

El magnate y filántropo Leonard A. Lauder habla de su donación de arte cubista al Met

## “Soy un ‘groupie’ de los museos”



Leonard A. Lauder, fotografiado ayer en Madrid

DANI DUCH

TERESA SESÉ  
Madrid

**D**e la noche a la mañana, el filántropo y magnate de los cosméticos Leonard A. Lauder se ha convertido en la personificación de sueño para los directores de museo de medio mundo. Reciente aún la noticia de la donación de su colección de arte cubista al Metropolitan Museum de Nueva York (un tesoro valorado en mil millones de dólares que abre nuevas perspectivas al museo), ayer explicó en Madrid las razones que le llevaron a realizar tan insólito regalo. “El arte pertenece a la gente”, aseguró, y se mostró confiado en que acciones como la suya tengan un efecto contagio en otros muchos coleccionistas. “El buen coleccionista es aquel que reúne arte pensando en que lo puedan disfrutar públicamente las generaciones futuras. ¿Qué gratificación se obtiene dejándolo colgado en las paredes de tu casa durante siglos?”, se preguntó. Lauder, cuya vida es un ir y venir de la venta de barras de labios rojo pasión a la pasión por el arte, llegó invitado por la Fundación Arte y Mecenazgo, que impulsa La Caixa, en cuyo marco impartió una conferencia cuyo título es un destilado de su filosofía: “Conservar, no poseer”.

Locuaz, de una vitalidad y entusiasmo envidiables a sus 80 años, el hijo de Estée Lauder se destapó como “un loco”, un *groupie* de los museos, que frecuenta desde adolescente, cuando coleccionaba postales –incluida una serie de la Guerra Civil española– y pasaba tardes enteras en ellos pensando cuál sería el mejor lugar para mostrarlas. “Mi madre nos educó a mis hermanos y a mí (Ronald S. Lauder es también un influyente coleccionista neoyorquino, fundador de la Neue Galerie) en colegios públicos. No pisé una institución privada hasta que llegué a la universidad, y siempre

he pensado que era mi obligación devolver a la sociedad al menos una parte de lo que me había dado”. Quien así habla es “el mayor filántropo de la historia, la esencia misma de la filantropía”, en palabras de Mercedes Basso, la

directora de la fundación que preside Leopoldo Rodés; un hombre, Laurent, que posee una fortuna de 8.100 millones de dólares (6.200 millones de pesetas), según la última lista Forbes, y que, en lugar de lanzarse a competir

por el destello de la última novedad, ha ido atesorando lenta y concienzudamente las mejores obras que se ponían a la venta de un movimiento emocionante y radical, el cubismo, que abrió las puertas del arte a la era moderna.

Y es gracias a esa determinación que el Met, un museo enciclopédico que empezaba a languidecer a partir del siglo XIX, se

**“El arte pertenece a la gente, y yo quiero devolver a la sociedad parte de lo que esta me ha dado”**

despertó de un día para otro en la vanguardia del siglo XX. Esa era la idea, concede. El regalo que durante 30 años venía urdiendo en su cabeza tenía que servir para “transformar un museo. Y el Met es ideal: esta colección puede estimular nuevas donaciones que lo proyecten hacia el siglo XXI”. Y eso que el museo de sus ojos es el Whitney Museum, en cuyo patronato entró en 1977 y de cuya transformación es artífice. ¿Una receta contra la crisis? “Agudizar la imaginación en busca de fórmulas placenteras que estimulen las donaciones”.



## «Hay más interés en EE.UU. que en Europa por donar obras a los museos»

► El mecenas y filántropo Leonard Lauder dio al Met de Nueva York 78 obras valoradas en mil millones de dólares

NATIVIDAD PULIDO  
MADRID

A escasos metros de un Congreso que parecía en estado de sitio tenemos cita con uno de los filántropos más importantes del mundo: Leonard Lauder. Y no solo está muy comprometido con organizaciones culturales, también educativas y médicas, como la investigación del cáncer de mama, del alzhéimer... La casualidad ha querido que visite Madrid pocas semanas después de haber sido noticia en medio mundo. Casi sin despeinarse, ha donado 78 obras cubistas al Metropolitan de Nueva York, valoradas en mil millones de dólares. Y no es una errata...

