

LA FIGURA DEL MARCHANTE

MILAGROS TORRES LOPEZ.

El nuevo poder de la alta burguesía obtenido tras la revolución Francesa y la revolución Industrial, marcó un cambio profundo en el sistema de vida del siglo XIX. A partir de entonces el Estado tuvo una intervención, cada vez más creciente, en todos los aspectos de la vida social, de la cual el arte no quedó excluido. Se rompieron las estructuras tradicionales del mecenazgo por parte de las clases superiores, nobleza y clero, pasando a ser la administración y la burguesía quienes detentaron, a partir de ese momento, la función social del mecenas.

En este papel de nuevo mecenas, el Estado potenció una política de ayuda al arte, a través de las Academias, los Salones oficiales, el viaje pensionado a Roma, los premios y condecoraciones, etc.

Por su parte, la burguesía quería acceder a la obra de arte.

A ello se sumó el crecimiento demográfico en ciudades y capitales industrializadas que introdujeron cambios en las posibilidades de relación del artista con su cliente.

El artista quedó aislado de su relación natural y personal con el cliente que había tenido a lo largo de los siglos.

El marchante surgió como una necesidad de la nueva relación entre el arte y la sociedad y como una necesidad de mercado, provocado por un mayor interés cultural, que se plasma en la mayor demanda de obras artísticas, la figura del intermediario entre el artista y su cliente, "el marchante (...) escalón intermedio introducido en nuestra época en el diálogo artista-coleccionista"¹.

Un nuevo cambio se introdujo en el mundo del arte cuando el artista intentó producir lo que sentía, no lo que imponía el gusto oficial.

Si a partir de la Revolución Francesa el Estado intentaba controlar la producción del artista a través de las Academias, salones oficiales y premios, poco a poco, y con la llegada de las ideas románticas, se inició por parte del artista la búsqueda de su autonomía de creación, intentando romper con los esquemas tradicionales.

Se ha de tener presente también la evolución que con respecto al arte padeció la burguesía. Si en un primer momento, la nueva burguesía, con el fin de adquirir un prestigio social, utilizaba los valores culturales de la antigua clase en el poder, la aristocracia, y tenía un gusto conformista que se alimentaba en los Salones de la Academia o en galerías de moda que se limitaban a actuar de representantes comerciales de las producciones académicas; en una segunda etapa, al apoderarse de la industria, como sector

fundamental de la sociedad incluso en la cultura se sintió la exigencia de una renovación radical. “La exigencia de la nueva burguesía consistía en legitimar, también en el plano cultural, su “status” económico y social, intentando imponer una ideología artística, funcional respecto a las nuevas demandas productivas, y a la nueva distribución de actuaciones en la sociedad” ².

Este fue el principio de un nuevo proceso de producción más dinámico, que se reafirmó con el apoyo de críticos, coleccionistas y marchantes. El marchante que empezó siendo un simple intermediario, comisionado, entre las partes interesadas (artista y cliente) pasó a “erigirse en árbitro supremo de los destinos del llamado mercado artístico” ³. El papel del marchante fue muy importante en la participación de la libre circulación de la obra de arte a partir de la segunda mitad del siglo XIX. A la vez fue adquiriendo un papel cada vez más significativo en el desarrollo del arte y en su nueva forma de llegar hasta el público.

La mayoría de los primeros marchantes provenían de oficios y profesiones muy diferentes, a veces, poco relacionadas con el mundo del arte.

Julien Tanguy (1825-1894) Fue uno de los primeros marchantes. Pasó por diferentes oficios, fue yesero, empleado de ferrocarriles, moedor de un comercio de colores, hasta que en el año 1870 se instaló en Montmartre en un pequeño establecimiento de venta de materiales para artistas pintores y aquí fue donde pronto se empezaron a ver telas de sus propios clientes que no eran otros que los impresionistas, Cézanne, Monet, Sisley, Gauguin, Seurat...La realidad es que su negocio, que duró dieciséis años, no prosperó mucho. Se ha de destacar que en esta tienda fue donde Víctor Chacquet, empleado de aduana, descubrió a los impresionistas, creando una colección muy importante de Cézanne ⁴.

