Unidos Exxon y Mobil aportan grandes sumas a actividades culturales; las Philip Morris Companies vienen apoyando las artes visuales desde 1960. Chin-Tao Wu (2007) señala que tan sólo en 1990 aportaron alrededor de 15 millones de dólares a organizaciones artísticas. En el Reino Unido lo hacen British Petroleum y British Telecom; en México el Grupo Carso de Carlos Slim, la Fundación Cultural Bancomer, Fomento Banamex, Fomento Cultural, del sector empresarial de Monterrey, la Cervecería Cuauhtémoc, el Museo de Monterrey y la empresa Vitro, entre muchos otros.

En Alemania la empresa cervecera Beck's inició su labor de patrocinio en 1985 con la exhibición German Art in the Twentieth Century en la Royal Academy; el siguiente fue la retrospectiva de Gilbert and George en la Hayward Gallery, por cierto, estos artistas acababan de recibir el Turner Prize. Para esta exposición se elaboraron dos mil botellas, cuya etiqueta fue diseñada por los artistas. El resultado fue que las botellas se convirtieron en objeto de colección, la Tate Gallery adquirió una para su acervo. Hugo Boss es otra empresa alemana con fuerte presencia en los principales museos y galerías europeas; en la década de 1990 instituyó con el Guggenheim Museum el Hugo Boss Prize dotado de cinco millones de dólares.

La Toshiba Information Systems mantiene un fuerte patronazgo en las artes visuales, tanto en Japón como en los Estados Unidos y Europa. En Gran Bretaña desde 1994 viene patrocinando al Institute of Contemporary Arts (ICA) desde entonces cambió su nombre a ICA/Toshiba; también brinda un enorme patrocinio al Victoria and Albert Museum, a tal grado que se instituyó en este recinto la Galería Toshiba de arte Japonés. Escocia tiene en la empresa Vin & Sprit, a través de su marca Absolut Vodka, a una de sus principales patrocinadoras en materia de artes visuales. Este patrocinio se ha extendido a

países como Estados Unidos, Inglaterra y México, por citar algunos.

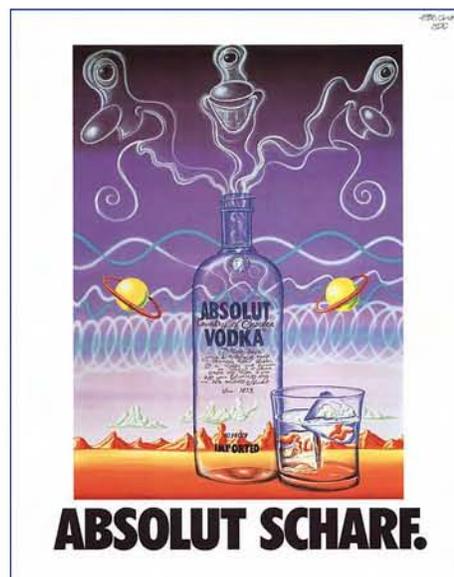
El desmedido patrocinio empresarial ha trastocado los principios de muchas instituciones culturales y cuando se han enfocado en determinados artistas, no han hecho otra cosa que entrar al terreno de la especulación del mercado, donde obtienen cuantiosas sumas de dinero; creando en el artista y en el público la falsa creencia de que son artistas consagrados y pilares del arte actual.

El mejor ejemplo se tiene en Damien Hirst, quien en sus inicios contó con el patrocinio de Olympia & York y la London Docklands Development Corporation a su exposición titulada Freeze; que ha decir de Hewison (1995) era una muestra banal.⁴⁴ Después llegó el apoyo de la misma empresa para los BT New Contemporaries en 1989; la Häagen-Dazs lo patrocinó para su muestra en la Serpentine Gallery en 1994; la cervecera Beck's pagó a Hirst la elaboración de los decorados de la ópera contemporánea Agongo en 1995.⁴⁵ Ese mismo año le otorgaron el Turner Prize.

Como se puede apreciar este modelo de financiación ha invadido un ámbito tan delicado como el de la cultura y las artes, sin restricciones por parte de los gobiernos. Es, sin duda, una entrega paulatina a las empresas, por parte del Estado, de las obligaciones de difundir la cultura y las artes, con aspectos positivos y los riesgos que esto implica.

2.2.5 El coleccionismo empresarial en México

La situación del coleccionismo empresarial en México tiene la particularidad de que convive a la par del coleccionismo estatal. Es a partir de la década de 1970 que se empiezan a conformar las grandes colecciones empresariales en nuestro país, sobre todo en los dos centros económicos más poderosos: La Ciudad de México y la Ciudad de



35. Kenny Scharf: Diseño para Absolut Vodka, s.m., s.f.

44. Véase Hewison, R. (1995). Culture & Consensus. England, Art and Politics since 1940. Londres, Methuen.

45. Véase Hewison, R. (28 mayo 1995) <<Out to Change the Message on a Bottle>> en The Sunday Times.

Monterrey.

En 1977 se inició la Colección FEMSA, la cual está conformada por más de 1 250 obras, propiedad de los diferentes accionistas de la empresa y se constituye en una de las mejores colecciones de arte latinoamericano. En su acervo se encuentran obras de Gerardo Murillo “Dr. Atl”, Diego Rivera, José Clemente Orozco, David Alfaro Siqueiros, Rufino Tamayo, Manuel Álvarez Bravo, Joaquín Torres-García, Roberto Matta, Leonora Carrington, Manuel Felguérez, Kazuya Sakai, y Mathías Goeritz, por citar a algunos.⁴⁶

Carlos Slim Helú ha conformado una amplia colección de más de 66 mil obras, desde los antiguos maestros europeos y novohispanos, las vanguardias europeas, la escuela mexicana de pintura y la generación de la ruptura. La colección se encuentra en su recinto que es el Museo Soumaya; antes se alojó en la antigua sede de las Fábricas de Papel Loreto y Peña Pobre. En esta colección se pueden observar obras de Lucas Cranach, Peter Paul Rubens, Bartolomé Esteban Murillo, Francisco de Zurbarán, Miguel Cabrera, Thomas Egerton, Auguste Rodin, Pierre Auguste Renoir, Pierre Matisse, Vincent Van Gogh, Diego Rivera y Rufino Tamayo, entre otros.⁴⁷

En 1992 Isabel y Agustín Coppel inician la conformación de una colección de arte contemporáneo; la cual cuenta con obras de artistas extranjeros como: Richard Avedon, John Baldessari, Hilla & Bernd Becher, Louise Bourgeois, Dan Flavin, Nan Goldin, Douglas Gordon, Dan Graham, Donald Judd, Barbara Kruger, Ana Mendieta, László Moholy-Nagy, Thomas Ruff, Cindy Sherman y Jesús Rafael Soto, entre otros. En cuanto a artistas nacionales destacan: Eduardo Abaroa, Miguel Calderón, Abraham Cruzvillegas, Jonathan Hernández, Teresa Margolles, Gabriel Orozco, Damián Ortega, Fernando Ortega y Pablo Vargas Lugo. La colección cuenta con más de mil obras de más de 80 artistas. Al no contar con una sede, la colección se encuentra distribuida en locales de la Ciudad de México, Culiacán, Los Angeles y San Diego.⁴⁸

La Fundación/Colección JUMEX del empresario Eugenio López Alonso, es una colección especializada en arte contemporáneo con más de 2,350 obras de más de 650 artistas nacionales e internacionales, que abarca desde el arte minimal y conceptual de la década de 1960, con un énfasis en la producción artístico-visual de la década de 1990. Destacan

46. Véase <http://www.coleccionfemsa.com/>

47. Véase <http://www.soumaya.com.mx/>

48. Véase <http://www.coppelcollection.com/presentacion.php>

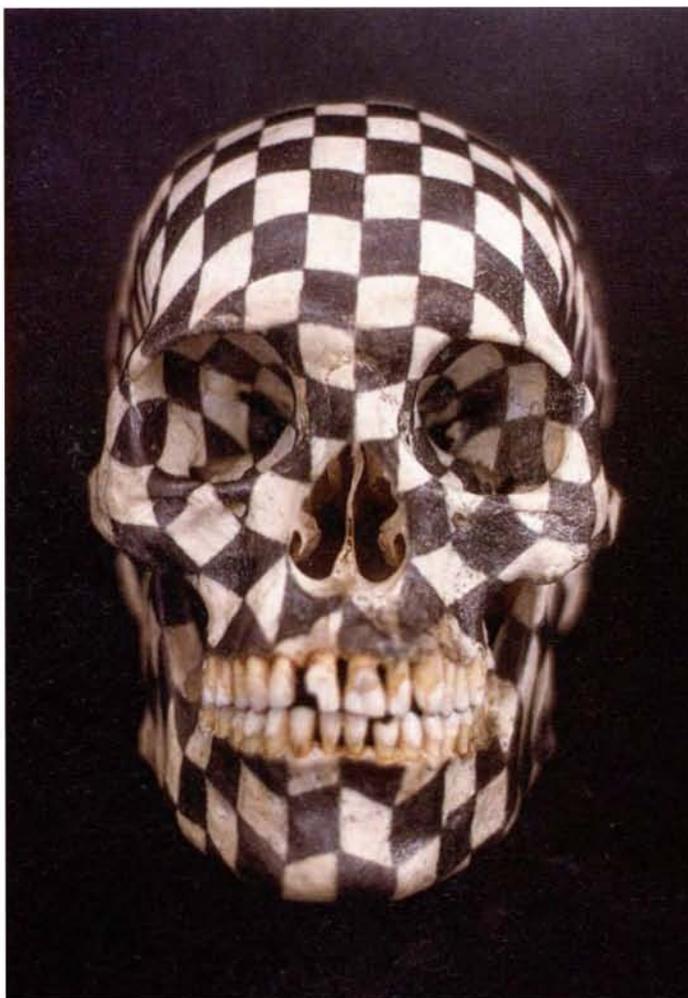
las obras de Gabriel Orozco, Melanie Smith, Francis Alÿs, Alighiero E Boetti, Thomas Demand, Lucio Fontana, Robert Longo, Cy Twombly, Tatiana Trouvé y Pablo Vargas Lugo.⁴⁹

A diferencia del coleccionismo empresarial americano y europeo, el mexicano tiene una menor injerencia en las obligaciones del Estado, en lo que se refiere a la difusión de la cultura y las artes.

Resumen

Se planteó un panorama general del coleccionismo empresarial; cómo surge, sus características, su impacto en el mercado del arte, el papel tan delicado que han jugado los patronos, tanto en los Estados Unidos como en Inglaterra, así como el encumbramiento de algunos artistas, por parte de empresas transnacionales,

con la finalidad de consolidar una imagen e ideología a su empresa en el mundo del arte y los negocios y, sobre todo, insistir en el arte como inversión. Se hizo mención de las principales colecciones empresariales en los Estados Unidos, Inglaterra y México.



36. Gabriel Orozco: *Black Kites*, Grafito/cráneo, 8½" x 5" x 6¼", 1997.

Conclusiones del capítulo dos

El consumo de obras artísticas está determinado en gran medida por conductas sociales, una de ellas es la forma de producción y consumo que imponen los juicios estéticos de las mayorías, así como de los propietarios de los grandes capitales, quienes a través de sus colecciones y sus labores de especulación en el mercado van imponiendo modas,

49. Véase <http://www.lacoleccionjumex.org/>

marcando tendencias e influyendo en el gusto de las mayorías.

Los coleccionistas realizan una actividad sumamente delicada en los recintos museísticos, desde la exhibición de sus colecciones privadas, hasta una diversidad de actividades que han obligado a las autoridades de estos espacios a modificar su funcionamiento, a reconfigurar el espacio museístico, hasta reorientar el discurso del arte contemporáneo, con todas las implicaciones que esto puede acarrear.