Presidente emérito de Estée Lauder Companies Inc. y del Whitney Museum of American Art, ofreció ayer tarde una conferencia en CaixaForum Madrid invitado por la Fundación Arte y Mecenazgo, que impulsa «la Caixa». El tema de la charla, «Conservar, no poseer». Toda una declaración de intenciones. Unas horas antes compartía mesa, café y conversación con un reducido grupo de periodistas. A sus 80 años aparece impecablemente vestido, con un imponente traje de rayas diplomáticas. Los genes han hecho bien su trabajo: es hijo de Estée Lauder. Elegancia obliga. Saluda afable con un «¡hola, soy Leonard!». Ahí acaba su español. Tiene problemas con los auriculares para la traducción. «Es que me dedico a vender barras de labios», bromea.

«Conservar, no poseer»  
«Soy coleccionista de arte y mi misión en la vida es que los museos públicos mejoren y se expandan. Si no puedo hacer que las cosas cambien, ¿qué hago aquí? Quiero animar a que la gente que atesora colecciones de arte las done a los museos, porque el arte es hoy muy caro y los museos cada vez tienen más difícil aumentar sus fondos. Nuestra labor es conservar, no poseer. Los coleccionistas que quieren poseer no son justos con los que queremos compartir», advierte Leonard Lauder. Cree que «en Estados Unidos hay más interés por donar obras a los museos que en Europa». Cuando se le pregunta por la fórmula de oro para lograr que esto cambie, advierte que «no solo se trata de un tema fiscal. Hay que reclamar un sistema fiscal más amable, pero también se debe usar la imaginación. Los coleccionistas tienen que ser conscientes de que donar es divertido y que se puede obtener



Leonard Lauder, ayer en CaixaForum Madrid

“

**Mecenazgo**  
«Hay que reclamar un sistema fiscal más amable, pero también es preciso usar más la imaginación»

**Donación al Met**  
«Hice esta donación al Met porque mi deber era devolver a la nación que me educó todo lo que ha hecho por mí»

### COLECCIÓN CUBISTA

La impresionante colección cubista que Leonard Lauder ha donado al Metropolitan está formada por 78 obras maestras de Picasso, Braque, Gris, Léger... En 2014 se expondrán en el museo neoyorquino y entre 2017 y 2018 itinerarán por todo el mundo.



«Eva», de Picasso

placer con ello». Y pone sobre la mesa soluciones, como crear consorcios entre museos para adquirir obras conjuntamente (lo hacen el Whitney, la Tate Modern y el Pompidou). «Espero y deseo que haya medios para que sea más fácil que los coleccionistas españoles y europeos donen obras a sus museos, y no a museos lejanos, para que las disfruten las generaciones futuras y no estén colgadas en las paredes de sus casas durante siglos».

### «Soy un loco de los museos»

¿Qué le llevó a donar su espléndida colección cubista al Metropolitan? «La acumulé durante 30 años y quería donarla a un museo para que se transformase. No pretendía que me dieran las gracias y guardaran las obras en un sótano. El Met es un museo enciclopédico, como el Prado. Su colección fundamentalmente acaba en el XIX. Sin el cubismo, que es la puerta a la era moderna, no se pueden atraer donaciones del XX y el XXI. Mi donación podía transformar el Met y creo que lo ha hecho».

Le preguntan si hubo condiciones en esa donación: «Muy pocas. Cuando uno da algo a un museo no puede maniatarlo». Confiesa que ha recibido algunas ofertas para vender toda su colección: «Las rechacé en dos ocasiones. El arte pertenece a la gente. Mis padres, mi hermano y yo estudiamos en instituciones públicas. Mi deber era devolver a la nación que me educó todo lo que ha hecho por mí».

Se confiesa «un loco de los museos». Desde pequeño coleccionó postales antiguas y carteles, que fue donando a los museos. Entró en el Patronato del Whitney en 1977 y, desde entonces, comenzaron a comprar obras de Lichtenstein, Hopper, Jasper Johns, De Kooning... que nadie quería. También latas de sopas Campbell y Coca-Cola de Warhol. El director del museo, recuerda, amenazó con dimitir si entraba otro Warhol en el museo. «El primer Warhol que compramos costó 450 dólares, hoy está asegurado por 35 millones de dólares». En 2002 encabezó un grupo de once patronos que donaron 86 obras al Whitney y en 2008 aportó 131 millones de dólares.

