



Fundación
Arte y
Mecenazgo

CÍRCULO ARTE Y MECENAZGO

COLECCIONISMO Y MECENAZGO
EN EL S.XXI

GLENN LOWRY
Director del MoMA, Nueva York

CaixaForum Madrid

© del texto, su autor
© de la traducción, su autor
© de la edición, Fundación Arte y Mecenazgo, 2011
Avda. Diagonal, 621, Torre 2, Planta 3, 08028 Barcelona

Coleccionismo y mecenazgo en el siglo XXI.

Glenn Lowry

Director del MoMA, Nueva York

Intentaré darles una idea de lo que estamos haciendo en el Museo de Arte Moderno de Nueva York desde el punto de vista de cómo hemos creado nuestra colección y de cómo funcionamos como institución, para, si les parece, situar en contexto cómo funcionan y operan, por lo menos, unos cuantos de los museos estadounidenses.

Nuestro primer edificio, renovado recientemente, se construyó por encargo en 1939 y se proyecta hacia la calle con un claro estilo internacional que, en 1939, era una declaración de la presencia del Museo de Arte Moderno en Nueva York en tanto que espacio comprometido con y dedicado al presente en oposición al pasado. La otra cosa que resultaba sorprendente de la fachada del museo era que la puerta estaba en la misma calle. En los museos históricos había que subir un tramo de escaleras para diferenciarse uno mismo de la institución, para alejarse de la calle. Lo que hizo el Museo de Arte Moderno fue declararse parte de la ciudad, parte de la energía y el dinamismo de la ciudad.

El museo se amplió con un nuevo edificio, terminado en 2004 y proyectado por el arquitecto japonés Yoshio Taniguchi. El proyecto que condujo a la creación del edificio fue el resultado de una gran campaña de captación de fondos en la que reunimos cerca de 900 millones de dólares del sector privado. 70 de los 900 millones provinieron de la administración de la ciudad y el Estado, pero el resto vino, básicamente, de personas y fundaciones. Tardamos aproximadamente siete años en recaudar los fondos. De estos, casi 500 millones se destinaron al proyecto arquitectónico y a su ejecución; el resto se destinó a programas, a incrementar nuestro legado y a la compra de bienes inmuebles adicionales. Pudimos hacerlo porque contábamos con una comunidad de apoyo en Manhattan que creía en la misión del Museo de Arte Moderno y era consciente de que sin su apoyo, sin su compromiso, sin su disposición a hacer donaciones considerables al museo, nunca habríamos podido crecer. De hecho, la mayoría de las obras de arte que pueden ver en esta fotografía, provienen de donaciones particulares al museo, tanto en calidad de donaciones directas como en aportaciones financieras que nos permitieron comprar las obras.

Para captar los fondos volvimos a nuestros orígenes, al momento de la fundación del museo, en 1929. Ahora se trataba de volver a nuestros orígenes invitando a quien quisiera *convertirse en fundador* del nuevo Museo de Arte Moderno. Convertirse en fundador quería decir hacer una aportación de 5 o más millones de dólares. Durante nuestra campaña, tuvimos la suerte de encontrar a 65 personas que lo hicieron, y eso es lo que impulsó nuestra capacidad de crecimiento.

Antes de centrarnos en el arte, dejen que les dé una idea de en qué consiste esto en el terreno operativo para un museo estadounidense. El proyecto nos llevó de 8.000 a 12.000 metros cuadrados de espacio de exposición, es decir, crecimos casi un 50 %. También adquirimos un centro de arte contemporáneo en Long Island llamado PS1,

que son las siglas de Public School Number One (Escuela Pública Número Uno), lo cual también nos permitió ampliar el museo. Vimos cómo el número de visitantes pasó de 1,3 millones antes del proyecto a 3 millones en 2010. Nuestros socios crecieron desde los 35.000 hasta los 144.000 de 2009. Es decir, se produjo una explosión de socios, debida, creo, a dos factores. El primero es que teníamos más que ofrecer. Y el segundo es que habíamos subido el precio de entrada, por lo que el valor relativo de la cuota anual aumentó notablemente. Nuestro fondo ha pasado de 204 millones a los 780 actuales (hace dos años era de 669). Pero por el camino también hemos contraído deuda por valor de 300 millones, razón por la que antes tenía pelo en abundancia y ahora ya no. Nuestro presupuesto operativo creció de 54 a más de 160 millones de dólares y, si deducimos nuestra venta en tiendas, que es bastante considerable, queda un presupuesto de 113 millones. Esto les dará una idea rápida de lo que los cambios recientes en el museo han significado para nosotros en términos muy tangibles.