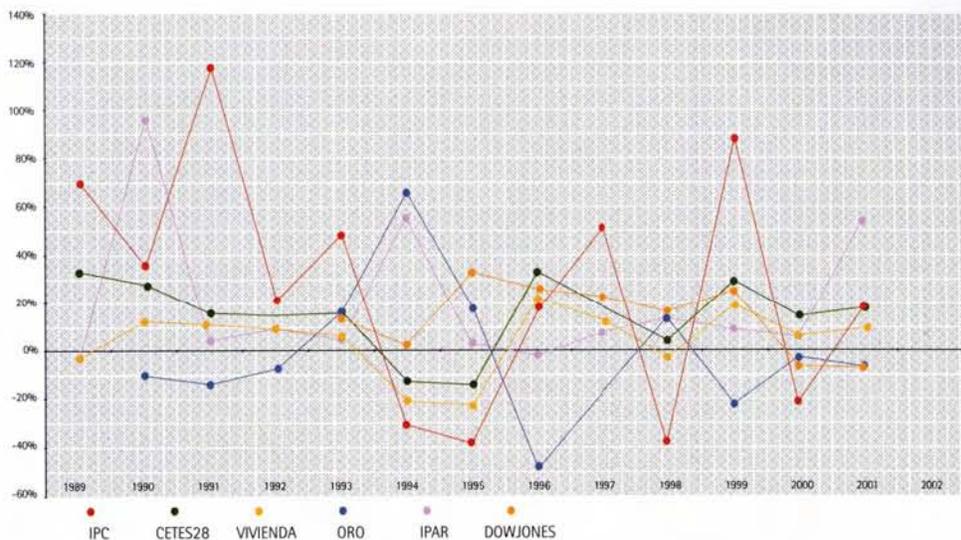
La percepción que se tiene de estos recintos y del arte que exhiben siempre será motivo de serios cuestionamientos, debido a que los grandes inversionistas privilegian a sus artistas, quienes se ven beneficiados al ser mostrada su obra en un espacio museístico, donde los medios, la crítica especializada y amplios sectores de la sociedad confluyen; estas acciones van cargando de significaciones a las piezas, lo que permitirá que en un momento dado este capital simbólico se canjee por capital económico en el mercado del arte.

En cuanto al auge que tiene el coleccionismo empresarial desde la década de 1980, en buena parte se debe a una marcada ideología pro-empresarial de los gobiernos de las naciones más poderosas; así como de sus políticas culturales que conllevan una marcada intención de fomentar el mecenazgo por parte de la iniciativa privada. Esta postura que están asumiendo muchos gobiernos es bastante delicada, debido a que la cultura de empresa incide constantemente en las políticas culturales de las naciones y permea a múltiples grupos sociales.

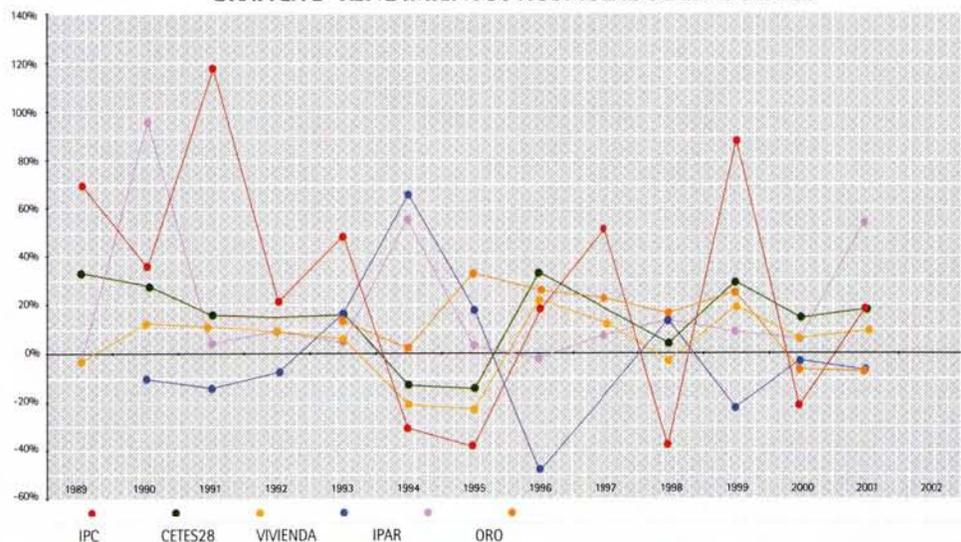
Es indiscutible la posición privilegiada que tienen las empresas y las sociedades financieras en el mercado del arte y en diversos productos culturales, lo que les permite incrementar el valor material y simbólico de las empresas. Estos valores evidentemente les funcionan como instrumentos de estatus y poder.

Se evidenció uno de los problemas actuales del mercado del arte, el que se refiere a la promoción de autores, obras e imágenes que se ajustan a los criterios de los grandes inversionistas, quienes comparan los rendimientos de una obra de arte con los de otros mercados de instrumentos financieros. Con lo que toda intención de análisis de la realidad o de cuestionar al sistema dominante por parte de los artistas visuales es casi nula. La realidad es que el mercado del arte va de la mano con las políticas neoliberales contemporáneas.

GRÁFICA 1 RENDIMIENTOS ANUALES EN DÓLARES



GRÁFICA 2 RENDIMIENTOS ACUMULADOS EN DÓLARES



IPC: Índice de precios y cotizaciones de la Bolsa de Valores
 IPAR: Índice de precios del arte
 Oro: Precios del oro
 Cetes28: Certificados de la Tesorería
 Vivienda: Índice del costo de edificación
 Fuente de datos económicos: INEGI, Banco de México
 Fuente IPAR: Investigación directa

37. Gráficas comparativas entre los precios de arte con el IPC, Oro, Cetes 28 y vivienda.
 INEGI, Banco de México, Galán y Galván. 2002.

Capítulo 3

Instrumentos legales en el mercado del arte

3.1 Transgresores de los derechos morales

Las violaciones a los derechos de autor y los derechos morales en la historia del arte han sido un conflicto constante a lo largo de los siglos. Desafortunadamente el artista en la mayoría de las ocasiones está en desventaja, sobre todo en el ámbito del mercado del arte. En este tema se abordará el concepto de derechos de autor y derechos morales; así como un breve recuento de los transgresores de los derechos morales en el mercado del arte. Para esta labor se describirá el tipo de acuerdo o convenio, por supuesto incumplido, que dio la pauta para que se generara la violación a los derechos morales del artista y el tipo de desenlace en cada caso. Con esta investigación se pretende comprobar cómo en el ámbito del mercado del arte, el artista se ve expuesto cotidianamente a todo tipo de transgresiones a sus principales derechos, como son el moral y el patrimonial.

3.1.1 Los conceptos en torno a los derechos morales

La tarea del artista visual a lo largo de la historia del arte nunca ha sido fácil; por una parte ha tenido que enfrentarse al arduo proceso creativo, al dominio de las diferentes técnicas de su disciplina y a conformar un lenguaje personal que le permita trascender como creador. Por otra parte, tiene que lidiar en muchas ocasiones con los intereses del intermediario y los vaivenes del mercado.

“...Usted sabe, los dealers son tan temperamentales como los artistas” (Spero, Citada por Grant; 1998: XVII)

Es cuando se pone en entredicho “la libertad del artista” y el respeto a los derechos morales. El derecho moral merece especial atención por parte de los creadores; su concepto y las prerrogativas que los artistas visuales tienen en relación a este derecho quedan plasmados de la siguiente manera:

“TITULO II. Del Derecho de Autor.

Capítulo II. De Los Derechos Morales

...Artículo 18. El autor es el único, primigenio y perpetuo titular de los derechos morales sobre las obras de su creación.

Artículo 19. El derecho moral se considera unido al autor y es inalienable, imprescriptible, irrenunciable e inembargable.

...Artículo 21. Los titulares de los derechos morales podrán en todo tiempo:

...IV. Modificar su obra;

...V. Retirar su obra del comercio, y

...VI. Oponerse a que se le atribuya al autor una obra que no es de su creación...”

(Ley Federal del Derecho de Autor; 2003: 6)

En el entendido que lo estipulado en la fracción V sólo puede realizarse cuando no exista un contrato de asignación temporal para su venta o que la obra haya sido adquirida por un tercero.

Los derechos de autor se desprenden de los derechos de creación que a su vez forman parte de la propiedad intelectual, la cual está integrada por las producciones de obras científicas, artísticas, tecnológicas y humanísticas, que sean originales, con independencia de su cualidad o mérito y que puedan ser divulgadas o reproducidas por cualquier medio.

“La historia de los derechos de autor y de la propiedad intelectual retratan con fidelidad la evolución de la creatividad humana, no desde su estética o su idea filosófica, sino desde el ámbito de la cultura en sociedad, de la vida comunitaria del intelectual, del escritor, del artista; en fin, del creador, como miembro trabajador de su sociedad. Los derechos de autor son la visión social y comunitaria de la vida cultural de un pueblo.” (Serrano; 2008: 2)

Cuando se aborda el tema de los derechos de autor en el ámbito del mercado del arte, se debe enfatizar que los derechos de autor no son normas mercantiles ni económicas; tampoco tienen como función regular el tráfico de bienes y servicios culturales. Estos derechos tienen mayores alcances, son normas jurídicas destinadas a dignificar el trabajo del creador; se puede afirmar que es un reconocimiento que hace el Estado a toda persona física que sea un creador artístico, por lo que otorga su protección para que éste tenga una serie de prerrogativas y privilegios de carácter personal y patrimonial.

3.1.2 Recuento de los transgresores a los derechos morales de los artistas visuales

A lo largo de la historia del arte y del comercio de objetos artísticos se vienen presentando una serie de conflictos, derivados de la venta y/o encargo de obras, entre artistas y clientes, intermediarios y coleccionistas. Estos se han resuelto de diversas maneras; desde un mutuo acuerdo para la entrega de la obra en un tiempo determinado, ajustes en los convenios y contratos celebrados entre las partes, hasta los que han tenido que recurrir al ámbito jurídico, para que un tercero emita un juicio y sea acatado por los quejosos. La peor de las soluciones, cuando el artista se ve obligado a corregir su obra por presiones del cliente; invadiendo éste último, el terreno de los derechos morales. Siempre han existido múltiples contratos donde el artista quedaba en amplia desventaja, ya fuera por las condiciones de pago o porque limitaban su libertad de expresión; como ejemplo, el 19 de enero de 1501, se celebró un contrato entre Isabella d'Este y Perugino, en la parte final de dicho instrumento legal se le indicaba al artista:

“Teneis la libertad de omitir personajes, pero no de añadir nada propio” (Wittkower, Citado por Furió; 2000: 194)

La flagrante violación al derecho moral del artista ha sido una constante en la historia del arte y se tienen episodios lamentables en el terreno del mercado del arte. Uno de ellos lo protagonizó Francesco Algarotti, uno de los más importantes patronos venecianos del siglo XVIII, quien en su afán de complacer al rey Augusto de Sajonia, encargó a Giambattista Tiepolo la pintura El Banquete de Cleopatra. El acuerdo se dio a partir de un proyecto a escala que elaboró el artista; cuando la obra se terminó se pudieron apreciar ligeros cambios entre dicho modelo y la obra de gran formato. Haskell (1963) afirma que dichas modificaciones se debieron a las presiones del patrono en su afán de complacer los gustos de monarca. El carácter final de la escena es más clásico, lo cual se refleja en detalles de la arquitectura y en la postura de los personajes. ¿Se afectó o no

el derecho moral de Tiépolo? Es evidente que sí, pues inicialmente se aprobó el proyecto a escala y, teniendo la obra terminada, es obligado a modificarla.

Desafortunadamente, en ese tiempo, el dominio de los patronos y mecenas era apabullante, a tal grado que el artista no tenía posibilidades de negarse a ciertos caprichos de estos personajes.