La Familia Real de Qatar pagó 250 millones por un Cézanne, su hermano Ronald, 135 millones por un Klimt, y se rumoreó que usted fue el comprador de un Picasso («Muchacho con pipa») por 104 millones. ¿Estos precios no están creando una burbuja especulativa en el mercado? Aclara que él no compró el Picasso («no tengo tanto dinero»), que su hermano pagó por el Klimt menos de 135 millones («hubo un intercambio con Christie's porque subastó la colección de mi madre») y que con Qatar y Abu Dabi «la dinámica del mercado del arte ha cambiado por completo».

No hay más tiempo para preguntas. Y se han quedado muchas en el tintero: ¿jigen hablándole sus hijos tras haber donado mil millones de dólares en obras de arte? ¿Cuánto se ha desgraviado con esa donación? Otra vez será...



Mecenazgo / Conferencia

## «Dono porque el arte pertenece a la gente»

Leonard Lauder, el filántropo que donó una colección cubista valorada en 1.000 millones, explica sus razones

ESTHER ALVARADO / Madrid  
 «Conservar, no poseer», ése es el lema de un hombre que hace un mes regaló una colección cubista con 78 cuadros valorada en 1.000 millones de dólares al Metropolitan Museum de Nueva York. Leonard Lauder estuvo ayer en Madrid invitado por CaixaForum y la Fundación Arte y Mecenazgo, para participar en las conferencias que sobre esta cuestión ya han dictado otras personalidades como Glenn D. Lowry, director del MOMA; Bernard y Almine Ruiz-Picasso; Chris Dercon, director de la Tate Modern y Ginevra Elkann, presidenta de la pinacoteca Giovanni e Marella Agnelli de Turín, entre otros.  
 «Mi misión es cerciorarme de que las colecciones de los museos públicos se expanden y que las personas que tienen colecciones las donan a los museos», aseguró el filántropo, que añadió que «dos que quieren poseer no están siendo justos».

Leonard Lauren certificó como un hecho que en la cultura estadounidense está muy arraigada la dona-

ción, mucho más que en otros continentes, y explicó que no se debe sólo a las interesantes exenciones fiscales con las que se premia esta generosidad. «Salvo dos o tres, en EEUU todos los museos son privados y dependen de las donaciones de particulares. Hoy las obras de arte son muy caras y, aunque estos museos pueden tener colecciones privadas, es difícil que puedan mantenerlas», añadió.

Leonard Lauder es hijo de la fundadora de la marca cosmética Estée Lauder y actualmente es presidente emérito de la firma. En 1977, se convirtió en miembro del patronato del Museo Whitney de Arte Americano de Nueva York, al que ha donado importantes piezas de Jasper Johns, Roy Lichtenstein, Claes Oldenburg, Cy Twombly y Andy Warhol.

«Los Amigos del Whitney pagaban 250 dólares anuales para ser amigos del museo y con ese dinero compramos obras de arte de artistas muy cotizados hoy, pero que entonces nadie creía en ellos. De hecho, se



Leonard Lauder, mecenas y presidente de Estée Lauder. / MÁXIMO GARCÍA DE LA PAZ

compraron obras de Warhol sin la aprobación del director», explicó el mecenas en un encuentro con un grupo de periodistas españoles. «El primer Warhol que compramos valía 450 dólares. Hoy está asegurado por más de 35 millones».

Tras la primera donación fundacional del Whitney, «nunca tuvimos

suficiente dinero para comprar lo que queríamos comprar, así que adquirimos todas esas obras de forma lenta pero segura, a través de arreglos poco corrientes».

Se formaron comités de coleccionistas, cada uno de los cuales aportaba 5.000 dólares al año y con esos 250.000 dólares para gastar, los con-

servadores buscaban obras de unos 50.000 dólares y las presentaban a la aprobación de los comités. Lauder ideó otras formas para adquirir piezas de arte: «Monté un consorcio entre la Tate, Whitney y el Pompidou para comprar un cuadro y lo compartimos cada dos años. Cada museo posee un tercio».

«Mi deber es devolver al país que me ha educado lo que ha hecho por mí»

Su espectacular donación de obras cubistas al MET (cuya colección pictórica se detiene en el siglo XIX) se justifica en que Lauder «quería que la donación transformase la relación del museo receptor con las artes». Esas obras se exhibirán en 2014 y entre 2017 y 2018 tendrán lugar una muestra itinerante.