Fíjense de dónde proviene nuestra financiación, pues es muy diferente de la situación europea. Las entradas, es decir, el precio de admisión, suponen el 20 %. Las cuotas de socio el 13 %. Para otros tipos de recaudación de fondos, tenemos cincuenta personas en el museo que se dedican exclusivamente a buscar financiación del sector privado, de las corporaciones, de eventos especiales, de cualquier tipo de campaña especial que podamos llevar a cabo para captar recursos adicionales. Nuestro fondo, del que estamos autorizados a tomar un 5 % anual en intereses, cubre aproximadamente el 30 % de nuestro presupuesto operativo anual. La venta en tiendas, cerca del 7 % y el resto puede ser muchas cosas: una donación planificada, en la que alguien nos lega dinero, o un proyecto especial que genere financiación. Pero año tras año, con excepción de lo que obtenemos de nuestro fondo, tenemos que empezar la captación de financiación desde cero.

El Museo de Arte Moderno, como el Museo de Bellas Artes de Boston, no recibe ayudas públicas. Ni ayuda del ayuntamiento, ni ayuda del Estado, ni ayuda federal. Si observamos otros museos estadounidenses, como por ejemplo la Galería Nacional de Arte, su fuente principal de financiación proviene del gobierno. Es el único museo de arte subvencionado por el gobierno federal. El Museo de Arte de Cleveland recibe dinero municipal, el Museo de Arte del Condado de Los Ángeles recibe subvenciones del condado, el de Chicago, también de la ciudad, de forma que la mayoría de los museos estadounidenses tiene una mezcla de financiación estatal, federal y local además de sus fondos propios, con excepción del Museo de Arte Moderno y el Museo de Bellas Artes de Boston.

Cómo obtenemos todo eso desde un punto de vista operativo. Aquí pueden ver cómo es la financiación, en términos muy claros, desde el Consejo de Presidencia, uno de los apoyos cruciales de nuestro museo. Me satisface decirles que Leopoldo Rodés, entre otros amigos, es miembro de ese consejo. Vemos con mucha admiración lo que ha hecho Leopoldo aquí en España y, de hecho, buscamos inspiración en lo que ustedes hacen. Esa es una de las razones por las que estoy contento de estar aquí y poder pasar esta tarde con ustedes.

Los actos benéficos tienen para nosotros un papel relevante. Organizamos galas en las que pedimos a la gente que haga aportaciones para pasar una velada con nosotros o, más

importante, con alguien a quien admiran. Es decir, nosotros, el museo americano, se mueve a base de tener que encontrar todo tipo de campañas para generar recursos de forma continua. La crisis financiera también ha afectado al museo, ya que se ha producido una reducción de 10 millones de dólares en fondos. Me imagino que algo similar habrá pasado en los museos españoles a raíz de la crisis.

Pasemos ahora a la parte que es realmente amena. ¿Cómo llegamos donde estamos? El Museo de Arte Moderno fue creado por tres mujeres excepcionales: Abby Aldrich Rockefeller, Lillie Bliss y Mary Quinn Sullivan. Contrataron al joven Alfred Barr para que fuera el director del museo. El museo se fundó gracias a estas tres mujeres excepcionales y algunos de sus amigos porque, en 1929, creyeron que Nueva York necesitaba un lugar que mirara al futuro, un lugar al que concerniera tanto el presente como el futuro, más que el pasado, que era lo que ofrecían los grandes museos históricos como el Metropolitan.

En 1929, juntos alquilaron un local en un edificio de oficinas en la Quinta Avenida, sin saber si el museo tendría éxito. Dos años más tarde, la señora Rockefeller logró que su familia alquilase al museo la casa situada en el número 11 Oeste de la calle 53, y aunque la casa fue derruida en 1939 para construir el edificio que les he enseñado, desde entonces hemos mantenido la misma dirección. Desde el primer momento, pues, no solo nos fundó un grupo de personas particulares, sino que el local que ocupamos nos llegó a través de la colaboración con un particular.