De la misma época es Adolphe Goupil, instalado en París, en la calle Caulaincourt hacia el 1850 y que empezó a interesarse por los impresionistas a partir de 1877. Fue importante su relación con artistas españoles. Es considerado el iniciador de los primeros contratos en exclusiva entre marchante y pintor, realizó exposiciones monográficas, creó una red de clientes asiduos. También inició la venta de grabados y fotograbados. Tuvo la iniciativa de organizar subastas, el fin de las cuales era subir la cotización de un determinado artista y, como no, apostó por artistas jóvenes apoyándose en sus inicios mediante subvenciones y otras ventajas.

Goupil sobre todo se dedicó a poner en circulación grabados de cuadros provocando así que el artista pudiera adquirir un cierto nivel económico con los derechos de reproducción de sus obras ⁵.

Después de estos iniciadores del marchandismo aparecieron tres figuras que cambiaron rotundamente el papel del marchante, comenzando una nueva era, una nueva relación entre artista y coleccionista-cliente. Estos tres personajes son: Paul DURAND-RUEL, Daniel-Henry KAHWWEILER y Ambroise VOLLARD. Pellegrini los define: “El marchante de tipo moderno aparece con Paul ;Durand-;Ruel que a partir de 1870 trata de imponer a los impresionistas. Le sigue en prestigio Ambroise Vollard asociado a la gloria de Cézanne desde 1895, y que en 1901 realiza en París la primera exposición de Picasso, Daniel-Henry Kahnweiler se constituyó en el gran marchante asociado a los cubistas. Todos estos marchantes se convertían en los portaestandartes de una tendencia o de un artista y eran al mismo tiempo promotores, divulgadores y teorizadores” ⁶.

Estos tres hombres, por una parte contribuyeron de manera decisiva a la afirmación a escala internacional de las vanguardias históricas y por otra parte, al monopolizar la

producción mediante contratos de exclusividad, crearon las condiciones idóneas para el mercado especulativo.

A continuación se realiza un acercamiento a estos primeros marchantes de nuevo tipo.

Ambroise VOLLARD (1865-1939). Se estableció en París alrededor de 1890, entrando como dependiente en un pequeño establecimiento de venta de cuadros. Poco tiempo después el año 1893 abrió su propia galería, sintiendo atracción por Van Gogh y Cézanne y estableciendo relación con Bonnard y Odilon Redon.

En el año 1895 organizó una importante exposición de Cézanne. En 1896 Vollard entró en contacto con Gauguin, le escribió a Tahití “y le propuso un contrato para comprarle toda su producción”⁷. Contrato que parece acabó firmando en 1900, esto permitió al artista pintar sin preocupaciones. Se convirtió en el único depositario en París de las obras de Cézanne y de Gauguin. “La galería Vollard sustituyó a la tienda de Tanguy”⁸.

A Vollard se le debe la primera exposición de Picasso en el año 1901 y la de Matisse en 1904. “Años después, compró por dos mil francos una treintena de telas de Picasso y adquirió el taller de Vlaminck”⁹.

El camino de Roualt se vio influido por este marchante que lo acercó a la cerámica y a la ilustración hacia el 1916.

Ambroise Vollard quiso dejar sus pensamientos no tan sólo a través de la obra de muchos artistas, sino también escribiendo. Realizó las obras *Reincarnation du Pere Ubu* y *Souvenirs d'un marchand de tableaux* donde explica de forma somática algunas de sus memorias de este período de tiempo que va de los impresionistas a los fauves y que tan importante fue para el arte moderno.

Su retrato ha quedado para la posteridad de manos de artistas como Cézanne, cuatro retratos de Renoir, uno de ellos vestido de torero, el de Picasso, los de Bonnard, de Roualt, de Maurice Denis, de Dufy y muchos otros.