Como surgen a las autoridades españolas para fomentar el mecenazgo y la donación de arte en nuestro país, Lauder recomendó «hacer que el sistema fiscal sea más amable. En Francia hay una ley fiscal que reduce los impuestos por herencia si se dona a los museos».

«Yo soy un loco de los museos», añadió el filántropo, que recordó cómo toda su familia fue educada hasta que llegó a la universidad en instituciones públicas. «Creo que como ciudadano, mi deber es devolver a la nación que me ha educado lo que ha hecho por mí», y terminó: «He recibido ofertas para comprar una colección y las he rechazado porque creo que el arte pertenece a la gente».



# Lauder: del maquillaje a Picasso

El coleccionista, que acaba de realizar una donación histórica al Metropolitan, destaca su deseo de compartir el arte

Gema Pajares

MADRID- Entra en la sala con un porte de caballero inglés, y eso que no lo es. Leonard Lauder (presidente emérito del Museo Whitney y de Estée Lauder Companies) acaba de donar su imponente colección de arte cubista al Metropolitan («un museo enciclopédico más o menos como el Prado», comenta), una apabullante selección de casi 80 obras que cualquier centro mataría por colgar de sus paredes y cuyo valor ronda los mil millones de dólares. Fue hace unas semanas y la noticia dio la vuelta al mundo, ya que se trataba de la cesión más importante realizada por un particular a un centro de arte. Si Nueva York tenía alguna laguna en cuanto a obras del siglo XX, ahora se puede decir que está colmada. Leonard Lauder, invitado por La Fundación Arte y Mecenazgo, que impulsa La Caixa y que preside Leopoldo Rodés, viajó a Madrid para pronunciar la conferencia «Conservar, no poseer». Su apellido denota cuál es su procedencia: el mundo de la cosmética. De hecho él repitió varias veces durante el encuentro que «aunque parezca mentira, ustedes se preguntarán qué

tiene que ver el mundo de las barras de labios con los cuadros». Lo dice sin inmutarse y consciente de cuál es su poder. Coleccionista desde pequeño (empezó con tarjetas postales, algunas de la guerra civil española, y carteles), a medida que creció quiso «devolver a mi país algo de lo que me había ofrecido». Estudió en escuelas públicas hasta que llegó a la Universidad privada. «Quería hacer algo por los demás», asegura. Y el año que lo hizo, sobradamente.

## Consortio de museos

Cuando se le pregunta si cree que hoy se puede hablar de una burbuja en el mercado del arte dice «que no se sabrá hasta que no estalle». Insiste una y otra vez en su idea de «coleccionar para compartir, no para almacenar o poseer», y esa idea fijada a fuego es la que ha puesto en práctica. Quiere compartir algunos de sus métodos, como el que algunos museos del mundo comprenden obras «por consorcio», como es el caso de una obra imponente de Bill Viola, adquirida a partes iguales por tres grandes museos (Whitney de Nueva York, Pompidou de París, y Tate Modern), lo que significa que cada cierto tiempo cuelga de las



## Una donación con pocas condiciones

No se explaya demasiado sobre su millonaria donación, quizá porque la ve como el final de un trayecto lógico: «Yo lo tengo, yo lo comparto con el mayor público posible». ¿Condiciones especiales? «Muy pocas, porque no puedes dejar maniatado al museo: en 2014 se hará una exposición en el Metropolitan y en 2017 ó 2018 pondremos en marcha una muestra itinerante», adelanta.

paredes de cada uno, que la van rotando, una idea que podría exportar a Europa y hacer parada en España. Años luz separan a los coleccionistas de EE UU de los europeos, comenta, y no cree que se deba solamente a una cuestión fiscal, aunque lo sitúe en primer lugar, «también hay que hacer que un acto como la donación se convierta en algo agradable y placentero y utilizar la imaginación, porque un museo tiene el poder y la estrategia que tiene sus fondos».

Mide el tiempo con una cartabón y después de cuarenta minutos más o menos consulta su reloj de correa de color rojo y da por terminado el encuentro. Y uno, entonces, se da cuenta de que se queda con ganas de mucho más porque tanto amor por el arte (un arte sin aditivos y sin maquillaje) sabe a bastante poco.