Todo lo que hacemos está estructurado a partir de nuestra relación con personas que son la parte vital de nuestro museo. **Abby Aldrich Rockefeller** era una mujer excepcional. A diferencia de su marido, que era el descendiente de la gran familia Rockefeller, a ella le interesaba el arte de inspiración socialista, el arte moderno, artistas como Diego Rivera, que pintó ocho paneles literalmente en las salas del Museo de Arte Moderno en 1932. La señora Rockefeller lo había invitado a Nueva York y el museo hizo una exposición en torno a esos murales portátiles, es decir murales del tamaño de un cuadro, no del tamaño de una pared. De hecho, Diego Rivera fue el segundo artista al que se le dedicó una exposición individual en el museo. El primero fue Henri Matisse. En octubre de este año reuniremos todos estos murales que estén en condiciones de ser trasladados para reconstruir aquella exposición casi inaugural.

Abby Aldrich Rockefeller también nos dejó 1.600 grabados: litografías, monotipos y aguafuertes —este que ven es de Picasso—, que se convirtieron en la base de nuestro departamento de grabados. El Museo de Arte Moderno está estructurado en torno a diversos departamentos: grabados, dibujos, fotografías, arquitectura, diseño, pintura, escultura y nuevos medios. Los grabados que nos dejó crearon un legado de filantropía en el museo que dejaba claro que la única manera en que se podría crecer era a través de estas donaciones particulares, de personas como Abby Aldrich Rockefeller. Pero quien realmente estableció la colección del museo, quien le dio el alcance y definición actuales y nos dio los medios para desarrollarla fue **Lillie Bliss**.

Lillie Bliss era la heredera de una fortuna textil que empezó a coleccionar lo que se llamaba arte moderno, lo que hoy llamamos arte contemporáneo, en la década de 1890. Le interesaba especialmente lo que ocurría en Francia y creó una colección considerable.

Tenía mucha relación con el Metropolitan, pero después de la exposición de algunas de sus obras junto con obras de dicho museo, se distanció a causa de la reacción adversa del público, que consideraba groseros a maestros modernos como Van Gogh, Cézanne y Gauguin. Se hizo amiga de Abby Aldrich Rockefeller y dijo: «Aunque nadie valore lo que estamos haciendo en Nueva York, igualmente hay que hacer algo para el futuro.» Murió súbitamente de cáncer dos años después de que se creara el museo, en 1931, e inesperadamente legó al museo prácticamente toda su colección: unas 100 obras, casi todo pintura, entre las cuales obras cruciales —como el *Bañista* de Cézanne, de 1885, o la gran marina de Seurat, otra obra icónica— que han llegado a ser obras representativas del Museo de Arte Moderno y que ayudaron a definir en qué podía consistir una nueva estética y un nuevo enfoque artístico. Pero hizo algo más, que es lo que distingue al museo y su colección de muchos otros: dejó estipulado que las obras de su colección que el museo no quisiera tenían que venderse para comprar otras obras de arte que el museo considerara idóneas, sin otras condiciones. Esto se convirtió en la pauta que siguen las colecciones del museo. Es decir, que todas las obras de arte que adquiere el museo, sea con nuestros fondos o a través de una donación, no tienen condiciones, de forma que podamos venderlas para comprar más arte. Por ejemplo, en los años treinta, específicamente en 1939, vendimos un Degas precioso porque parecía dirigirse más al siglo XIX que al XX y, por supuesto, nuestra colección destaca por el siglo XX. Se nos criticó mucho cuando vendimos ese cuadro. ¿Cómo podíamos vender una obra maestra tan establecida de un artista tan reconocido para comprar *Les Demoiselles d'Avignon*? Fue la mejor operación de la historia. El Degas se vendió por 18.000 dólares, que es aproximadamente lo que nos costó comprar *Les Demoiselles d'Avignon*, considerado hoy uno de los cuadros más importantes, si no el más importante, del siglo XX.

Existía cierto riesgo, porque podíamos haber vendido el Degas y después este cuadro no haber resultado tan importante como creíamos. Esa es una de las particularidades de cómo está estructurada nuestra colección. Acepta el riesgo inherente porque cada generación de conservadores tiene la libertad de volverse y examinar lo que hicieron sus predecesores, seleccionar obras y decir: «Esta obra no es tan importante como pensábamos», o «Es una maravilla tener veintiocho Mirós, ¿pero los necesitamos todos? Quizá deberíamos tener solo veintisiete». Y así sucesivamente. Esperamos que las decisiones que tomamos sean serias, inteligentes y que los resultados sean dignos de ellas.