Napoleón fue otro trasgresor del derecho moral, el mejor ejemplo se tiene cuando encargó a Jacques-Louis David la obra *La Coronación de Napoleón y Josefina*. Al realizar una comparación entre los estudios previos y la obra final, se aprecia claramente que la obra ya terminada, tuvo que ser modificada. Lo que hizo Napoleón fue dar instrucciones a David de que el papa Pío VII apareciera con el brazo derecho bendiciendo la ceremonia de coronación de éste como emperador. Schnapper y Sérullaz (1989) afirman que está documentada la visita que realizó Napoleón al estudio del pintor el 4 de enero de 1808; también que el 6 de febrero del mismo año David escribió:

“M. David ha terminado completamente los diferentes cambios que S.M. el Emperador había deseado que se hicieran en el cuadro de la coronación. El cuadro será



38. Jacques-Louis David, *La Coronación de Napoleón y Josefina*, óleo/tela, 629 x 979 cm., 1805-1807.

expuesto mañana domingo en el salón del Museo” (Schnapper y Sérullaz., Citados por Furió; 2000: 216)

En ese momento, ya habían transcurrido 31 años de las Resoluciones del Consejo de Estado, en materia de propiedad autoral, en Francia; las cuales se habían hecho extensivas a los artistas plásticos en 1777. Sin embargo, no existía la cultura de acudir a tribunales para interponer una queja por violaciones a los derechos morales. Por otra parte, seguía imperando el dominio de los monarcas y clientes acaudalados.

En 1932 Diego Rivera y John D. Rockefeller Jr., celebran un contrato para que el muralista realice una obra en el “lobby” del edificio RCA del Rockefeller Center. Diego presentó un proyecto titulado *El hombre en el cruce de caminos* o *El hombre controlador del universo*. Como detalle en una zona de la obra mural aparecería la imagen de un líder del trabajo.⁵⁰ Corría el 7 de noviembre del mismo año cuando el Arquitecto Raymond Hood, vía telegrama, notifica a Rivera la aceptación del proyecto y los honorarios que ascendían a veintiún mil dólares, que incluían gastos y salarios de asistentes. El problema empieza cuando Rivera plasma la imagen de Lenin en el espacio destinado a:

“[Un líder del trabajo] no especificado” (Lozano; 1999: 253)



39. Diego Rivera, *El hombre en el cruce de caminos* o *El hombre controlador del universo*, grafito/papel, 1933.

50. Véase Lozano, Luis-Martín. (1999). Diego Rivera, *Classicus Sum*. En Diego Rivera. *Arte y revolución*. México: INBA, Landucci Editores.

El 4 de mayo de 1933, Rockefeller le escribe a Rivera solicitándole de favor que retirara el retrato de Lenin, porque podría ser ofensivo a los visitantes de ese edificio público.

Dos días después, Rivera le contestó que preferiría ver su obra destruida antes que trunca. Al mismo tiempo, le propuso cambiar la imagen de Lenin y colocar a prohombres de la historia americana como John Brown, McCormick y Nat Turner, rodeando a Abraham Lincoln. El 9 de mayo un abogado, en representación de Rockefeller, hizo entrega a Rivera de catorce mil dólares que estaban pendientes de pago; también ordenó la salida del edificio de todo el equipo de trabajo.

Rivera acudió al abogado Phillip Wittenberg para que lo representara, pues Diego insistía en terminar la obra, aunque después se moviera a otro sitio. El abogado le comunicó:

“legalmente el muro es del dueño del edificio y además le pagó la cantidad pactada a pesar de que quedó inconcluso el trabajo. El derecho legal norteamericano de 1933 no contemplaba la defensa de los derechos de autor ante sucesos semejantes y hasta ese momento ningún caso había sido determinado en la Corte de los Estados Unidos” (Lozano; 1999: 255)

Nueve meses después, un nueve de febrero de 1934, es destruido el mural por órdenes de Rockefeller Jr., pasando por alto diversas opiniones de expertos sobre cómo retirar el mural sin causar daños a la obra y la pared; también ignorando las diversas peticiones para cubrir los gastos del retiro del mural.

Diego Rivera de manera muy inteligente inició una campaña en los medios norteamericanos donde defendía el derecho de autor, destacó que la censura era moral, no apegada a la ley. Otro duro cuestionamiento fue sobre la propiedad de la cultura. ¿Cuál es el lugar del patrocinador? y ¿Cuál es el lugar del usuario en relación con la propuesta artística?



40. Diego Rivera pintando en el Rockefeller Center en 1933.

Esto evidenció como en un país que se decía libre y democrático, imperaba la censura y el artista quedaba desprotegido de lo más elemental que son los derechos morales. En este caso Rockefeller no respetó la obra de Rivera, violó el derecho que tiene el autor a impedir que se deforme, mutile o modifique su obra en perjuicio o demérito de éste; con este suceso, Rockefeller se unió a la amplia lista de transgresores de los derechos morales.

Andy Warhol se vio afectado en sus derechos morales en el año de 1964 cuando recibió un encargo por parte de Robert Moses quien representaba a un grupo de empresarios que organizó la Feria Mundial de Nueva York. El encargo consistió en un mural de seis por nueve metros para exhibirse en el pabellón del Estado de Nueva York, el cual fue diseñado por Philip Johnson. El artista realizó la obra *Thirteen Most Wanted Men*, la cual consistía en una serie de fotografías en blanco y negro de los trece hombres más buscados en los Estados Unidos de América.

“...basada en los carteles de “wanted” de los trece criminales más peligrosos de América;...” (Crow; 2001: s.n.)

Esta pieza debía colocarse junto a obras de Rauschenberg, Indiana y Lichtenstein. A unas cuantas horas de que se inaugurara la feria, el entonces gobernador de ese estado, Nelson Rockefeller, ordenó que retiraran la obra, pues consideraba que el origen étnico de la mayoría de los criminales podría generar molestia entre los electores de origen italiano. Le correspondió a Johnson ordenar a Warhol que retirara la obra en un plazo de 24 horas. El artista sugiere que se coloque un retrato de Moses, ante la negativa de Johnson, Warhol pide que se cubra con pintura plateada.

Esto, indudablemente se convirtió en un serio atropello a los derechos morales de Andy Warhol, pues su obra sufrió un atentado por el solo hecho de no corresponder al gusto de los clientes.

Un conflicto muy conocido en materia de derechos morales es el que se suscitó entre el artista Roger von Gunten con la Promotora de Arte Pictórico, A.C.; todo inició cuando en 1982 ambas partes firmaron un par de contratos. El primero contemplaba el pago al artista por un total de 600 mil dólares, a cambio de 150 pinturas que el artista entregaría a la promotora. El segundo contrato se refería a la promoción que se haría de dichas piezas, lo cual no se cumplió; es cuando Von Gunten entabla una demanda porque sus

cuadros se estaban rematando, lo cual le afectaba en el ámbito del mercado del arte. El conflicto siguió avanzando, a tal grado que el representante de la promotora Serapión Fernández Stark contrademandó. En 1988 Roger von Gunten ganó el juicio contra la demanda que presentó este personaje. Sin embargo, a los dos meses se revocó y el caso se envió al Tribunal Colegiado que tomó la decisión de que el artista entregara las obras, materia del primer contrato.

Es hasta 1993 que se le requirió vía judicial para que cumpliera con el compromiso. Roger von Gunten ofreció la obra Espejo, la cual no fue aceptada por la promotora, quienes la consideraron como una especie de pintas callejeras.⁵¹

“Los argumentos de que la obra que les entregué no seguía el mismo estilo de cuando firmé el contrato (1982) y de que la serie Espejo no desarrollaba diversos temas, sino uno solo, no me parecen válidos. Es lógico que el estilo de un artista cambia con el tiempo, no puedo pintar igual a como pintaba hace 20 años.” (http://www2.eluniversal.com.mx/pls/impreso/noticia.html?id_nota=17031&tabla=cultura)

La obra antes citada está conformada por 19 lienzos de gran formato donde el pintor plasmó textos aislados que, en su conjunto, dan su versión de los hechos.

“El juez aceptó la serie con base en las apreciaciones de los peritos, pero en las últimas sentencias no se hace referencia a los peritajes. Incluso la magistrada María Silvia Ortega Aguilar de Ortega dijo que no tiene por qué atenerse a peritajes y, por lo tanto, condenó Espejo por no corresponder al estilo del artista en 1982.” (http://www2.eluniversal.com.mx/pls/impreso/noticia.html?id_nota=17031&tabla=cultura)

A partir de una resolución judicial, se le obligó a pagar la suma de 213 mil dólares. Lo cual representa un atentado a la libertad de expresión y a los derechos morales, pues el Artículo 21 de la Ley Federal del Derecho de Autor señala con claridad que el titular de los derechos morales, en este caso Von Gunten, podrá en todo tiempo modificar su obra.

51. Véase Cruzada en favor de Roger von Gunten. En: http://www2.eluniversal.com.mx/pls/impreso/noticia.html?id_nota=25600&tabla=cultura

Resumen

Con la información antes vertida, se está en posibilidad de comprender el concepto de propiedad intelectual y de los derechos morales. También se pudo apreciar en este breve recorrido histórico, que a lo largo de la historia del comercio artístico se vienen presentado múltiples violaciones a los derechos morales de los artistas visuales. Se ilustró el tema con cinco casos de artistas de diferentes períodos históricos. Queda para la reflexión como una diversidad de obras artísticas que se aprecian hoy en día, sufrieron todo tipo de modificaciones para reforzar la ideología del cliente o tan sólo para satisfacer sus gustos y caprichos.

Mercado y conflictos legales

3.2 Acuerdos, contratos y conflictos

Abordar el tema de los contratos en el contexto del mercado del arte, es una tarea atractiva y enriquecedora porque permite acercarse a los creadores desde su etapa de formación con los contratos de aprendizaje que se celebraban entre los maestros de los talleres con los padres de los futuros artistas, en estos instrumentos jurídicos se especificaban las condiciones económicas y laborales de los aprendices, quienes eran considerados mano de obra especializada. Cuando se aborda al artista visual en el terreno profesional, se describen algunas de las múltiples disputas, acuerdos y conflictos legales que han escenificado con los patronos, mecenas, intermediarios y coleccionistas, desde el siglo XV a la actualidad. Lo que sorprende, es que a pesar de dichos avatares han surgido obras artísticas que hoy en día forman parte del patrimonio cultural universal.

3.2.1 Los contratos y acuerdos legales en el Renacimiento

En los archivos históricos italianos se encuentran a resguardo centenares de contratos de obras artísticas que se realizaron a lo largo del siglo XV y XVI. Estudiosos del tema como Baxandall (1978) señalan que como hoy en día, nunca ha existido una forma o estilo único para redactar un contrato; éste varía de acuerdo al contexto histórico y las personas que lo celebran. En el Renacimiento no fue la excepción, algunos contratos eran simples acuerdos escritos donde se estipulaban las obligaciones de cada una de las partes; en otros, los contratos se llevaban a tal formalidad que eran celebrados ante notarios; también están las memoranda que debían conservar las partes actuantes; en general esta diversidad de documentos conservan las declaraciones de los contratantes, las cláusulas naturales, que son la esencia del acuerdo y las cláusulas penales.

Como ejemplo se cita a continuación un acuerdo muy ordinario el cual fue formulado entre el pintor florentino Doménico Bigordi llamado Ghirlandaio y el Prior del Ospedale degli Innocenti (Hospital de los Inocentes) en Florencia: el contrato para la Adoración de los magos (1488) obra que se encuentra hasta la fecha en el Ospedale.