## CULTURA

### “El arte debe estar en museos, es de la gente”

**LEONARD LAUDER** El presidente de Estée Lauder ha donado 78 obras al Metropolitan.

**Rosario Fernández**, Madrid  
Leonard Lauder sorprendió al mundo hace unos días al anunciar que donaba su colección cubista, formada por 78 obras maestras de artistas como Picasso, Braque, Gris o Léger, y valorada en 1.000 millones de dólares, al Metropolitan Museum of Nueva York. “Acumulé una colección de 30 años de cubismo y quería que esa donación pudiera transformar el museo. El Met,

un museo enciclopédico, tenía pocas obras del siglo XX. Sin cubismo, que es la puerta de entrada a la edad moderna, no podía atraer más donaciones para entrar en el siglo XX y XXI. Este es el primer paso para la transformación del museo”, aseguró ayer en una conferencia organizada

por la Fundación Arte y Mecenazgo, que impulsa La Caixa, en CaixaForum Madrid.  
Pero ésta no es la única donación que ha hecho –tanto en obra como en aportaciones–. Muchos de los fondos del Museo Whitney, del que hoy es presidente, y que incluyen piezas de Jasper Johns, Roy Lichtenstein o Warhol también fueron suyas. Y es que como él mismo asegura, “soy un coleccionista de arte, pero mi misión en la vida es cerciorarme de que las colecciones y los museos se expandan y que la gente que tiene sus colecciones las done. Como coleccionista, mi labor es conservar, pero no poseer. Los que quieren poseer no son justos con los que quieren compartir en el futuro”.

Su afición por coleccionar y donar viene de muy pronto, cuando empezó a reunir su primera colección de postales, que, por supuesto, también donó. En su visita a Madrid, Leonard Lauder, trata de animar a otros a que sigan sus pasos. “Parece que los estadounidenses tienen más interés en donar su arte que los euro-

peos. No sólo se debe al sistema fiscal. Todos los museos, salvo algunas excepciones, son privados y dependen de que el público les apoye y de que los coleccionistas y las familias donen sus obras de arte. Hoy en día, el arte es tan caro que aunque un museo pueda tener unos fondos donados suficientemente grandes, es más difícil que puedan aumentar o mantener sus colecciones”.



Leonard Lauder, presidente emérito de Estée Lauder.

Algunas de las medidas que el presidente emérito de la firma de cosméticos Estée Lauder propone para mejorar esta situación es, además de “hacer que los impuestos sean más amables, conseguir que sea más divertido donar y hacer que proporcione placer”. Y en su opinión, no hay mayor placer que la colección de uno la pueda ver todo el mundo porque “el arte pertenece a la gente”. “Un museo tiene el poder y la fuerza de sus fondos”, por ese motivo hay que usar la imaginación para conseguir mantenerlos y aumentarlos. Y más en tiempos como los actuales, en los que los grandes compradores tienen pasaporte ruso o árabe. Esto hace que mi misión sea más oportuna porque necesitamos encontrar el modo de convencer a los ciudadanos de que el arte debe estar en los museos”.



## ENTREVISTA

### “El arte debe ser compartido”

El mecenas Leonard Lauder anima en Madrid a los coleccionistas a donar a los museos

Regaló recientemente al Metropolitan sus tesoros cubistas por valor de 839 millones

- **Lo que España dejó llevarse al Met**
- **El MET de Nueva York recibe una valiosa colección de arte cubista**

#### **IKER SEISDEDOS**



Leonard Lauder, en CaixaForum Madrid. / DANI DUCH

Leonard Lauder (Nueva York, 1933), magnate de los cosméticos, gran mecenas y dedicado coleccionista de arte, se mueve como un rey de la comedia de los de antes. Llega a la sala de Caixaforum donde se ha citado con la prensa, que le espera ansiosa por conocer los detalles de la histórica donación al Metropolitan de [su asombrosa colección de 78 pinturas y esculturas cubistas, valorada en más de 839 millones de euros](#), saluda a la concurrencia, pide permiso para quitarse la chaqueta de raya diplomática y piropea a las mujeres para, acto seguido, disculparse. “Tendrán que perdonarme, pero me he ganado siempre la vida gracias a su belleza”.