Otra de las adquisiciones hechas tras vender otro de los Degas de la señora Bliss fue *Noche estrellada*, probablemente el cuadro de Van Gogh de mayor popularidad en el museo. En palabras de Alfred Barr, nuestro director fundador, la colección debe ser metabólica, la colección ha de renovarse sola: hay que ceder el pasado para poder comprar para el futuro en una especie de circuito de decisión continua. Eso es lo que nos ha dado la colección que tenemos.

En la actualidad, un número de importantes donantes sigue admirablemente esa tradición, como **David Rockefeller**, que heredó el interés por el arte de su madre, Abby Aldrich Rockefeller, y creó una colección de arte considerable, no extensa pero muy selecta, que donó al museo siguiendo la misma tradición. Quisiera destacar dos obras de esta colección como ejemplo del tipo de obra que seguimos recibiendo de donantes como él. El primero es uno de mis cuadros favoritos de la colección de David, un Paul

Signac, a quien no se considera uno de los grandes pintores postimpresionistas. Se trata de su retrato de Félix Fénéon, que ejercía un poco la crítica y era anarquista. Me parece deslumbrante cómo Signac alcanza un nivel de producción artística que probablemente no volvería a alcanzar nunca. Pero lo que más me gusta no es solo el retrato de Fénéon como un especie de gran maestro, como si estuviera desvelando un circo o una atracción de feria. Fénéon era un anarquista que lanzaba piedras y bombas y me encanta que David Rockefeller, un sólido miembro del *establishment*, admire un cuadro como éste. De la otra pieza que me gustaría destacar podría decirse que es el cuadro más importante de la colección de David y Peggy Rockefeller. Se trata de *Niño con chaleco rojo*, de Cézanne. Los cuadros como este están literalmente fuera de circulación. Ni con todo el dinero del mundo uno podría comprarlo, por lo menos en Estados Unidos. Para los museos, la única posibilidad de crecer a este nivel es convencer a particulares para que donen obras de arte. Una de las razones por las que pueden hacerlo es no solo porque les gusta mucho la institución, sino porque tenemos leyes fiscales muy favorables que animan a donarlas. No es que las personas puedan deducir el valor de la obra de arte de sus impuestos, sino que deducen el valor de la donación de sus ingresos y de esa forma reducen la renta por la que tributan.

Esto funciona así porque el modelo americano no depende del apoyo estatal. Si el Estado no va a subvencionar la operación ni, efectivamente, tampoco va a subvencionar las adquisiciones, tienes que encontrar otro vehículo, otro instrumento que permita llevar a cabo las adquisiciones, en caso de que uno crea que a la sociedad le parecen deseables. La solución es este mecanismo de incentivos fiscales que no obligan a nadie a hacer donaciones. En Estados Unidos en ningún sitio dice que tienes que donar obras de arte, pero sí dice que si vas a hacer una donación se te bonificará, y de esa forma se anima a hacer donaciones.

Ronald y Jo Carole Lauder son otros de nuestros principales donantes. Ronald fue el presidente del Museo de Arte Moderno durante nuestra campaña para reformar el edificio entre 1990 y 2000. Probablemente es el coleccionista más extraordinario que he conocido. Colecciona de todo, desde vehículos militares —tanques, jeeps, lanzacohetes— a las más increíbles piezas de marfil medievales. Ha creado, junto con su mujer Jo Carole, una de las más importantes colecciones de arte moderno. Esta es probablemente la obra más famosa que ha adquirido: la gran *Adele Bloch-Bauer*, de Gustav Klimt. Se habló mucho de ello, no hace tanto, porque pagó 135 millones de dólares por ella y todo el mundo dijo: «¿Pero cómo es que haces eso?» y él contestó: «Porque es el mejor cuadro que tendré nunca». Redefinirá un museo nuevo que ha creado en Nueva York, llamado Neue Galerie. Si aún no lo han visitado les animo a hacerlo, es una verdadera joya. Es el tipo de donante que es capaz no solo de dar apoyo a la galería privada abierta al público que ha creado, sino que con obras como un gran Sigmar Polke o un precioso Elsworth Kelly ha hecho literalmente cientos de donaciones al Museo de Arte Moderno. En número de donaciones es probablemente el más generoso, en parte porque no hay obra de arte que vea y no quiera y porque es un hombre de naturaleza filantrópica y generosa.