“Que sea conocido y manifiesto para quien vea o lea este documento que, a solicitud del reverendo Messer Francesco di Giovanni Tesori, actual Prior del Spedale degli Innocenti en Florencia, y de Domenico di Curado [Ghirlandaio], pintor, yo, Fra Bernardo di Francesco de Florencia, Hermano Jesuato, he escrito este documento con mi propia mano como un contrato de acuerdo y encargo para una tabla de altar a colocarse en la iglesia del mencionado Spedale degli Innocente, con los acuerdos y estipulaciones que abajo se detallan, a saber:

Que en este día del 23 de octubre de 1485 el mencionado Francesco encarga y confía al mencionado Domenico la pintura de una tabla que dicho Francesco ha hecho hacer y ha entregado; la cuya tabla el mencionado Domenico debe hacer buena, es decir, pagar por ella; y que debe colorear y pintar dicha tabla, toda con su mano, en la forma en que se muestra en un dibujo sobre papel con tales figuras y en la forma allí mostrada, en todo detalle de acuerdo a lo que yo, Fra Bernardo, crea mejor; no apartándose de la forma y composición de tal dibujo; y debe colorear la tabla, con gastos a su cargo, con buenos colores y con oro en polvo en aquellos adornos que lo exijan, con cualquier otro gasto en que se incurra sobre la misma tabla, y el azul debe ser ultramarino de un valor cercano a cuatro florines la onza; y debe tener completada y entregada la dicha tabla dentro de los treinta meses contados desde hoy; y debe recibir como precio de dicha tabla así descrita [hecha a su costo, es decir, al del dicho Domenico] 115 florines, si me parece a mí, es decir al mencionado Fra Bernardo, que los vale; y yo puedo consultar a quien crea mejor para solicitar una opinión sobre su valor o artesanía, y si no creo que valga el precio establecido, él recibirá tanto menos como yo, Fra Bernardo, lo crea correcto; y él debe dentro de los términos del acuerdo pintar la predela de dicha tabla como yo, Fra Bernardo, lo crea bien; y él recibirá el pago como sigue: el dicho Messer Francesco debe dar al mencionado Domenico tres florines cada mes, comenzando desde el 1° de noviembre de 1485 y continuando como se establece, cada mes tres florines...

...Y si Domenico no ha entregado el panel dentro del mencionado período de tiempo, estará sujeto a una multa de quince florines, y a su vez si Messer Francesco no cumple los mencionados pagos mensuales estará sujeto a una multa por el total, es decir, una vez que la tabla esté terminada tendrá que pagar completamente y en su totalidad el resto de la suma debida". (Baxandall; 1978: 21)

En la zona inferior ambas partes firman el acuerdo.

Haciendo una revisión del contrato antes citado se destacan tres compromisos:

1. Es muy preciso el trabajo que habrá de desempeñar el pintor, no se contempla en el contrato la participación de ayudantes; ambas partes se apoyan en un dibujo donde se describen las figuras, las líneas de narración y el carácter simétrico de la composición. Se enfatiza el uso de buenos materiales, del oro en polvo y el azul ultramarino.
2. Se especifica la cantidad a pagar y cómo se realizarán dichos pagos hasta completar la cantidad; también en qué fecha tendrá que entregar la obra el pintor. Contiene cláusulas penales que indican las posibles sanciones por incumplimiento de ambas partes.
3. Es un contrato bilateral, porque ambas partes se obligan mutuamente; al mismo tiempo oneroso, pues implica un pago al ejecutante de la obra a realizar; es aleatorio, debido a que el beneficio para el ejecutante depende de un evento fortuito –la valoración final de la obra que puede ser realizada por un tercero– lo cual no permite la valoración de las ganancias o las pérdidas sino hasta que dicho acto se lleve a cabo y es real porque ese tipo de contratos requieren para su consolidación la entrega de la obra, objeto de la obligación.



41. Ghirlandaio: Adoración de los magos, s.t., s.m., 1488.

En este contrato se puede apreciar que las instrucciones sobre el tema son escasas, algo muy recurrente en esa época. Bacci (1987) afirma que el artista no respetó los términos del contrato, debido a que existen documentos que prueban la participación de varios ayudantes.

En cuanto a los pagos, se cubrían en cuotas hasta completar la suma pactada; existen contratos donde se diferencian los gastos del pintor y el pago por la ejecución; también se acordaba que el cliente aportaba los pigmentos más caros y pagaba aparte al pintor por su tiempo y su habilidad. Recuérdese que después del oro y la plata, el ultramarino era el color más caro y difícil de usar por el pintor.

El ultramar se hacía del pigmento llamado lapislázuli que se importaba de Levante, por cierto, era muy costoso; sin embargo, se podían encontrar en el mercado graduaciones muy baratas, para este fin se usaba el azul alemán que era un carbonato de cobre. Lo que hacía el cliente para no ser engañado sobre la utilización de los azules era especificar el ultramarino, se estipulaba su costo por onza:

“Ultramarino de uno, dos o cuatro florines la onza” (Baxandall; 1978: 25)

Los gastos y el trabajo del pintor eran la base para calcular el pago. Neri de Bicci señaló que él era pagado:

“por el oro y por colocarlo y por colores y por mi trabajo” (Baxandall; 1978: 25)

En muchas ocasiones los artistas perdían dinero en un contrato, éstos tenían la posibilidad de renegociar, por ejemplo Ghirlandaio se comprometió a proveer una predela, (parte inferior y horizontal del retablo), para la obra que realizaría en el Hospital de los Inocentes dentro de los 115 florines acordados; al final, obtuvo siete florines adicionales.

También están los casos de incumplimiento por parte de los artistas. Lorenzo Ghiberti celebró un contrato con los mercaderes de la ropería en 1403, éste fue su primer trabajo de las puertas de bronce del Baptisterio; dicho instrumento legal consideraba los altos costos del proyecto, recuérdese el alto precio del bronce en esta época y, el tiempo que implicaba para su realización. Las puertas se instalaron en 1427. En este contrato la otra parte se comprometía a suministrar todos los materiales necesarios y pagar al artista 200 florines anuales.

Lorenzo Ghiberti, por su parte, se comprometió a entregar tres paneles al año y cubrir los salarios de sus ayudantes. Como consigna Hollingsworth (2002), el artista no se apegó a los términos del contrato y la obrería tuvo que celebrar otro en 1407, el cual tenía cláusulas más estrictas, pues se le denegó su condición de trabajador independiente y pasaba a recibir un salario de 200 florines, similar al anterior, sólo que debía trabajar todos los días y ante cualquier retraso, este hecho debía concentrarse en un libro especial. Por último, se le prohibió aceptar otro trabajo sin antes recibir autorización expresa de la obrería.

Las cláusulas penales están presentes en muchos contratos. Como ejemplo están los que celebraban los patronos venecianos, que al igual que sus contemporáneos florentinos tenían un estricto control jurídico de sus acuerdos. Los contratos de pinturas y esculturas, por lo general, incluían un precio fijo para la mano de obra y los materiales; contenían cláusulas que obligaban al artista a respetar el diseño acordado, el uso de materiales específicos y la fecha de terminación de la obra, todas bajo determinadas penas en caso de incumplimiento.

En el año de 1400 los procuradores de San Marcos ofrecieron a Pierpaolo delle Masegne 1900 ducados por construir una galería en el Palacio Ducal, otorgándole el plazo de un año para terminarla, de lo contrario se le aplicaría una sanción de 200 ducados.⁵² Este contrato incluía el costo de materiales, estipulaba el uso de mármol de Carrara en determinadas zonas y el uso de piedras de Istria en otras.

Baxandall (1978) señala que las especificaciones de los contratos fueron variando a lo largo del siglo XV, es importante señalar que detalles que eran importantes en 1410 hacia 1490 ya no lo eran y viceversa. Uno de los cambios más importantes en el quattrocento se refiere a los pigmentos valiosos, pues éstos se hacían menos importantes conforme avanzaba el siglo y se hacía mayor la exigencia por la competencia pictórica. Un aspecto a destacar en la elaboración de los contratos era el tema de los ayudantes. Todo cliente quería conocer a qué tipo de ayudantes se contrataría. En 1445 un cliente al celebrar un contrato con Piero della Francesca establece:

“que ningún pintor podrá poner su mano en el pincel que no sea Piero mismo”
(Baxandall; 1972: 38)

52. Para mayor información véase Paoletti. 1983, I, 3-4

Para la celebración de contratos a finales del siglo XV se recurría con frecuencia a la asesoría de expertos y agentes de los mismos jefes. Baxandall (1972) señala que cuando el duque de Milán requirió de los servicios de pintores para que trabajaran en la Cartuja de Pavía; tenía que escoger entre Botticelli, Filippino Lippi, Pietro Vannucci, conocido como Il Perugino y Ghirlandaio; por lo que tuvo que apoyarse en un informe de su agente de Florencia.

3.2.2 La diversidad de contratos y acuerdos legales en los siglos XVI y XVII

Debido a la estructura que tenían los diferentes talleres de los artistas, donde el maestro estaba al frente y contaba con aprendices y oficiales, en ese orden. La figura del aprendiz era muy importante, pues iniciaban su formación desde los siete hasta los catorce años de edad. Para su ingreso, con frecuencia se firmaba un contrato ante notario, entre el padre del niño y el maestro.

“Cuando son más pequeños, el contrato fijado por sus padres puede obligar a ambos hasta ocho años y no hay remuneración. El niño entra como criado del artista, en todo lo que no sea deshonesto (así se indica). Si se trata de un muchacho mayor disminuye el número de años e incluso se habla de un salario mínimo.”
(Yarza, J.; 2003: 350)

Para los maestros de taller era importante contar con aprendices, pues aunque para ellos era costoso al principio, cuando estos jóvenes se especializaban, le sacaban amplio provecho a su trabajo. Yarza (2003) indica que no existen evidencias de que se sometieran a un examen de ingreso, pero si pasado el período de aprendizaje, alguno de ellos no tenía los conocimientos suficientes, se le admitía en el taller con un sueldo de oficial asalariado.

El contrato que firmó el padre de Diego Velázquez para su ingreso al taller de Francisco Pacheco, a principios del siglo XVII, ilustra muy bien esta práctica que se venía realizando desde la Edad Media.



42. Contrato que firmó el padre de Diego Velázquez, siglo XVII.

53. Véase Carrete, et al.; 1989: 46

En este período histórico se amplió la diversidad de acuerdos y contratos para la ejecución de obras artísticas; sobre todo porque se adaptaban al prestigio del artista y de su respectivo patrono. También se tiene un gran número de contratos que generaban fuertes disputas entre clientes y artistas. Los contratos que se celebraban en Castilla tenían la particularidad de que se asignaban pagos anticipados a los artistas, pero el pago final se decidía por un proceso denominado tasación. Cada una de las partes, artista y cliente, nombraba a un tasador para que lo representara; éstos valoraban la obra, materia del contrato, revisaban las partes del instrumento legal y que el pago final estuviese acorde a las condiciones del mismo. En caso de no llegar a un acuerdo, se designaba a un árbitro especial que emitía una resolución. Si las partes no estaban de acuerdo con dicha decisión, se impugnaba ante los tribunales.⁵⁴

Este tipo de contratos dejaban en clara desventaja al artista, pues no tenían los recursos para sufragar litigios tan largos. Quien estuvo en constantes conflictos por este tipo de contratos fue Domenikos Theotocopoulos conocido como el Greco, porque no aceptaba fácilmente la valoración de sus obras. Es conocido el proceso legal entre los representantes de la catedral de Toledo y El Greco, por el encargo del Expolio de Cristo. Para los representantes de la catedral el cuadro valía menos de los 1 500 reales que se le habían adelantado, para los representantes de El Greco la obra valía seis veces más. El conflicto requirió de un árbitro legal que tasó la obra en una cantidad intermedia de 3 500 reales. Al final El Greco obtuvo la cifra antes citada.