Es tan sabido que Leonard ha amasado una enorme fortuna cifrada en más de 6.000 millones “gracias a los lápices de labios” que bautizó su madre, Estée, como que le ha sobrado el tiempo, desde su primera experiencia “a los 10 años” como “loco de los museos”, de erigirse en uno de los hombres más poderosos del mundo del arte, un circo donde no es el único Lauder en atraer los focos: Ronald, su hermano, fue [el famoso comprador de un klimt que en 2006 se convirtió en el cuadro más caro de la historia](#) (pagó 106,8 millones de euros). “Sobre aquella operación he de decir que en realidad no fue tanto dinero, pues formó parte de un intercambio con la casa Christie’s con motivo de una subasta de obras de la familia”, explicó ayer Leonard Lauder poco antes de dictar una divertida e ilustrativa conferencia introducida por Leopoldo Rodés y titulada *Conservar, no poseer* en el marco de un programa sobre grandes coleccionistas organizado por la Fundación Arte y Mecenazgo que impulsa “la Caixa”.

Mucho han cambiado las cosas desde esa compra. No digamos ya, desde los primeros tiempos del Whitney de Nueva York (museo en cuyo patronato ingresó en 1977 y del que

ejerce como presidente emérito). En aquellos años, como recordó ayer, era posible comprar un warhol “por 450 dólares” que “hoy está asegurado en 35 millones”. “Los cataries y los ciudadanos de Abu Dabi [la familia real de Catar pulverizó recientemente todas marcas al adquirir un *cézanne* por 191 millones] son capaces de pagar cualquier suma por una obra en estos días. Por eso es tan importante convencer a los ciudadanos que son propietarios de joyas artísticas que estas deben acabar en los museos de sus comunidades y no en manos privadas”, explicó. “Los museos no son importantes por su arquitectura, o por sus exposiciones, sino por la fuerza de sus colecciones. El arte se ha convertido en algo tan absurdamente caro, que las instituciones ya no se lo pueden permitir. El único modo que tienen hoy día de aumentar sus colecciones es a través de donaciones de amantes del arte con posibles”.

La palmaria puesta en práctica de esta teoría llegó, en su caso, hace un par de semanas, cuando hizo pública su donación “al Met”, como se refirió al enciclopédico museo neoyorquino, antes de disculparse de nuevo: “Espero que perdonen la familiaridad”. Fue para él el simbólico final de tres décadas de construir una colección de cubismo única en el mundo y que incluye *picassos*, *légers*, *gris* o *braques*. “Pensé mucho en cuál era la institución más adecuada para recibir el regalo. Tenía que ser una en la que este conjunto de obras supusiese algo excepcional. Dado que el Met se detiene a principios del siglo XX, para ellos podía resultar una inmejorable puerta de entrada en la convulsa centuria. Para mí, debía ser una aportación tan única que no quedase duda de que las piezas iban a ser valoradas en su justa medida”. ¿Y hubo algún otro condicionante para esa donación? “Las obras no pueden sufrir manipulaciones en su superficie; la tridimensionalidad es un elemento fundamental en el cubismo. Fueron entregadas en perfecto estado de restauración y acompañadas de un mamotreto en el que se justificaba la trazabilidad, la proveniencia de todas ellas, para evitar reclamaciones sobre su restitución. Era el resultado de tres años de trabajos de expertos pagados por mí”.

Tras su encuentro con la prensa, llegó el momento de la conferencia ante una audiencia que se antojó un verdadero quién es quién del arte local: galeristas, marchantes, conservadores y directores de museos y ferias... todos unidos por el afán de lograr que el coleccionismo sea valorado por fin en su justa medida en España por la ley, sí, pero también por la sociedad. “Para ello, hay que poner facilidades fiscales a los mecenas dispuestos a donar sus colecciones, por supuesto, pero no solo eso: es necesario que dar resulte seductor. Y que los que donen lo consideren una experiencia placentera. A veces, solo basta con un poco de imaginación”, dijo Lauder.

Y después, compartió sus vibrantes anécdotas sobre el Whitney, al que siempre ha estado extraordinariamente unido, consejos para el futuro de los museos (“el arte debe ser compartido”) y la creación contemporánea (“no existe un gusto único y verdadero en este campo”), así como incursiones en su filosofía de vida (“proteger y conservar el arte para poder compartirlo con los que me rodean”) y alguna que otra justificación a sus decisiones: “Me preguntan por qué no dejé el tesoro cubista a mis hijos. Primero, porque no se lo pueden permitir; solo en impuestos una cesión así les habría arruinado. Y segundo, por el amor de dios, son mis hijos. ¿Quién en su sano juicio daría a sus hijos mil millones de dólares? ¡Arruinaría sus vidas!”.