Otra condición interesante es lo que ocurrió con **Donald Marron**, que presidió durante muchos años una compañía inversora llamada Paine Webber que luego se vendió a UBS, el gran banco suizo. Don, que por su cuenta colecciona arte moderno, como un

precioso dibujo de una guitarra de Picasso que está actualmente en el museo en la exposición titulada *Picasso. Las guitarras, 1912-1914*, a lo largo de años creó una enorme colección corporativa para Paine Webber que posteriormente fue adquirida por UBS y planteó una pregunta muy interesante: ¿cómo puede transferir sus bienes muebles a un museo una corporación que cotiza en bolsa? Si nos detenemos a pensarlo, las corporaciones, y en especial las que cotizan en bolsa, no tienen la flexibilidad necesaria para donar bienes muebles, mientras que si fueran personas o fundaciones sí podrían. Trabajamos conjuntamente con Marron durante cinco años para idear una estructura que permitiera a su corporación, entonces Paine Webber, transferir las cuarenta y cuatro obras de arte más importantes de su colección al Museo de Arte Moderno en calidad de donación.

Todo fue perfectamente hasta que UBS compró Paine Webber y dijeron: «¿Por qué tenemos que hacerlo?» A lo que nosotros respondimos: «Porque son cuadros muy importantes para el museo.» Fue una manera de crear una relación con UBS que iba a ser para siempre. Al fondo se puede ver un impresionante Philip Guston de la última etapa. Dos de nosotros tuvimos que ir a varios consejos de UBS y convencer a unos banqueros suizos muy serios de que hacer una donación al Museo de Arte Moderno tenía sentido. Dejen que les enseñe otra. Este es un Dan Flavin que llegó al museo a través de la colección de UBS, o de Paine Webber. La verdad es que la ejecución fue muy complicada. Nos dimos cuenta de que las corporaciones son muy generosas a la hora de apoyar exposiciones especiales, pero les es extraordinariamente difícil donar arte porque han de someterlo a la aprobación de los accionistas, que es lo que ocurrió en Paine Webber. En cierta forma, nos dieron permiso para tomar posesión de estas obras clave.

Quizá la más interesante, entre las adquisiciones de envergadura del museo, sea la de la **Fundación Judith Rothschild**. Judith Rothschild fue una artista que al morir dejó una suma de dinero a una fundación y estipuló que dicha fundación debía gastarlo íntegramente en un periodo determinado. Muchas fundaciones se perpetúan a sí mismas, gastan solo una pequeña porción de sus fondos y usan el resto para seguir existiendo. Ella dijo que había que gastar todo el capital. Y el albacea de su patrimonio, que se convirtió en presidente de la fundación, lo primero que hizo fue invertir mucho tiempo y dinero en crear una colección de manuscritos iluminados rusos desde el año 1913 hasta entrados los años veinte del siglo pasado y donarla al Museo de Arte Moderno. Entonces, decidió que quería crear la mayor colección de dibujos contemporáneos del mundo, cosa que hizo en tres años. Trabajó en estrecha colaboración con los conservadores del Museo de Arte Moderno y viajó por todo el mundo, ayudando a identificar dibujos clave que nos interesaban. Él también adquirió obras vorazmente e hizo una donación al museo de 2.800 dibujos que transformó nuestra colección de dibujos.

Muchos preguntaron entonces: «¿Por qué se quedan con tantos dibujos? Casi 3.000 dibujos. ¿Cómo saben si tendrán interés dentro de veinticinco o treinta y cinco años?» Por supuesto, la respuesta es que no lo sabemos. Creemos que la gran mayoría serán extremadamente importantes. Gracias a la práctica que llamamos *de-accessioning*, es decir, venta de obra de nuestra colección, con el tiempo, varias generaciones de conservadores podrán ir puliendo esta colección de dibujos y centrarse en los que más

nos interesen. Parte del legado eran veinte dibujos de Joseph Beuys, duplicando los que teníamos de este artista. Treinta o cuarenta de Franz West, artista que entonces apenas estaba representado en nuestra colección. En total me parece que como resultado de aquella donación 360 artistas distintos pasaron a formar parte de la colección. También gracias a la donación de la Fundación Rothschild pasamos de tener unos pocos dibujos de Carol Walter a tener una de las mayores colecciones de su obra en Estados Unidos.