Recuérdese que los artistas más cotizados fijaban sus precios por el número de figuras principales, sin contar las figuras de fondo. Haskell (1984) señala que a Domenichino, pintor activo durante el siglo XVII, le asignaron un pago de 130 ducados por cada una de las figuras de sus frescos de la Catedral de Nápoles.

El número de contratos celebrados entre artistas y clientes es extenso, tan sólo en la región de Sevilla en un período que comprende de 1541 a 1630 se conservan 80 relacionados con la ejecución de retablos. Es de conocimiento general que en las artes plásticas, la pintura siempre ha sido la más cotizada, no fue la excepción en el siglo XVII, lo que aprovecharon artistas renombrados como Claude Lorrain o Gian Francesco Barbieri, llamado el Guercino quienes se dieron el lujo de establecer acuerdos y pedir pagos por adelantado. El Guercino como muchos pintores cobraba por figura pintada.

54. Véase Kagan; 1984: 132

*“Como mi precio habitual por cada figura es de 125 ducados ... y como su Exce-
lencia se ha limitado a 80 ducados, tendrá justo un poco más de media figura”*
(Haskell; 1984: 31)

Furió (2000) afirma que la elección de un artista se determinaba por el aspecto económico, el estilo artístico, la reputación del artista y hasta el lugar de nacimiento. En la Italia del siglo XVII se tienen múltiples ejemplos, debido a que los papas y cardenales tenían una marcada preferencia por los artistas de su respectiva ciudad natal. También es cierto que muchos acuerdos y contratos que se celebraban no llegaban a concluirse satisfactoriamente.

Un ejemplo se tiene en la renovación de la decoración de la iglesia de Santa María Maggiore de Bérgamo, una de las empresas mejor documentadas del patronazgo italiano del siglo XVII. Para dicha obra se nombró a un comité especial, al cual fue muy difícil de satisfacer sus exigencias. Primero fracasaron sus negociaciones para contratar un artista de talla internacional; después, rompieron relaciones con la mitad de los artistas italianos con los que se habían entrevistado. Con el Guercino no llegaron a un acuerdo, pues éste no accedió a las peticiones del comité; contrataron a Pietro Liberi, sólo que no les gustaron las piezas y tuvieron que cancelar el contrato; después llamaron a Ciro Ferri, quien finalmente abandonó Bérgamo voluntariamente, sin acabar el trabajo acordado.⁵⁵



43. Interior de la Basílica de Santa María Maggiore de Bérgamo.

Es una realidad que a lo largo de la historia del arte siempre han habido obras por encargo con un exceso de especificaciones por parte del cliente. También artistas que no respetaron al pie de la letra lo estipulado en dicho documento y realizaron cambios sin consultar a la otra parte. El barón de Saint-Julien lo ejemplificó de manera sobresaliente cuando encargó al pintor Doyen que pintara a su amante; en la escena debía aparecer la dama en un columpio, impulsada por un obispo y él ocuparía una posición tal que podría verle las piernas a la dama. Doyen rechazó el encargo por la frivolidad del tema; pero, reco-

55. Véase Haskell; 1984: 218-222

mendó a Honoré Fragonard para que lo realizara. Cuando éste lo realiza, sustituye al obispo por un complaciente marido.⁵⁶ ¿El barón Saint-Julien estuvo enterado de dicho cambio? La realidad es que no se sabe cuál fue su reacción y queda para la historia una de tantas modificaciones a una obra que fue realizada bajo contrato.

Esto indica que durante la ejecución de las obras pudieron presentarse acuerdos y desacuerdos entre artistas y clientes; así como decisiones que tuvieron que tomar los artistas y que no están plasmadas en los contratos. Furió (2000) afirma que en la Virgen de las arpías de Andrea del Sarto, no aparecen dos ángeles señalados en el contrato; tampoco el San Juan Evangelista, que es sustituido en la obra por San Francisco.

En cuanto a las cláusulas penales, conviene señalar que cuando una obra no era del agrado del cliente, podía iniciarse un conflicto legal como el que suscitaron Rembrandt y el comerciante portugués Diego de Andrada; pues, éste último, le encargó el retrato de una joven y al recibir el lienzo argumentó que:

“no se asemeja del todo” (Fernández Arenas y Bassegoda., Citado por Furió; 2000: 212)

En este conflicto el denunciante exigía que se modificara la obra y Rembrandt no estaba dispuesto a tocar su obra.

3.2.3 Francisco de Goya y sus conflictos legales en el siglo XVIII

Es en 1771 cuando la Junta de Fábrica del Pilar celebra un contrato con el joven artista, Francisco de Goya y Lucientes, para que realice un fresco para la bóveda del coreto de la Capilla de la Virgen del Pilar de Zaragoza. La obra se tituló La Adoración del nombre de dios. En este su primer contrato, Goya recibió un pago inferior al de otros artistas que venían trabajando en la catedral. Cuando él recibe 15 000 reales como pago total, al pintor Antonio González Velázquez le otorgan 25,000 reales más los gastos de la obra; lo cual debe haber incomodado a tan temperamental artista.

En 1780, el pintor Francisco Bayeu, en ese entonces pintor de la corte, es invitado a pintar las cúpulas y las bóvedas de la Catedral del Pilar en Zaragoza. Para dicho proyecto, invita a su hermano Ramón y a Francisco de Goya, cuñado de éste. En una de las cú-

56. Véase Wildenstein; 1960:51

pulas Francisco de Goya pinta el tema Regina Martirum –Reina de los Mártires–; como dicha obra no fue del agrado de la Junta del Pilar; éstos, cuestionaron la aplicación de la técnica y el dibujo; pues ellos esperaban un trabajo apegado al clasicismo. Por si no fuera suficiente, antes de iniciar la decoración de las pechinas, le rechazaron dos bocetos.

La junta insistió en la solución plástica de la bóveda y propuso a Bayeu que corrigiera la obra antes de que Goya siguiera pintando las pechinas. Francisco de Goya se opuso a que intervinieran su obra, se retiró del proyecto y dejó la obra en proceso. En 1781 Goya le escribe a Martín Zapater:

“en acordarme de Zaragoza y pintura me quemo bibo...” (Agueda y Salas; 2003: 60-62)

En su prolífica vida de artista plástico, Goya llegó a celebrar múltiples contratos con las Juntas que se encargaban de las decoraciones de las catedrales, capillas e iglesias; al mismo tiempo, con la aristocracia donde se incluyen duques y embajadores. Era tan amplio su mercado que celebró contratos hasta con instituciones bancarias, como el de 1782 con el Banco de San Carlos.

3.2.4 Los contratos en la segunda mitad del siglo XIX, la era de los grandes marchantes

En la Gran Bretaña las relaciones entre artistas y aficionados son más simples, comúnmente hay un trato entre ambos y se exige un pago al contado. Por ejemplo: los retratistas famosos disponían de salas de espera decoradas con sus propias obras, donde los clientes podían confortablemente dialogar. Los artistas de esta posición delegaban en un secretario la tarea de dar los precios y recibir encargos.

Es hacia 1848 cuando Thomas Agnew traslada su negocio de vidrios, marcos antigüedades y obras de arte de Manchester a Londres donde se enfoca exclusivamente a la venta de arte en compañía de Ernest Gambart. Es cuando recurren a la elaboración de contratos para tener en exclusiva a una serie de artistas de su tiempo, así empiezan a tener un control total de la producción, distribución y venta, por lo tanto, un manejo de los precios. Es evidente la actitud empresarial de estos dos marchands más allá de posturas ideológicas; Gambart manejaba la obra de uno de los integrantes de la revolucionaria Hermandad de Prerrafaelistas, Holman Hunt, al mismo tiempo, a un artista moderado como Atkinson. Por su parte, Durand representaba a artistas de la Escuela

de 1830 como Rousseau y Daubigny, también monopolizó la obra del reconocido académico Bouguereau

La utilización de contratos en las artes plásticas se fue perfeccionando hasta llegar a pactar los derechos de reproducción de obras pictóricas en grabado en madera y metal. Tal es el caso de la obra *The Derby Day* de William Powell Frith, una de las pinturas más famosas de la época; en ésta Powell Frith plasmó a una multitud en una carrera hípica de la década de 1850, donde una familia acaudalada en su carruaje va acompañada por acróbatas, jugadores y prostitutas. En aquel tiempo, Gambart organizó una exposición itinerante de sólo esta pintura por las diferentes provincias industrializadas, como Manchester y Birmingham, así como una amplia distribución de la edición gráfica.



44. William Powell Frith: *The Derby Day*, oleo/tela, 102.3 x 234.4 cm. 1858.

3.2.5 El aspecto legal en la relación artista–galerista en los siglos XX y XXI

Corría el año de 1916 cuando Diego Rivera conoció a los hermanos Léonce y Paul Rosenberg, galeristas y coleccionistas de arte moderno. Es con Léonce Rosembreg, director de la galería *L'Effort Moderne*, con quien firma un contrato por dos años; las condiciones eran que Rivera entregara una cantidad fija de cuadros al mes, a cambio se le aseguraba la distribución de las mismas. Esto ayudó enormemente al pintor, dadas las condiciones económicas en que se encontraba. Es al año siguiente, en una cena promovida por Rosenberg, cuando Rivera y el crítico Pierre Reverdy discuten y llegan a los golpes, ocasionando un escándalo en el ambiente cultural parisino, el llamado *l'affaire Rivera*, a raíz de este suceso Diego es excluido de ciertos círculos de artistas y *marchands*.

A petición de Diego Rivera, el contrato con Rosenberg terminó el 15 de septiembre de 1918. Esta aseveración se hace a partir de la correspondencia entre Juan Gris y Léonce Rosenberg de ese mismo día. Con la renuncia del pintor mexicano aumentó el enojo de Rosenberg quien amenazó con rematar el acervo de obras de Rivera en la siguiente subasta de Drouot. Es Georges Braque quien se encarga de convencer al galerista de no hacerlo. En el fondo Braque sabía que hubiera sido una oportunidad de colocar las piezas de Rivera en manos de diferentes marchands. Lo que hizo Rosenberg fue congelar la obra de Rivera, según se desprende de la correspondencia entre Fernand Léger y Léonce Rosenberg.⁵⁷ Como ejemplo, éste expone el Paisaje zapatista hasta la década de los 30's.⁵⁸

David Alfaro Siqueiros abordó el tema años más tarde.⁵⁹

“Una gran parte de su obra está en manos de un marchand judío que la esconde maliciosamente” (El Universal Ilustrado, Citado por Lozano;1999:142)

En este caso, no hubo afectación a los derechos morales del artista, la no renovación del contrato se debió a causas externas. La promoción y exhibición de las piezas producidas en ese período quedaron a criterio del marchand, lo cual afectó enormemente al pintor. Léonce Rosenberg se distinguió durante la Primera Guerra Mundial por tratar de acaparar al cubismo e intentó contratar a cada uno de sus creadores. El dealer Daniel-Henry Kahnweiler señaló que Rosenberg molestaba con frecuencia a sus artistas, los hacía pasar vergüenzas con sus intromisiones, así como los obligaba a firmar contratos detallados, también los cancelaba unilateralmente; este personaje les enviaba cartas con lenguaje soez y los amenazaba con sacar a subasta toda su obra y no apoyarlos en dicho evento.⁶⁰

Cuando Jackson Pollock firmó su primer contrato con la coleccionista y corredora de arte Peggy Guggenheim en 1943. Éste tuvo la posibilidad de dejar sus diferentes trabajos de decoración para concentrarse en la pintura. En dicho instrumento legal se estipuló una asignación mensual de \$150 dólares al mes, con ventas anuales garantizadas de

57. Véase Fondos Léonce Rosenberg. Museo de Arte Moderno de Nueva York.

58. Véase Kettenmann; 1997: 17-19

59. Véase El Universal Ilustrado, México, 16 de junio de 1921. Archivo The Jean Charlot Collection, Universidad de Hawaii.