Sin duda fue un gran descubridor de la nueva pintura, a la cual apoyó en todo momento siendo a la vez un hombre de personalidad original, con un humor muy particular como se puede descubrir en sus escritos.

Paul DURAND-RUEL (1831-1922). Heredó de su padre, hacia el 1855, un establecimiento de material para artistas y de venta de cuadros, situado en el número 103 de la calle Petits-Champs¹⁰. En este local Durand-Ruel transformó la función tradicional del marchante de cuadros. Su primera batalla la realizó a favor de los pintores de la Escuela de Barbizón, y la segunda, a partir de 1870, a favor del grupo de Batignolles, es decir, el grupo que se reunía en torno a Manet (de artistas impresionistas) en el Guerbois en Batignolles¹¹.

Estando en Londres en el año 1870, Daubigny le presentó a Monet¹².

Conociendo a Manet se orientó definitivamente hacia el marchandismo de los artistas impresionistas, a los cuales unió a partir de aquellos momentos, su propio destino. Entró en contacto con Degas, Cézanne, Renoir, Sisley...

En el año 1869 fundó la revista *Internacional del Arte y la Curiosidad*. En 1876 realizó la segunda exposición de los impresionistas, organizada en “la calle Le Peletier”¹³, que produjo gran escándalo. También publicó entre el 22 de noviembre de 1890 y el 2 de mayo de 1891 el diario semanal *El arte en los dos mundos*. A partir de febrero de

1883 organizó una serie de exposiciones particulares de los artistas que sustentaba. El mismo año presentó obras del grupo impresionista en Londres, Rotterdam y Boston ¹⁴.

Viendo que París no apreciaba a sus valores sintió la necesidad de dar a conocer a sus pintores fuera del país. Por ello, en 1885 organizó una exposición en un hotel de Bruselas “que no tuvo mucha resonancia” ¹⁵. “En marzo de 1886, Paul Durand-Ruel partió hacia Nueva York con más de 300 pinturas, en un intento desesperado de ganarse el nuevo mundo para un arte que tan escasa acogida tenía en Francia” ¹⁶. Su nombre ya era conocido en América como marchante de la escuela de Barbizón, lo cual llevó a críticos y público en general a acudir a la exposición impresionista, bajo la idea de que si defendía tanto a estos artistas sería porque tenían algún mérito.

Ante la exposición hubieron críticas diversas, siendo algunas tan negativas como las que se producían en París; pero, en general, “los comentarios de prensa, que reflejaban la opinión del público, admitían que los pintores americanos podían sacar muchos conocimientos técnicos de esos cuadros y que la exposición presentaba, desde las primeras obras de Manet hasta la gran tela de Seurat, una ocasión única para estudiar la intransigente potencia de la escuela impresionista” ¹⁷.

La realidad fue muy positiva, hubo un gran interés hacia la exposición que llegó a prolongarse un mes más. La exposición fue montada en la American Art Galleries y se trasladó al prolongarla a la Academia Nacional de Dibujo “lo que le daba una consagración casi oficial” ¹⁸. La American Art Association compró varios cuadros y se habló de que en otoño volviera una nueva exposición ¹⁹.

Durand-Ruel volvió a París en junio de 1876 animado por la acogida que sus pintores habían tenido en América.

Fundó sucursales en Londres, Bruselas y el año 1877 en Nueva York, galería que dirigieron sus hijos por espacio de 35 años ²⁰. Mediante estas sucursales “contribuyó a crear un mercado internacional” ²¹.

Lo que hizo de Durand-Ruel el primero de los grandes marchantes modernos fue el tener, por una parte, su voluntad de monopolio, de otra parte, el hecho de interesarse por una pintura que no tenía ninguna demanda y el hecho de acumular un stock que le aseguraba el final del proceso.

El año 1866 compró a Théodore Rousseau sesenta obras. En 1872 visitó a Manet y le compró todo lo que tenía, veintitrés cuadros, que pagó con 35.000 francos ²².

Entre los artistas y él no existía un contrato escrito, las cuentas tenían lugar periódicamente.