Algo similar ocurrió con **Gil y Lila Silverman**, de Detroit. Hace veinticinco o treinta años, decidieron que pese a que lo que en realidad querían era coleccionar pintura impresionista, que es lo que más les gustaba, no era posible porque no eran lo suficientemente ricos, pero tenían la fiebre del coleccionismo, querían crear una colección. Gil empezó a pensar qué había disponible y podía coleccionar que fuera interesante, algo en lo que nadie se estuviera fijando, de forma que pudiera crear una gran colección. Y se le ocurrió que podían coleccionar material de Fluxus, uno de esos movimientos artísticos de los años sesenta que abordó todo tipo de cuestiones políticas y sociales e intentó diseminar el arte de formas nuevas a través de *performances*, material impreso, *happenings* y otros acontecimientos. Con los años, Gil y Lila Silverman crearon la colección de material de Fluxus más importante del mundo.

Gil no sabía qué hacer con ella en Detroit, la tenían en un almacén enorme y buscaba dónde alojarla. Vino al museo hace unos años y empezamos a conversar. Entonces no pensábamos que fuera a donar la colección a una institución que no estuviera en Detroit, pues él es muy leal a su ciudad, pero le entusiasmó lo que estábamos haciendo en el museo y que tuviéramos una nueva generación de conservadores que fueron capaces de explicarle las muy distintas posibilidades en las que el material de Fluxus podría incorporarse al museo. El grueso del material que Gil Silverman finalmente donó está formado por unas 3.000 piezas, programas, entradas, dibujos y grabaciones. Lo que le entusiasmó fue que la colección no solo se utilizaría sino que la vería el gran público. Creo que eso también es muy importante. A menudo hablamos de cómo en el museo ideal uno estaría solo ante la obra de arte y es muy importante que todos los museos traten de crear las condiciones adecuadas para que una persona pueda tener una relación directa y valiosa con un solo objeto. Pero los museos son también espacios sociales a los que vas para estar con otras personas viendo arte. Lo que hizo que Gil se entusiasmara era que de pronto había un gran público. Que quizá miles, o decenas de miles, o incluso centenares de miles de personas podrían ver el material que a él tanto le gustaba y al que había dedicado varias décadas de su vida y de la de su esposa. En mi opinión, esto es tan interesante porque hasta que recibimos esta donación, al igual que con los dibujos de Rothschild, no teníamos prácticamente nada. Teníamos unas pocas cosas de Fluxus. De pronto hemos pasado a ser, tras recibir esta importante donación, uno de los dos lugares del mundo, sin duda el único en Norteamérica, donde se puede contemplar este material con cierta profundidad. La cantidad de tiempo y energía que dedicamos a la relación con Gil a partir de su visita al museo fue enorme. No teníamos forma de saber si finalmente donaría la colección al museo, pero sabíamos que lo primero que teníamos que hacer era conseguir que se enamorara del museo. La gente no da porque cree que tiene que dar. En general, la gente da porque quiere, porque siente un deseo profundo comparable al enamoramiento. Quieren sentir que han hecho algo significativo y satisfactorio, algo que enriquece y ennoblece una institución. Sin embargo, lograr que

una persona entienda como podría encajar en el museo es un proceso largo y obviamente muy complicado.

Ahora quisiera cambiar de tercio y hablar de diferentes maneras en las que hemos desarrollado la colección. He hablado de cómo varios donantes nos han ayudado a lo largo de las generaciones y de una norma que nos permite vender obras para poder comprar más obras de arte, pero hace varios años, cinco o seis, me di cuenta de que teníamos problemas a la hora de coleccionar el arte más contemporáneo, el que se está haciendo en la actualidad. Me di cuenta un día en una reunión de adquisiciones en la que estábamos a punto de gastar más de 20 millones de dólares en un cuadro de Matisse. En cinco minutos tomamos la decisión de gastar una suma tan grande en un Matisse, lo cual fue excitante. Al día siguiente participé en una reunión en la que examinamos la obra de una artista entonces poco conocida en Nueva York, no representada en el museo, que se llama Elizabeth Peyton. Ahora es una artista importante y está muy bien representada en el museo, pero entonces nos llevó una hora y media convencer al patronato de que aceptasen gastar unos miles de dólares, ni siquiera unas decenas de miles. Me di cuenta de que era el hecho de ser arte contemporáneo, no el precio. Es la falta de familiaridad con ese arte lo que es tan difícil. Así que creamos el llamado Fondo para el Siglo XXI, con el que todos los años se comprometen más o menos quince donantes. Nos dan 50.000 dólares cada uno y con ese dinero se compra arte realizado por artistas emergentes en periodos de cinco años. Cuando empezamos, nos fijamos en el periodo 2000-2005 y ahora, en el 2006-2011. El próximo año nos concentraremos en el 2007-2012. Tiene que ser arte producido durante ese periodo y por artistas que estén en los inicios de su carrera. Le propuse a Cathy Albrecht, que trabajaba en el Walter Art Center de Minneapolis y que es una de las conservadoras más importantes de arte contemporáneo, que supervisara este programa. Solo para darles una idea del tipo de cosas que hemos adquirido recientemente les comento algunos de los artistas y sus obras.