60. Véase Assouline, P. (1920) An art life. A biography of a D.H. Kanweiler 1884 – 1979.

\$2,700 dólares. Si había menos de esa cantidad en ventas, Guggenheim recibiría el complemento en pinturas.



45. Jackson Pollock
y Lee Krasner.

El segundo contrato entre estos personajes se firmó en 1945 y establecía el pago de \$300 dólares mensuales al artista, Guggenheim recibiría toda la producción artística de Pollock del año; con excepción de una pintura que podía conservar el artista.

Las cláusulas de dichos contratos, con seguridad, no serían bien recibidas por los artistas visuales de hoy en día; para Pollock y Guggenheim en ese momento fueron beneficiosos. En dichos instrumentos legales se reflejaba la confianza de ella en el talento del artista por lo que él se pudo dedicar a producir, alejado de las presiones financieras. Funcionó como toda una sociedad.

Leo Castelli que, junto a Alfred Stieglitz y Sidney Janis, es considerado uno de los tres comerciantes de arte más influyentes del siglo XX, adoptó el tipo de contratos que realizaba Peggy Guggenheim. Manejaba a un conjunto muy variado de pintores y escultores entre los que figuraban Alfred Leslie, Friedel Dzubas, Norman Bluhm, Paul Brach, Jon Schueler y Marisol; más tarde se integrarían Jasper Johns, Robert Rauschenberg, Roy Lichtenstein y Andy Warhol. Se tiene documentado que proporcionaba pensiones men-

suales a sus artistas y pagaba altos porcentajes para la producción de esculturas, que en ocasiones tenían pocas posibilidades de venta. También promovía a sus artistas por toda la Unión Americana, Europa y Japón, llegando a compartir sus comisiones por concepto de venta con otros galeristas, como Blum de la Ferus Gallery o con su ex esposa Ileana Sonnabend que tenía una galería en París.

Este tipo de sociedades y contratos sigue funcionando en la actualidad, el artista Gregory Gillespie confirma que:

“La Forum Gallery me ha respaldado por largo tiempo con un estipendio mensual, aún en períodos que no ha habido ventas. Es difícil expresar en palabras mis sentimientos para mi dealer porque sé que sin su apoyo, no hubiera podido tener la misma libertad creativa a través de los años. Nunca he tenido que buscar un empleo. Nunca he tenido que preguntarme cuál es mi posición con el dealer.” (Gillespie, Citado por Grant; 1998: XV)



46. Jasper Johns: False start, óleo/tela, s.m., 1959

Como se puede apreciar, la situación de Gillespie, a finales del siglo XX, es similar a la de Rivera en 1916 y a la de Pollock en 1943.

A lo largo de la historia del arte la relación artista–cliente y/o galerista no siempre estuvo regida por un contrato escrito. La galerista neoyorquina Nancy Hoffman afirma:

“En mi experiencia, una conversación seguida de un apretón de manos tiende a funcionar tan bien como un contrato legal.” (Hoffman, Citada por Grant; 1998: XI)

Ella misma, Hoffman, señala que ha suscrito contratos con algunos artistas que ella representa, no lo hace con artistas externos y, cuando lleva a cabo dicho acto lo hace dependiendo de los deseos de cada artista.

“Si un artista que me interesa quiere un contrato, vamos a tener un contrato”
(Hoffman, Citada por Grant; 1998: XI)

También conviene señalar que, en el mercado del arte, el inicio de la relación artista-galerista es con frecuencia producto de otras relaciones, como son los vínculos entre corredores o la recomendación de artistas que el galerista representa. El galerista neoyorquino, Curt Marcus afirma:

“Los artistas que más me interesa ver son los que son recomendados por otros artistas que conozco y respeto” (Marcus, Citado por Grant; 1998: XI)

La recomendación de un artista por parte de otro artista siempre ha tenido un peso importante desde el Renacimiento hasta la actualidad. Los corredores de arte, con todo y que mantienen el control del producto artístico en el mercado, fijan precios, especulan con la obra, etc., siempre están aprendiendo de los diferentes profesionales de las artes visuales, empezando por los artistas, después de los críticos, historiadores, curadores de museos, coleccionistas y hasta de otros corredores que respeten. Esto se debe en gran parte a que artistas y galeristas trabajan en terrenos inseguros; por décadas han venido ofreciendo al mundo objetos por los cuales sólo ellos pueden responder por el valor intrínseco de cada pieza y sus diversos significados.

Elyn Zimmerman's, es otro ejemplo de las buenas relaciones entre algunos galeristas. Ella era representada por Fred Hoffman en Santa Mónica, California; al tener una diversidad de proyectos, que no encajaban en el concepto de su galerista, el mismo Hoffman la recomendó con el prestigiado galerista de Nueva York y Los Angeles, Larry Gagosian, con quien estableció un convenio formal desde 1991. Desde entonces ha realizado esculturas para las dimensiones de sus galerías, pues ella es conocida por sus esculturas urbanas. Narra que cuando buscó quien le ayudara a producir dichas piezas:

“Larry acordó pagar la producción y exhibir las obras, y que los costos se dedujeran de las ventas. Larry ha sido mi dealer exclusivo desde entonces.” (Zimmerman, Citada por Grant; 1998: XV)

Con los ejemplos antes citados queda claro que un contrato no resuelve del todo los problemas que puedan surgir entre artista y galerista. Sin embargo, puede allanar el terreno para que las partes lleguen a acuerdos que los beneficien. Se sabe que el origen de muchas tensiones es porque uno necesita del otro, uno para producir y otro para vender. Esta necesidad debería ser el punto de partida para que en lugar de un antagonismo permanente, se dé una asociación que permita al artista dedicarse a su producción y percibir ingresos por la venta de sus obras.

Existen múltiples historias de cómo los negocios y aspectos personales en la relación artista – galerista están entrelazados. Rhona Hoffman una galerista de Chicago señaló que las conversaciones con artistas que ella representa:

“Pueden comenzar con nuestro estricto negocio, pero cambia a las cosas personales –restaurantes, cine, familias– después regresamos a los negocios. No tiene porque estar claro qué relación estás especialmente persiguiendo” (Hoffman, Citada por Grant; 1998: IX)

Resumen

Con la información antes concentrada se tiene una visión más completa del uso de instrumentos legales, como son los contratos en diferentes momentos de la historia del arte y del comercio artístico. También se ha podido observar la transformación de este instrumento legal en cada período histórico como un claro reflejo del pensamiento de las diferentes sociedades.

Queda como recomendación que, para llevar a cabo un buen contrato, se requiere de una sólida comprensión de las leyes en la materia de las artes visuales y una claridad en lo que el artista y el cliente y/o el galerista están buscando hacer.

Se pueden sacar conclusiones sobre las ventajas y desventajas de firmar un contrato entre artista y cliente y/o intermediario, sobre todo después de conocer la forma de operar de algunos intermediarios y las diferentes sociedades que han formado con creadores para llevar a cabo proyectos de artes visuales y actividades de comercio. Con toda seguridad se afirma que realizar dichas actividades, al amparo de un instrumento legal, tiene un saldo positivo para ambas partes; esto se debe en buena parte a que al contrato se le ha delegado la función positiva, que es el acuerdo de voluntades para crear o transferir derechos y obligaciones.

Conclusiones del Capítulo tres

El tema de los derechos de autor y los derechos morales cobra especial atención en el terreno del mercado del arte porque, a pesar de que se trata de un mercado especializado que debería contar con una mayor protección para el creador, resulta ser lo contrario. La historia del mercado del arte está acompañada de una serie de violaciones a los derechos morales de los creadores, específicamente en lo que se refiere al derecho a modificar su obra y a retirar determinadas piezas del mercado. Desafortunadamente, hemos sido testigos de la repetición estilística de varios artistas por presiones del mercado, pues muchos clientes y coleccionistas buscan en esa temática y estilo que lo consagró, porque representan una inversión segura; sin considerar que, como todo ser humano, el artista está en constante evolución. Se está ante una condición impuesta por parte del mercado, lo que lleva al artista a aceptarla o de lo contrario quedar fuera de dicha estructura.

Se presentan conflictos por la manera de realizar diferentes tipos de encargos; la mayoría de este tipo de trabajos inicia con la aprobación de un proyecto a escala y en ocasiones con la firma de un contrato. Con los ejemplos presentados en este capítulo se demostró que no son requisitos suficientes, pues la mayoría de las veces el artista se enfrenta a los caprichos del cliente; cabe aclarar que siempre existirá la negociación para llegar a un acuerdo que satisfaga a ambas partes.

Un aspecto que se debe tomar en cuenta es la escasa cultura por parte de los artistas para acudir a las instancias facultadas para su defensa legal. Aquí es cuando nos enfrentamos a una dura realidad, debido a que el artista cuenta con poca o nula información sobre los sistemas de legalización en las artes visuales. Si a esto le agregamos que los clientes e intermediarios la mayoría de las veces llevan una amplia ventaja sobre los creadores, al ser los poseedores del capital económico, condicionan al artista, aun en menoscabo de sus principios como creadores.

Otro aspecto que se abordó fue el de los artistas que se han prestado para legitimar a los personajes que se encuentran en la cima del poder; caso concreto, Louis David con Napoleón. Pero ¿Cómo se llevan a cabo estos actos? Se tiene conocimiento de que en cada período histórico se promueve un tipo de arte que promociona y afirma la ideología de la clase dominante. Con la Revolución francesa y la Ilustración se promovió el neoclásico como la imagen del poder; con la obra *La Coronación de Napoleón y Josefina*, se aprecia la necesidad del emperador de que fuera bendecido por el Papa en dicho acto.

Se debe tomar en cuenta que las obras de David no circulaban y se comercializaban a través de un mercado como el que conocemos actualmente; lo importante era esa carga simbólica que se promovía ante la sociedad de su tiempo, donde arte y política se benefician uno al otro.

Hasta hoy en día, el arte y la política se apoyan recíprocamente. La colección de arte de la Casa Blanca en el período presidencial de Barack Obama ha tenido un cambio radical; se ha desplazado la colección conservadora, compuesta por retratos y paisajes, hacia temáticas de carácter social y político.

“Del medio centenar de lienzos, que han sido cedidos por cinco museos de Washington, destacan siete pinturas de artistas negros, cuatro de indios nativos y 12 más de George Catlin, un pintor blanco del siglo XIX que gustaba de retratar las costumbres de los nativos norteamericanos.” (<http://www.noticiasarteseleccion.com/noticias-es/cambio-radical-coleccion-casa-blanca-1124>)

Asimismo se incluyen obras de artistas destacados como Mark Rothko y Ed Ruscha, de este último se adquirió la obra *Think I'll*. ¿Acaso el título de la obra fue coincidencia con el mensaje que envía la administración Obama? Es obvio que no hay coincidencias, toda adquisición está perfectamente planeada. El mensaje es que se está apostando por un arte de vanguardia, con lo que pretenden transmitir a la sociedad que dicha administración también está a la vanguardia, aunque no sea del todo cierto. En cuanto a Ruscha, éste ha tenido un serio repunte en el mercado del arte, varias de sus obras se están subastando en más de seis millones de dólares.



47. Ed Ruscha: *Think I'll*, ..tela, 53 ¼x63 ¼”, 1983

Conclusiones finales

Un aspecto que salió a relucir a lo largo de la tesis es que con una estabilidad social y poderío económico de un país se posibilita la expansión del mercado del arte en esa región, aunque no necesariamente el quehacer artístico con un carácter propositivo. El ser humano responde y se sobrepone a situaciones adversas. Como ejemplo, durante el Renacimiento las mayores innovaciones en la plástica se dieron en las repúblicas de Florencia y Venecia, específicamente en los talleres independientes de los artistas, quienes no contaban con el apoyo de un mecenas o un patrono y que con regularidad enfrentaban problemas económicos.