Sin duda, “Paul Durand-Ruel (...) decidió coleccionar pinturas que no gozaban de la demanda de su época; al ayudar a vivir a los artistas incomprendidos por el público; trabajó para lograr la reputación de “sus” pintores y de toda una forma de arte” ²³.

Con Durand-Ruel el comercio de cuadros dejó de consistir en satisfacer el deseo de una clientela sin jugar un rol en su difusión y en la comercialización de nuevas formas estéticas, Moulin lo explica de la siguiente manera: “*Le commerce de tableaux a cessé après lui de pouvoir se confondre avec celui des produits de haut luxe: il ne consistait plus a satisfaire les désirs d’une clientele sans jouer un rôle dans la diffusion et la commercialisation d’ouvelles formes esthétiques*” ²⁴.

El año 1922 Durand-Ruel murió a los 90 años de edad. “Vivió lo bastante para ver como sus pintores entraban en la gloria, una gloria tal que los propios artistas nunca

habían imaginado, como tampoco el marchante que más de medio siglo antes, con un instinto infalible, había defendido su causa aparentemente sin esperanza”²⁵.

Daniel-Henry KAHNWEILLER (1884-1979) Kahnweiler en su trabajo tuvo dos grandes maestros, Durand-Ruel y Vollard, fueron modelos de perspicacia y de coraje por sus propias ideas y Kahnweiler “il ne cessa jusqu'à sa mort, d'honore la mémoire”²⁶.

Abrió su galería en París, en la calle Vignon, número 28, “una galería en la que expuso obras de Derain, Vlaminck, Van Dongen y después, Picasso, Braque, Léger y Juan Gris”²⁷. No fue su única galería. De 1914 a 1919 su actividad se vio interrumpida. Kahnweiler cuando la primera Guerra Mundial estalló se encontraba en Roma y “comme beaucoup d'autres pacifistes -Hans Arp, Hugo Ball, Tristan Tzara, dont il fera la connaissance- il s'installe en Suisse”²⁸.

Después de la guerra de 1920 se asoció con Andrés Simón y abrió una nueva galería en el número 29 de la calle Astorg, también de París.

Este no fue el final de cambios de galerías, “en 1943, les circonstances imposant un changement de raison sociale, la galerie prit le nom de Louise Leiris et le garda lorsqu'elle fut transférée, en 1957, 47 rue de Monceau, dans un quartier devenu après la libération le haut lieu du commerce de l'art”²⁹.

Su verdadera vocación de marchante fue debida a su encuentro con Picasso y con la obra *Les demoiselles d'Avignon* que le produjo un verdadero shock y el poder llevar a cabo sus ideas sobre cual debía ser el trabajo de un marchante, “Kahnweiler comprit dès le début que cette reconte lui faisait découvrir un art qui concrétisait radicalement ce que, jeune homme, il avait “imaginé”: être plus que le colporteur d'une avant-garde “reformiste”, mais le partenaire d'une rupture”³⁰.

Con Picasso y los cubistas podía llegar a llevar a cabo su idea, “moi, je voulais être un marchand de tableaux qui offrirait à l'admiration publique, si je puis dire, les peintres que le public ne connaissait absolument pas et auxquels il faudrait frayer une voie”³¹.

Las principales ideas sobre las que basó su comercio fueron; “Vendre de peintres novateurs, s'assurer le monopole de leur production, tels sont les deux premiers principes. Le troisième est le suivant: acheter et vendre bon marché les peintres jeunes”³².

El contrato de exclusividad sobre toda la obra de un artista era su único punto básico y principal al que siempre era fiel. Este contrato le permitía tener la seguridad de que más tarde o más temprano la operación sería rentable. A través de esta forma de contrato se acentuaba la evolución hacia un mercado monopolístico que facilitaba el juego de empresarios atrevidos. “L'exclusivité signifiait aussi: s'il se déclarait prêt à courir des risques, il voulait en revanche avoir la certitude d'être seul à dominer le marché”³³.