Lucy Raven, una artista muy joven establecida en Nueva York, creó un increíble video multicanal llamado *Chinatown*. Ella examina la circulación de los productos manufacturados, desde las tierras raras a los minerales, el acero, la fabricación, y les sigue la pista: donde surgen del suelo en lugares de Estados Unidos, cómo se envían a China para convertirlos en acero, cómo vuelven a Estados Unidos para ser utilizados en la construcción de edificios. **Elad Lassry**, un artista muy joven que trabaja sobre la apropiación de imágenes encontradas en fotografías y que después manipula. Recorta el fondo, o añade un fondo nuevo para crear yuxtaposiciones muy extrañas. **Qiu Anxiong**, artista chino, también muy joven, que decidió reinventar la pintura china sobre rollo: en lugar de contar una historia sobre la naturaleza o estudiosos sentados en una roca, cuenta la historia sobre cómo el hombre ha destruido su entorno natural, un relato profético a la vista de lo que acaba de ocurrir en Japón. Una de las cosas que menciona, y que pueden empezar a ver en estas imágenes del rollo, es cómo los espigones perturban la naturaleza y tienen un efecto contrario cuando se producen maremotos, pues los espigones hacen subir aún más el nivel del agua y esta arrasa ciudades enteras. De una forma curiosa, o más bien triste y trágica, prevé algunas de las cosas que están ocurriendo. La artista japonesa **Tabaimo**, muy conocida por su trabajo en vídeo, realiza animaciones, pero también hace unos grabados absolutamente preciosos en torno a la idea de capas que se despegan. Lo que se imagina, como en su trabajo en vídeo, es lo

que hay detrás de la capa visible. Si hay una habitación empapelada, lo que ella ve no es el papel pintado, sino lo que podría haber detrás: los organismos y la vida debajo del papel. **Haegue Yang**, una joven artista coreana que hizo una instalación a gran escala. O **Artur Zmijewski**, autor de *Democracias*, un video multicanal.

Sería muy difícil traer estas obras al museo inicialmente, porque la gente las desconoce. Así que creamos un grupo que nos ayuda a descubrir y adquirir estas obras.

En ese mismo sentido colabora con nosotros Patricia Phelps de Cisneros, miembro de nuestro consejo y una apasionada de todo lo latinoamericano. Ella y su marido Gustavo han hecho muchas, muchas, muchas donaciones personales importantes al Museo de Arte Moderno, como una de mis obras favoritas, un Torres García de finales de los años treinta que realmente le hace a uno pensar en cómo Torres García se fijaba en el cubismo pero lo reformateó de forma muy distinta, o un Oiticica que parece casi un reactor nuclear por su intensidad. Pero, aparte de las muchas donaciones personales de gran envergadura, yo le pedí a Patricia que nos ayudara a crear un fondo dedicado a la adquisición de arte latinoamericano, porque, como ya he comentado a raíz del hermoso mural de Diego Rivera, el museo se ha interesado desde el principio en Latinoamérica. Creamos, pues, un fondo para el arte de Latinoamérica y el Caribe, que preside Patricia y que nos ha permitido la adquisición de arte latinoamericano.

A través de este comité, por ejemplo, adquirimos una hermosa pieza conceptual de Luis Camnitzer, uruguayo pero residente en Nueva York. A veces, los miembros del comité, unos veinte, además de comprar la obra de arte aportan sumas especiales. En este caso, Estrella Brodsky contribuyó a financiar esta adquisición. En el caso de la fotografías de Gasparini, nos llegaron a través de Gonzalo Parodi, miembro de nuestro comité que insistía en que aunque estuviéramos comprando arte conceptual, instalaciones y mucho más de Latinoamérica, teníamos muy poca fotografía. También a través de este comité adquirimos *El lamento de las imágenes* del artista chileno Alfredo Jaar, que trata la pérdida de las imágenes y que creo que es una de sus obras más importantes. O una obra de Mateo López, un jovencísimo artista colombiano que hizo una compleja puesta en escena. Es una instalación, pero cada vez que se monta se hace de forma diferente y el artista va añadiendo cosas, de manera que en el futuro crecerá hasta ocupar otras salas. Por último, la obra de arte latinoamericana que hemos adquirido más recientemente a través del comité latinoamericano es un gran Tunga, *Cooking crystals*, de 2008, que es una obra muy rara. Quien conozca a Tunga sabrá que todo lo que hace es muy raro. Este es el punto de intersección entre los fluidos corporales, los imanes y la circulación de la energía. Es nuestro primer Tunga de gran tamaño y estoy convencido de que seguiremos adquiriendo sus obras y quizás más de sus obras históricas.