## Leonard Lauder anima a los coleccionistas a que donen sus obras a los museos

Madrid, 25 abr (EFE).- El coleccionista debe conservar, no poseer. Ese es el pensamiento de Leonard Lauder, considerado como uno de los filántropos más importantes del mundo, que ha donado recientemente al Museo Metropolitano de Arte (MET) de Nueva York su colección de arte cubista, valorada en mil millones de dólares.

Lauder, presidente emérito del museo Whitney de Arte Americano y de Estée Lauder Companies, ha sido invitado por la Fundación Arte y Mecenazgo, que impulsa la Caixa y que preside Leopoldo Rodés, para pronunciar hoy la conferencia "Conservar, no poseer", con la que quiere animar a los coleccionistas y al público a que colaboren con los museos.

En un encuentro con medios de comunicación anterior a este acto, Leonard Lauder reconoció que es un gran coleccionista de arte pero, aseguró, su misión principal en la vida es cerciorarse de que las colecciones se expanden "y que la gente que las posee, se las done a los museos".

Esa, señaló, es la labor y el trabajo de los coleccionistas que, de no hacerlo, "no están siendo justos con los que quieren compartir de cara al futuro".

En Estados Unidos, comentó, "existe más interés en donar arte a los museos que en Europa y esto no es por cuestiones fiscales ya que allí se trata de instituciones privadas que dependen de que el público y los coleccionistas donen obras y dinero".

Los precios del arte son tan altos "que cada vez es más difícil que un museo pueda aumentar y mantener su colección", consideró Lauder, quien recordó que su actividad como defensor de sus ideales comenzó cuando empezó a formar parte del patronato del Whitney en 1977.

Fundado a partir de la colección de Gertrude Vanderbilt Whitney, "primera mecenas de las artes que compraba obra de jóvenes artistas norteamericanos con el fin de ayudarles", el museo posee importantes piezas de Lichtenstein, Hopper, Jasper Johns o Andy Warhol, "artistas muy cotizados hoy en día, pero no entonces. Una de las obras de Warhol se compró por 450 dólares y hoy está asegurada en 35 millones de dólares".

Estas compras se realizaron con las aportaciones de un grupo de amigos del Whitney, institución que recibió un importante legado de Edward Hopper. "Nunca hemos tenido dinero suficiente para comprar lo que queríamos, ni coleccionistas dispuestos a legarnos obras. Por ello, conseguimos ir ampliando la colección a través de arreglos poco frecuentes".

Uno de estos arreglos fue montar comités de coleccionistas, "que aportaban unos miles de euros al año para comprar obra". Otro fue montar consorcios de museos dispuestos a comprar obras de arte conjuntamente, lo que el Whitney ha hecho con una obra de Bill Viola junto a la Tate Modern de Londres y al Pompidou de París, museos en los que la obra rota cada dos años.



También el Whitney comparte un gran cuadro de Andy Warhol con el MET. Además, recordó el filántropo, "creamos un grupo que nos permitió comprar la obra "Tres banderas" de Jasper Johns".

Respecto a la colección cubista que ha donado al MET, formada durante 30 años, afirmó que quería dársela a un museo que con la aportación de las obras pudiera transformarse.

"El MET es un museo enciclopédico, más o menos como el Prado, cuya colección finaliza en el siglo XIX. Sin el cubismo, que es la puerta a la edad moderna de la pintura, no podían atraer otras donaciones para entrar en los siglos XX y XXI".

Leonard Lauder, que se confiesa "un loco de los museos", espera que otros sigan su ejemplo, "para que generaciones futuras disfruten de las obras de arte".

Además de con testimonios como el suyo, el coleccionista cree que para animar a las donaciones "hay que hacer un sistema impositivo fiscal que sea amable. En Francia, por ejemplo, uno puede deducir impuestos por herencia si da obras de arte a los museos".

Otro consejo es "hacer más divertido y más agradable el dar" y una tercera recomendación es la que hicieron ellos con un patrono del Whitney al que en su 93 cumpleaños "animamos a que nos diera 430 obras a cambio de que el museo financiara una gira de la colección por cinco museos del mundo. Hay que utilizar la imaginación y tener una estrategia", aseguró.

**Esta noticia también ha sido publicada en :**  
**Yahoo! España.es**  
**Qué.es**  
**Eldiario.es**  
**Terra.es**  
**Lainformación.com**