Los primeros contratos que realizó fueron con Vlaminck, Derain, Braque, más tarde con Van Dongen. Con Picasso el primer contrato data de 1912. “Picasso était et est d'ailleurs resté un homme arrivé on ne savait d'où et dont il ne pouvait évidemment pas savoir si son entreprise, qui pouvait paraître folle, allait durer”³⁴.

También estableció contratos con Juan Gris, Léger y Manolo Hugué.

Este tipo de contrato iba unido a otro contrato de honestidad y fidelidad que se podría denominar moral. Para Kahnweiler eran muy importantes las buenas relaciones y la confianza establecida entre el artista y el marchante.

Junto a su tarea de marchante también se dedicó a editar libros como *L'échateur pourrissant* de Apollinaire con xilografías de Derain y el *Saint Matorel* de Max Jacob con grabados de Picasso.

Las innovaciones que estos nuevos marchantes introdujeron en aquellos momentos en la relación artista-cliente y en la relación con el mercado del arte fueron, en realidad, las que siguen vigentes actualmente. Poli las resume bien claramente en estos cinco puntos:

- “1.- Exposiciones individuales y colectivas en una galería.
- 2.- Fundaciones de revistas especializadas, con funciones críticas y promocionales.
- 3.- El contrato con los pintores y, por consiguiente, la adquisición anticipada de toda o de parte de su producción a cambio de un pago seguro.
- 4.- La organización de una sucursal en Nueva York, por parte de Durand-Ruel (1866) y el desarrollo del mercado a escala internacional, basado en una red distributiva eficiente y capilar”³⁵.

Nació en estos momentos el marchante de tipo empresario, al que se le puede denominar así porque son empresarios en el sentido sociológico de la palabra, a la vez que aficionados al arte, son innovadores, “...el perfecto marchante es una mezcla de “amateur” lúcido y de comerciante intuitivo, de pionero audaz y de traficante sobre seguro”³⁶.

De lo que no se puede dudar, es de que se trata de un agente dinamizador del mercado, ni vende (normalmente) una pintura consagrada y en demanda, sino que es un descubridor y promotor de la nueva pintura. Su objetivo es llevar esta nueva pintura al público e imponerla como gusto predominante.

Moulin define claramente este tipo de marchante que no deja de ser en cierta medida un empresario: “*C'est un “marchand” qui sait discriminer et influencer la demande, c'est un “financier” utilisant toutes les possibilités du capitalisme moderne: c'est un “entrepreneur” qui verse un “salaire” aux peintres les plus chers et collectionneurs internationaux, peu nombreux mais milliardaires, et les grands musées étrangers*”³⁷.

El Marchante es un organizador, y esta organización la realiza mediante un cálculo económico racional. La primera decisión es la elección de artistas que va a sostener por intuición. Para ello, tiene que tener en cuenta la coyuntura general, sus disposiciones financieras y la demanda sobre la que se tiene que apoyar para formar su equipo.

El equipo (y se hace referencia al número de pintores que tendrá bajo su responsabilidad) financiero más sólido es el que está formado por pintores ya conocidos y pintores por conocer, dos generaciones.

A partir de estas bases el marchante organiza el lanzamiento de un artista. Le hace figurar en exposiciones de grupo, le organiza exposiciones individuales y le introduce en manifestaciones internacionales. Le beneficia con sus técnicas publicitarias (catálogos, libros publicados, artículos ...), de sus relaciones en el dominio artístico y de su crédito con expertos y coleccionistas.

Hay que tener en cuenta, que el marchante empresario está corriendo un riesgo continuamente, el riesgo asociado a la innovación y el riesgo asociado a la evolución de la situación económica general. el arte es un bien suntuoso, las galerías y particularmente las que defienden la pintura actual están mal armadas para afrontar cualquier crisis económica.

Se asemeja, como se observa, a un magnate de la banca y de la industria. pero él no se quiere confundir con ellos porque su actividad mercantil se ve ennoblecida al tener al arte por objeto.