También se evidencia que el mercado del arte difícilmente proporcionará una visión profunda de las diferentes realidades que existen en las diferentes zonas geopolíticas que abarca este mercado, pues con todo y que maneja una diversidad de propuestas, estas no se ocupan de una realidad sensible. Es lamentable que hoy en día se tenga un excesivo consumo de imágenes que nos proveen sensaciones de bienestar.

“El rasgo principal de la imagen actual parece ser su carácter de pseudo-imagen, o más bien dicho de no-imagen. Hoy en día se tienen abundantes imágenes, muy “realistas”, de cosas que no existen, o bien de otras imágenes que a su vez representan imágenes” (Zamora; 2007: 20)



El mercado del arte selecciona una diversidad de artistas y obras donde muchas de ellas no reflejan esa realidad con sus amplios contrastes. La segunda mitad del siglo XX se convirtió en un período marcado por el predominio de la imagen, en particular, la electrónica. Los artistas visuales han hecho de esta aportación tecnológica un medio para su expresión, de ahí la amplitud de propuestas de imágenes electrónicas en el mercado del arte actual. Con la observación de que muchas de ellas no nos están llevando a reflexión alguna.

Considero que un buen reto para todo artista que participe en el mercado del arte, será el hacerse de un espacio para “maniobrar” con cierta libertad, de producir su obra de acuerdo a sus necesidades de expresión; con lo que marcaría un contraste entre creación y economía.

Me estoy refiriendo a una autonomía relativa de este gran sistema. Desde mi punto de vista, esta posición no es imposible, me vienen a la mente nombres de artistas que aun inmersos en este gran mercado siguen produciendo e innovando en sus respectivas disciplinas: Manuel Felguérez, David Hockney, Francisco Toledo, Vicente Rojo, Richard Serra y Gabriel Orozco, son algunos de ellos.

Por otra parte, identifico a creadores que están “atrapados” en este gran mercado como Jeff Koons, Fernando Botero, José Luis Cuevas, Tracey Emin y Rafael Coronel, entre muchos otros; por la repetición al hartazgo de su gesto, su firma, su “estilo”.

También existen diversos sectores o subniveles del mercado, los cuales se establecen de acuerdo a las características de los productores y los consumidores. En concreto: un mercado *ad hoc*.

Insisto en que este mercado viene a satisfacer necesidades de las clases sociales más poderosas económica y políticamente como son statu quo y poder. Un ejemplo se tiene en las empresas y sociedades de inversión para quienes la acumulación de capital cultural tiene un sentido económico. A partir de su intercambio material -simbólico para conformar sus colecciones de arte, lo que obtienen en un principio no es tan tangible en un aspecto cuantitativo. Es comprobable que el arte está cargado de implicaciones sociales, el cual es usado como otras de sus estrategias de marketing para acceder a círculos sociales más sofisticados a partir de que comparten determinados gustos por las artes visuales y otros productos culturales.

Por último, se comprobó que el mercado del arte absorbe todo tipo de manifestaciones, aun las corrientes supuestamente más radicales, como el arte conceptual o el grafiti, de los cuales los coleccionistas obtienen fotografías de dichos actos, declaraciones de los artistas y una serie de subproductos conceptuales. El mercado simple y sencillamente tiene una capacidad de flexibilidad y absorción de las más diversas expresiones de los artistas visuales.



Bibliografía

- Arteaga, et al. (1999). Diego Rivera. Arte y revolución. México: INBA/Landucci Editores.
- Baxandall, M. (1978). Pintura y vida cotidiana en el Renacimiento. Barcelona: Gustavo Gili.
- Belk, R. (1995). Collecting in a consumer society. Reino Unido: Routledge.
- Burke, P. (1972, 1986, 1993). El Renacimiento italiano. Cultura y sociedad en Italia. Madrid: Alianza.
- Chin-tao Wu. (2007). Privatizar la cultura. Madrid: Akal.
- Esterow, M. (2012). The ARTnews 200 Top Collectors. En Artnews. (2012, Verano). Volumen 111, Número 7.
- --(2009). The ARTnews 200 Top Collectors. En Artnews. (2009, Verano). Volumen 107, Número 7.
- Furió V. (2000). Sociología del arte. Madrid: Cátedra.
- Gombrich E. (1960). Arte e ilusión. Barcelona: Gustavo Gili.
- --(1984). Norma y forma. Estudios sobre el arte del Renacimiento. Madrid: Alianza Editorial.
- Haskell, F. (1984). Patronos y pintores. Arte y sociedad en la Italia Barroca. Madrid: Cátedra.
- Hollingsworth, M. (2002). El patronazgo artístico en la Italia del Renacimiento. De 1400 a principios del siglo XVI. Madrid: Akal Ediciones.
- Rheims M. (1987). Mercado de arte. En Diccionario Larousse de la pintura (Tomo II), Barcelona: Planeta-Agostini.
- Serrano Migallón, F. (2008). Marco Jurídico del Derecho de Autor en México. México: Editorial Porrúa México y Facultad de Derecho, UNAM.

Referencias

- Academia Nacional de San Lucas. En: <http://www.accademiasanluca.it/>
- Agueda, Mercedes y Xavier de Salas. (2003). Goya, Francisco. Cartas a Martín Zapater: Tres Cantos, Istmo.

-
- Antal, F. (1989). El mundo florentino y su ambiente social. Madrid: Alianza Forma. Versión española de Juan A. Gaya Nuño.
 - Arte Selección. En: <http://www.noticiasarteseleccion.com/noticias-es/cambio-radical-coleccion-casa-blanca-1124>
 - Barnaud, G. (1987). Pozzo. En Diccionario Larousse de la pintura (Tomo III). Barcelona: Planeta-Agostini.
 - Carrete, J. et al. (1989). La formación del artista. De Leonardo a Picasso. Madrid: Real Academia de San Fernando y Calcografía Nacional.
 - Christie's, casa de subastas. En <http://www.christies.com>
 - Colección Coppel. En: <http://www.coppelcollection.com/>
 - Colección FEMSA. En: <http://www.coleccionfemsa.com/>
 - Crawford, Tad y Susan Mellon. (1998). The artist-gallery partnership. A practical guide to consigning art. Nueva York: Allworth Press. Introducción Daniel Grant.
 - Contingencias. (1989). En: www.contingencias.org/
 - Cronología de Andy Warhol. En http://www.warhol.org/sp/20c_chron.html
 - Crow, T. (2001). Consumidores y espectadores. El esplendor de los sesenta. Arte americano y europeo en la era de la rebeldía 1955-1969. Madrid: Akal.
 - Cruzada en favor de Roger von Gunten. En: http://www2.eluniversal.com.mx/pls/impreso/noticia.html?id_nota=25600&tabla=cultura
 - Debroyse, O. (1985). Diego de Montparnasse. México: FCE, 1ª ed.
 - Del Conde, T. (1992). Los ímpetus de coleccionar. En el I Foro internacional. La difusión, el Mercado y Latinoamérica en el Arte Contemporáneo. Guadalajara, México.
 - Diccionario de la lengua española. (2001). Vigésima segunda edición. Recuperado de: <http://buscon.rae.es/>
 - Diógenes, L. (2003). Vidas de los filósofos más ilustres. México: Porrúa.
 - Durán I Sanpere, A. (1975). Barcelona I la seva història. L'art i la cultura. Barcelona: Curial.
 - Fundación/Colección JUMEX. En: <http://www.lacoleccionjumex.org/>
 - Galán de la Barreda, A. et al. (2002). Hablando en plata. México: OCEANO, AMERICO ARTE EDITORES y UBS.
 - Galerías de la Antigua Academia de San Carlos. Pasado y Presente. Memorias de Restauración 2000 – 2007. (2009). México: UNAM.
 - Gil, R. (1994). Arte y coleccionismo privado en Valencia del siglo XVIII a nuestros días. Valencia: Edicions Alfons el Magnànim, IVEI.
 - Iturbe J. y Peraza. M. El arte del mercado en arte. (2008). México: Miguel Ángel Porrúa.
 - JP Morgan Chase & co. En: <http://www.jpmorganchase.com/corporate/About-JPMC/jpmorgan-art-collection.htm>

-
- Kettenmann, A. (1997). Diego Rivera 1886 – 1917. Un espíritu revolucionario en el arte moderno. Alemania: Taschen.
 - Kinsella, E. (2008). \$25 Billion and Counting en ART NEWS. Nueva York, N.Y. EUA. Volumen 107, Núm. 5, 122-131.
 - Ley Federal del Derecho de Autor. (2003). México. Recuperado de: <http://www.edicion.unam.mx/pdf/LFDAUTOR.pdf>
 - Maquiavelo, N. (s.f.). El príncipe. Edición electrónica. Escuela de Filosofía, Universidad ARCIS. Recuperado de: <http://www.philosophia.cl/biblioteca/Maquiavelo/El%20pr%EDncipe.pdf>
 - Marandel, J.P. y Rubin, J.H. (1987). Knodler and Company. En Diccionario Larousse de la pintura. (Tomo II), Barcelona: Planeta-Agostini.
 - Museo de Arte Moderno de Nueva York. En: <http://www.moma.org/>
 - Museo Soumaya. En: <http://www.soumaya.com.mx/>
 - Pollitt, J.J. (1986, 1989). El arte helenístico. Madrid: Nerea.
 - Real Academia de Bellas Artes de San Fernando. En: <http://rabasf.insde.es/>
 - Schara, J. (2009). Diálogos transdisciplinarios. Arte y sociedad. México: Universidad Autónoma de Querétaro y Fontamara.
 - Rubio, E. (1992). El papel del coleccionista en el desarrollo cultural urbano. En el I Foro internacional. La difusión, el Mercado y Latinoamérica en el Arte Contemporáneo. Guadalajara, México.
 - San Juan Rose Marie. (1991). The Court Lady´s Dilemma: Isabella d´Este and Art Collecting in the Renaissance. Oxford Art Journal, Vol. 14 N. 1 pp. 67-68. Recuperado de: <http://www.jstor.org/stable/1360278>
 - Settis, S. (1978). La <<Tempestad>> interpretada. Madrid: Akal.
 - Sotheby's, Casa de subastas. En: <http://www.sothebys.com>
 - Sullivan, E. (1992). El papel de la iniciativa privada en el arte contemporáneo de América Latina. En el I Foro internacional. La difusión, el Mercado y Latinoamérica en el Arte Contemporáneo. Guadalajara, México.
 - Tácito, C. (2005). Anales. México: Porrúa.
 - Thorton S. (2009). Siete días en el mundo del arte. Argentina: Edhasa.
 - Wittkover, R. y Margot (1963, 1982). Nacidos bajo el signo de Saturno. Genio y temperamento de los artistas desde la Antigüedad hasta la Revolución Francesa. Madrid: Cátedra.
 - Yarza, L.J. (1992). Clientes, promotores y mecenas en el arte medieval hispánico. Actas del VII Congreso de historia del arte español. Murcia: Universidad de Murcia.
 - -- (2003). Los protagonistas. Comitentes, promotores y clientes. En Manual del arte español. Introducción al arte español. En: http://books.google.com.mx/books?id=z6a4q6rdaA0C&pg=PA469&lpg=PA469&dq=contratos+arte&source=bl&ots=YLNgh1sV_-&sig=_Laz8g-iVbuh1Et1Gby3wxglMuQ&hl=es&sa=X&ei=awFbT_SUFeymsAKciaHMDQ&ved=0CC0Q6AEwADgU#v=onepage&q=contratos%20arte&f=false

- Zamora, F. (2007). *Filosofía de la imagen. Lenguaje, imagen y representación*. México: ENAP/UNAM.

Referencias de las imágenes fotográficas

Capítulo I.