No somos el único museo del mundo que ha creado fondos regionales o comités para adquirir obras de un ámbito geográfico concreto. Instituciones como la Tate Modern tienen una serie de fondos regionales. Pero la estrategia de reunir coleccionistas que comparten cierta afinidad, que tienen una visión común, es una estrategia que me parece que funciona increíblemente bien, porque ese interés común, esa energía común permite que una institución, en nuestro caso el Museo de Arte Moderno, haga crecer su colección de maneras que no son las previsible.

Me gustaría acabar hablándoles de nuevo del edificio. Lo que me gusta del edificio de Taniguchi es que ves el interior del museo, de forma que si ustedes están caminando por la Quinta Avenida, nuestra calle principal en Nueva York, y miran hacia el museo verán la colección a través de la pared de cristal. Puede verse, por ejemplo, en la segunda planta un coche rojo, nuestro Cisitalia, y más arriba un magnífico Donald Judd, una escultura de la última etapa. La energía que genera el museo no es solo una energía que se siente en su interior, es una energía que se proyecta en la ciudad y hace que el museo establezca una relación con la ciudad en una forma muy concreta. Es una de las características distintivas del museo desde el inicio, como han visto en la primera imagen que les he mostrado, la entrada al edificio de 1939, que abría el museo hacia la calle diciendo: «Queremos que la energía entre en el museo», y esa circulación también hace que la energía vuelva a proyectarse a la ciudad. La razón por la que es tan importante para nosotros es que, a fin de cuentas, somos una institución que se financia de forma privada. Dependemos de que haya gente que crea en nosotros, que esté dispuesta a compartir con nosotros no solo su arte sino también una cantidad importante de recursos. Pero esa energía ha de volver y ha de atraer. Tiene que expresar algo en la ciudad de la que formamos parte. Hay un tejido social, cultural, artístico en la vida cívica de la ciudad del que forma parte el museo de forma indisoluble. Si logramos conectar con eso podremos seguir desarrollando la inversión privada, y no me refiero exclusivamente a la inversión financiera, sino también la psíquica, emocional y programática que permiten a una institución como la nuestra sobrevivir y prosperar.

GLENN LOWRY



Glenn D. Lowry es el sexto director del Museo de Arte Moderno de Nueva York (MoMA), cargo al que accedió en 1995. Con más de 750 personas a su cargo, dirige activamente un amplio programa de exposiciones, adquisiciones, y publicaciones. Entre las iniciativas desarrolladas a lo largo de estos 14 años cabe destacar una extensa campaña de captación de fondos en la que se recaudaron 900 millones de dólares para la renovación y ampliación del museo, la organización de las donaciones y el impulso de su programa de arte contemporáneo, con un enfoque alejado del pensamiento convencional sobre el arte moderno.

Es miembro del Comité de Dirección del Premio de Aga Khan de Arquitectura. En el 2004 fue honrado por el gobierno francés con el título de *Officier dans l'Ordre des Arts et des Lettres*.

Sus publicaciones más recientes incluyen *Design for the New Museum of Modern Art* (2004); *ARTnews: 'Gained in Translation'* (2006); *Oil and Sugar: Contemporary Art and Islamic Culture* (2009); y *The Museum of Modern Art in This Century* (2009).

Glenn Lowry se licenció (1976) con un magna cum laude en el Williams College, Williamstown, y obtuvo un Máster (1978) y Doctorado (1982) en Historia del Arte en Harvard University. Es honoris causa de la Universidad de Artes Plásticas de Pensilvania, del Pratt Institute, y del College of William & Mary.

Está casado con Susan Chambers, y tienen tres hijos.

Conferencia publicada en:
www.fundacionarteymecenazgo.org

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



Fundación
Arte y
Mecenazgo



Obra Social "la Caixa"