NOTAS

- 1 TORRALBA, F., "El fenómeno de las exposiciones de arte" *Tercer Programa*, n.º. 18, Madrid, abril 1972, pág. 331.
- 2 POLI, F., *Producción Artística y Mercado*, Colección Punto y Línea Ed. Gustavo Gili, S.A., Barcelona, 1976, pág. 46.
- 3 BENET AURELL, J., "La pintura y los marchantes", *San Jorge*, nº 29, Revista Trimestral de la Diputación de Barcelona, enero, 1958, pág. 37.
- 4 NACENTA, R., *La escuela de París*, Ed. Rauter, S.A., Barcelona, 1960, pág. 56.
- 5 GONZALEZ, C-MARTIN, M., *Pintores españoles en París (1850-1900)*, Tusquets Editores, S. A., Barcelona, 1989, pág. 27.
- 6 PELLEGRINI, A., *Nuevas tendencias en la pintura*, Muchnik editores, Buenos Aires, 1967, pág. 299.
- 7 REWALD, J., *Historia del Impresionismo*, Vol. II, Seis Barral, Barcelona, 1972, pág. 173.
- 8 REWALD, J., *Historia del Impresionismo*, op. cit. pág. 173.
- 9 NACENTA, R., op. cit. pág. 57
- 10 NACENTA, R., op. cit. pág. 56.
- 11 MOULIN, R., *Le marché de la peinture en France*, Les éditions de Minuit, col. Le Sens Commun, deuxième édition, París, 1967, pág. 29.
- 12 MOULIN, R., op. cit. pág. 29.
- 13 NACENTA, R., op. cit. pág. 56.
- 14 MOULIN, R., op. cit. pág. 30.
- 15 REWALD, J., *El Post-impresionismo. De Van Gogh a Gauguin*, Alianza Editorial, S.A., Madrid, 1982, pág. 21.
- 16 REWALD, J., *EL Post-impresionismo...*, op. cit. pág. 21.
- 17 REWALD, J., *Historia del Impresionismo*, op. cit. pág. 131.
- 18 REWALD, J., *Historia del Impresionismo*, op. cit. pág. 131.
- 19 REWALD, J., *Historia del Impresionismo*, op. cit. pág. 131.
- 20 NACENTA, R., op. cit. pág. 57.
- 21 ADORNO, T. W. FRANCASTEL, P-MOULIN, R., *El Arte en la sociedad industrial*, Rodolfo Alonso editor, S.R.L., Buenos Aires, 1973, pág. 64.
- 22 MOULIN, R., op. cit. pág. 30.
- 23 ADORNO, T. W. FRANCASTEL, P-MOULIN, R., op. cit. pág. 64.
- 24 MOULIN, R., op. cit. pág. 31.
- 25 REWALD, J., *Historia del Impresionismo*, pág. 182.

- 26 JARDOT, Maurice, *Daniel-Henry Kahnweiler*, Catálogo de la Exposición en el Centre Georges Pompidou, Musée National d'art Moderne, Paris, 1984, pág. 11.
- 27 NACENTA, R., op. cit. pág. 58
- 28 JARDOT, Maurice, *Daniel-Henry Kahnweiler*, op. cit. pág. 32.
- 29 MOULIN, R., op. cit. pág. 110.
- 30 JARDOT, Maurice, *Daniel-Henry Kahnweiler*, op. cit. pág. 26.
- 31 KAHNWEILER, D. H., *Mes galeries et mes peintres*, Ed. Gallimard, París, 1961, pág. 29-30.
- 32 MOULIN, R., op. cit. pág. 115.
- 33 JAEDOT, Maurice, *Daniel-Henry Kahnweiler*, op. cit. pág. 29.
- 34 KAHNWEILER, D. H., op. cit. pág. 47.
- 35 POLI, F., op. cit. pág. 47.
- 36 PRIETO BARRAL, M., "Juan García Fuentes: El otro malagueño que conquistó París". *ABC*, 30.07.1978, pág. 21.
- 37 MOULIN, R., op. cit. pág. 146.