1. http://es.wikipedia.org/wiki/Hermes_con_el_niño_Dioniso
2. http://www.google.com.mx/imgres?q=capilla+de+San+Juan+Bautista+iglesia+de+el+salvador+de+valadolid&hl=es&client=opera&hs=RgK&sa=X&rls=es-ES&channel=suggest&tbm=isch&prmd=imvns&tbnid=ZaIfRFxgHIA51M:&imgrefurl=http://es.wikipedia.org/wiki/Archivo:Tr%25C3%25ADptico_de_la_capilla_de_San_Juan_Bautista_en_la_iglesia_del_Sant%25C3%25ADsimo_Salvador.jpg&docid=Lt1eZHOpmN6TaM&imgurl=http://upload.wikimedia.org/wikipedia/commons/2/24/Tr%2525C3%2525ADptico_de_la_capilla_de_San_Juan_Bautista_en_la_iglesia_del_Sant%2525C3%2525ADsimo_Salvador.jpg&w=1600&h=1200&ei=yOmTUPSSn8rO2AWux4HQA&zoom=1&iact=hc&vpx=124&vpy=150&dur=3485&hovh=194&hovw=259&tx=186&ty=109&sig=100809772799737766843&page=1&tbnh=140&tbnw=190&start=0&ndsp=22&ved=1t:429,r:0,s:0,i:66&biw=1366&bih=629
3. <http://www.ibiblio.org/wm/paint/auth/caravaggio/>
4. <http://www.historiadelartemgm.com.ar/galeriatercerarafaelpaginas/rafaellassibilas.htm>
5. http://www.google.com.mx/imgres?q=La+tienda+de+Gersaint+Watteau&hl=es&client=opera&hs=4eq&sa=X&rls=es-ES&channel=suggest&tbm=isch&prmd=imvns&tbnid=WPVeqfxYun9BkM:&imgrefurl=http://museodelarte.blogspot.com/2010/07/la-muestra-de-gersaint-lenseigne-de.html&docid=AXSgpbdRTcALM&imgurl=http://public.blu.livefilestore.com/y1pZLg5N4aBYN3UCfe8IRL_eyMajhXwh-iLw69X9nDJVebP6aoFtbf6AIAFF6vts_10_rBgEmCernk5tvwquR8Pg/La%252520muestra%252520de%252520Gersaint-Watteau.jpg%253Fpsid%253D1&w=1600&h=837&ei=UV2TUI-oGung0gHayIHAAQ&zoom=1&iact=hc&vpx=117&vpy=157&dur=863&hovh=162&hovw=311&tx=171&ty=80&sig=100809772799737766843&page=1&tbnh=122&tbnw=229&start=0&ndsp=20&ved=1t:429,i:66&biw=1366&bih=629
6. http://www.musee-orsay.fr/es/colecciones/obras-comentadas/busqueda.html?no_cache=1&zoom=1&tx_damzoom_pi1%5BshowUid%5D=1873
7. Furió V. (2000). *Sociología del arte*. Madrid: Cátedra. P. 305
8. http://www.google.com.mx/imgres?q=Diego+Rivera,+Vendedora+de+alcatraces&hl=es&client=opera&hs=GGX&sa=X&rls=es-ES&channel=suggest&tbm=isch&prmd=imvnsofd&tbnid=7Z5viBi8t5osMM:&imgrefurl=http://www.facebook.com/artgallery.mexico&docid=ap9ICrvBWibCcM&imgurl=http://sphotos-a.xx.fbcdn.net/hphotos-prn1/c0.0.403.403/p403x403/552384_10151138476523040_1672292914_n.jpg&w=403&h=403&ei=9NyVUJb0CumQ2AWagYHQAw&zoom=1&iact=hc&vpx=443&vpy=289&dur=9961&hovh=225&hovw=225&tx=133&ty=122&sig=100809772799737766843&page=2&tbnh=136&tbnw=138&start=21&ndsp=30&ved=1t:429,r:18,s:20,i:183&biw=1366&bih=629
9. Ashton, D. (2009). Manuel Felguérez. *Invencción Constructiva*, México, D.F. CONACULTA, INBA. p.150
10. ART NEWS. (2008, mayo). Nueva York, N.Y. EUA. Volumen 107, Núm. 5, p. 129.

-
11. ART NEWS. (2009, septiembre). Nueva York, N.Y. EUA. Volumen 108, Núm. 8, p. 104.
 12. http://commons.wikimedia.org/wiki/File:Duc_de_Berry.jpg
 13. http://www.biografiasyvidas.com/biografia/l/lippi_fra_filippo.htm
 14. http://commons.wikimedia.org/wiki/File:San_Lorenzo.JPG
 15. http://www.google.com.mx/imgres?q=lorenzo+de+m%C3%A9dicis&hl=es&client=opera&hs=2lE&sa=X&rls=es-ES&channel=suggest&tbn=isch&prmd=imvns&tbnid=zSp4LbnZxpjLRM:&imgrefurl=http://www.historiadelarartemgm.com.ar/miguelangelbuonarrotitumbadelorenzodemedicis.htm&docid=MThEHMexcA7DmM&imgurl=http://www.historiadelarartemgm.com.ar/imagenesgrandesmiguelangel-buonarroti/tumbadelorenzodemedicismiguelangel.jpg&w=890&h=1239&ei=q_2VU03uLK0g2gXms4CwAg&zoom=1&iact=hc&vpx=642&vpy=249&dur=3770&hovh=265&hovw=190&tx=120&ty=285&sig=100809772799737766843&page=2&tbnh=137&tbnw=102&start=28&ndsp=34&ved=1t:429,r:12,s:20,i:165&biw=1366&bih=629
 16. http://translate.google.com.mx/translate?hl=es&sl=it&u=http://it.wikipedia.org/wiki/Lorenzo_Leonbruno&prev=/search%3Fq%3DLorenzo%2BLEombruno%26hl%3Des%26client%3Dopera%26hs%3D42E%26rls%3Des-ES%26channel%3Dsuggest%26prmd%3Dimvnsbo&sa=X&ei=ywGWUMW2B6qY2AWasYDIAw&ved=0CCcQ7gEwAA
 17. Historia Universal del Arte. (2006). Madrid, Espasa Calpe, S.A., Tomo 6, p. 40.
 18. Historia Universal del Arte. (2006). Madrid, Espasa Calpe, S.A., Tomo 6, p. 166.
 19. <http://commons.wikimedia.org/wiki/File:CaravaggioConversionPaul01.jpg>
 20. <http://www.google.com.mx/imgres?q=Gian+Lorenzo+Bernini:+San+Lorenzo&hl=es&client=opera&hs=Ihh&sa=X&rls=es-ES&channel=suggest&tbn=isch&prmd=imvnso&tbnid=OtgVNrRULfWNTM:&imgrefurl=http://www.preguntasantoral.es/2011/01/san-sebastian-de-roma/san-sebastian-de-berni-ni/&docid=edo7n9UNvRorUM&imgurl=http://www.preguntasantoral.es/wp-content/uploads/2011/01/San-Sebasti%2525C3%2525A1n-de-Bernini.jpg&w=300&h=379&ei=qHmWUPWIKIe62wW-5IC4Ag&zoom=1&iact=hc&vpx=444&vpy=60&dur=672&hovh=252&hovw=200&tx=112&ty=107&sig=100809772799737766843&page=2&tbnh=135&tbnw=108&start=23&ndsp=29&ved=1t:429,r:12,s:20,i:165&biw=1366&bih=629>
 21. <http://gentearte.com/obras/Bernini/Arquitectura-de-Bernini/Baldaquino-de-San-Pedro/BERNINI%20%20BALDAQUINO%20DE%20S%20PEDRO.gif/>
 22. Furió V. (2000). Sociología del arte. Madrid: Cátedra. P. 222.
 23. http://commons.wikimedia.org/wiki/File:Goltzius's_right_Hand.jpg
 24. <http://www.zimbio.com/pictures/YuNiBzKc-Ym/Andy+Warhol+Double+Elvis+Auctioned+Sotheby/ln9VCLDqvHP>
- Capítulo II.
25. Historia Universal del Arte. (2006). Madrid, Espasa Calpe, S.A., Tomo 6, p. 98.
 26. <http://www.spanishprintmakers.com/spanish/masters/rembran1.htm>
 27. <http://www.digitalnz.org/records/1843483>

-
28. <http://www.museoblaisten.com/v2008/indexESP.asp>
 29. Pablo Picasso. Grabados al linóleo. (1962). Gustavo Gili, Barcelona. P. 25.
 30. <http://lisathatcher.wordpress.com/2012/05/31/cy-twombly-art-abstraction-and-controversy/>
 31. <http://www.newyorkartworld.com/commentary/JasperJohnsThreeFlags.html>
 32. Art in America. (2009, abril). Nueva York, N.Y. EUA., p. 61.
 33. Art in America. (2009, abril). Nueva York, N.Y. EUA., p. 61.
 34. Pablo Picasso. Grabados al linóleo. (1962). Gustavo Gili, Barcelona.P. 12.
 35. <http://algodarte.blogspot.mx/2010/11/el-arte-y-la-publicidad.html>
 36. Art in America. (2010, marzo). Nueva York, N.Y. EUA., pág. 131
 37. Galán de la Barreda, A. et al. (2002). Hablando en plata. México: OCEANO, AMERICO ARTE EDITORES y UBS. P. 24-25.

Capítulo III.

38. Nanteville, L.D. (1985). Jaques-Louis David. Japón. Thames and Hudson. p 105.
39. Arteaga, et al. (1999). Diego Rivera. Arte y revolución. México: INBA/Landucci Editores. P. pendiente...
40. <http://galleryoflostart.com/#/10,0/essay>
41. <http://www.foroerbar.com/viewtopic.php?t=4542>
42. Furió V. (2000). Sociología del arte. Madrid: Cátedra. P. 229.
43. <http://www.flickrriver.com/photos/36017700@N02/sets/72157616222619959/>
44. <http://www.google.com.mx/imgres?q=The+Derby+Day+de+William+Powell+Frith&hl=es&client=opera&hs=Ast&sa=X&rls=es-ES&channel=suggest&tbn=isch&prmd=imvnso&tbnid=2EXExLOIEKKwKM:&imgrefurl=http://www.victorianweb.org/painting/frith/paintings/7.html&docid=fRwvhqBjuUNKuM&imgurl=http://www.victorianweb.org/painting/frith/paintings/7.jpg&w=720&h=327&ei=2cOUUI77FebQ2wWMOYGYAw&zoom=1&iact=hc&vpx=125&vpy=172&dur=2182&hovh=151&hovw=333&tx=193&ty=97&sig=100809772799737766843&page=1&tbnh=135&tbnw=267&start=0&ndsp=15&ved=it:429,r:0,s:0,i:66&biw=1366&bih=629>
45. <http://www.google.com.mx/imgres?q=jackson+pollock&hl=es&client=opera&hs=afs&sa=X&channel=suggest&tbn=isch&prmd=imvnso&tbnid=WMs4fEAbHpJ1M:&imgrefurl=http://www.industryartcollective.com/jackson-pollock-turns-100/&docid=reM0opYlZrC3M&imgurl=http://www.industryartcollective.com/wp-content/uploads/2012/01/Jackson-Pollock-Lee-Krasner-.jpg&w=706&h=600&ei=iT2jUuSmsaryQHGiIDoBg&zoom=1&iact=hc&vpx=322&vpy=245&dur=2202&hovh=207&hovw=244&tx=112&ty=127&sig=117567413425419418175&page=4&tbnh=136&tbnw=178&start=73&ndsp=27&ved=it:429,r:59,s:20,i:308&biw=1280&bih=677>
46. ART NEWS. (2008, mayo). Nueva York, N.Y. EUA. Volumen 107, Núm. 5, p. 124.
47. <http://latimesblogs.latimes.com/culturemonster/2009/10/in-his-early-days-ed-ruscha-painted-single-words-that-packed-a-punch-oof-slam-smash-honk-in-the-80s-he-took-a-subtl.html>