

En primer lugar necesitamos estar más claros sobre la misión y el propósito de la antropología, y necesitamos articularlos de tal manera que los entiendan los “públicos externos”.

Lo anterior, desde mi perspectiva, implica ser más explícitos sobre la diferencia entre antropología y etnografía. También quiere decir que debemos pasar menos tiempo hablando nada más entre nosotros. La antropología sigue cabalmente ausente de los debates del gran público que circundan al pasado, presente y futuro de la humanidad, la sustentabilidad de la vida y del medio ambiente, y demás. Nuestra ausencia permite a otros (psicólogos y economistas, por ejemplo) vender sin ninguna competencia sus argumentos muchas veces ingenuos, estafalarios y populistas. Así, al tiempo que ciertamente se ha revitalizado el debate interno sobre los fundamentos teóricos e intelectuales de la antropología, ahora necesitamos sacar el debate “a la calle”, e involucrarnos con más amplios públicos interdisciplinarios y legos. Esta es nuestra tarea para las próximas décadas.

## El poder de la razón

### Judd Tully

Judd Tully es autor de *Red Grooms and Ruckus Manhattan* (1977), fue presidente de la Reuben Kadish Art Foundation (2000-2011) y entre 1997 y 2012 fue editor de la revista *Art + Auction*, de cuya entrega de julio de 2005 se tomó este artículo. Traducción de Antonio Saborit.

**D**écadas atrás los *catalogues raisonnés* (catálogos razonados) en buena medida eran vistos como unos tomos polvorientos, pesados, que enlistaban, en orden cronológico, la producción de un artista a lo largo de su vida. Las ilustraciones, de contar con ellas, tendían a ser reproducciones del tamaño de un timbre postal en blanco y negro. Estos volúmenes, cuya realización con frecuencia se llevaba años, eran obras de amor no



*Una obra que se omite del catálogo definitivo de un artista puede ser difícil, si no imposible, de vender en el mercado legítimo.*

correspondido, confinados por lo general en las bibliotecas de los académicos, de los curadores de los museos y de los *dealers*, en caso de que el artista tuviera mercado.

La viuda de un pintor de naturalezas muertas, Henri Fantin-Latour, fue la que con muchos trabajos compiló y publicó en 1911 el *Catalogue de Foeuvre (1849-1904) de Fantin-Latour*. Este catálogo no tenía una sola ilustración. Incluso el celebrado *catalogue raisonné* que Christian Zervos integró en 33 volúmenes sobre Picasso, publicado entre 1932 y 1978, el cual contenía dieciséis mil imágenes, se imprimió íntegramente en blanco negro. Aparte de títulos, fechas, medios y dimensiones, no enlistaba ni la historia de las exposiciones ni la procedencia.

Hoy en día semejante perfil está tan pasado de moda como el modelo automovilístico Edsel. Los *catalogues raisonnés*, elegantemente ataviados con reproducciones a todo color, notas críticas de reconocidos expertos y narraciones de detalles biográficos, se han vuelto el patrón oro del mundo del arte. Asimismo, son clave para la aceptación en el mercado del arte, pasaportes en las garitas de autenticidad rumbo al piso de subastas o las ventas privadas.

“Yo diría que para *dealers* y subastadores el *catalogue raisonné* es absolutamente vital”, dice David Nash de la galería neoyorquina Mitchell-Innes & Nash, quien se especializa en arte impresionista y moderno. “Las casas de subastas y los *dealers* tienen que garantizar la autenticidad de cualquier obra vendida, así que si no está en el *catalogue raisonné* hay que ir cuesta arriba”. Maurice Tuchman, autor junto con Esti Dunow de un estudio en dos tomos sobre Chaim Soutine (un tercero está en camino), añade: “En un *catalogue raisonné* una omisión habla más fuerte que las palabras”.

Por otra parte, si la obra en cuestión está incluida en un *catalogue raisonné* de respeto, como el que sobre Edouard Vuillard publicaron en 2003 Antoine Salomon y Guy Cogeval, en buena medida desaparece el peso de la prueba en el *dealer* o en el subastador. “Noventa y nueve por ciento de las veces con eso basta para establecer la autenticidad”, dice Nash.

Pueden estar en juego grandes cantidades de dinero, sobre todo cuando se trata de artistas cuyos mercados han tenido problemas históricamente con las falsificaciones. Una obra que se omite del catálogo definitivo de un artista puede ser difícil, si no imposible, de vender en el mercado legítimo. Por lo anterior, los autores con frecuencia tienen un poder enorme al determinar qué obras se pueden vender de un artista en particular. Y aquí es donde puede empezar el problema.

Las autores de los *catalogues raisonnés* enfrentan una intensa presión de las partes interesadas, las cuales van desde llamadas engorrosas y cartas de cohecho, e incluso —cuando

menos en un caso— amenazas de muerte. Los dueños de obras rechazadas con frecuencia recurren a demandas que, cualquiera que sea el resultado, pueden ser costosas y arduas de defender. Todo esto conduce a una atmósfera cada vez más tensa en la que los autores desempeñan su trabajo bajo el temor de ser demandados o de algo peor.

A la vez estos proyectos pueden requerir muchos años y cientos de miles de dólares para su realización, y con frecuencia el financiamiento proviene de los *dealers*. Aunque hace tiempo que quedaron atrás los días en los que Bernard Berenson hizo una fortuna “autenticando” cuadros para Lord Duveen, cualquier violación de la supuesta Línea Maginot entre el sector académico y el comercial genera casi inevitablemente acusaciones de conflictos de interés. De manera más obvia, el *dealer* que respalde el proyecto de un *catalogue raisonné* obtiene potencialmente un control significativo sobre un mercado en el que tiene un interés financiero, no sólo en términos de aceptar o rechazar obras sino en saber la ubicación de obras en manos de particulares.

Los *catalogues raisonnés* son esfuerzos complejos que desempeñan un gran papel en el mercado del arte. “Son cruciales para nuestro negocio”, dice David Norman, el cotitular a nivel mundial de Sotheby’s de arte impresionista y moderno. “Sin embargo, muchas veces son confusos y enloquecedores”.

El término *catalogue raisonné* implica una compilación pensada cuidadosamente y objetiva. El primero de estos “catálogos razonados” lo publicó en 1715 el *dealer* francés Edmé Gersaint, quien documentó los grabados de Rembrandt. Como es natural, los primeros empeños de *catalogues raisonnés* se concentraron en los Viejos Maestros. Peter Kraus, fundador de Ursus Books en Nueva York, da crédito a la colaboración del historiador del arte alemán Wilhelm von Bode y a su colega holandés, Cornelius Hofstede de Groot, por haber compilado el primer estudio moderno de las pinturas de Rembrandt, publicado en ocho tomos entre 1897 y 1906.

Los *catalogues raisonnés* se convirtieron en una práctica común hacia las primeras décadas del siglo XX. Normalmente los preparaban los herederos del artista o un estudioso elegido por la familia. (En Francia, el *droit morale* que sanciona el Estado desde hace tiempo ha garantizado el derecho a autenticar las obras a los herederos del artista, sin atención alguna a sus credenciales —un sistema que ha llevado a litigios de una academia lamentable y a francos abusos.) Con el tiempo esa responsabilidad ha pasado en buena medida a expertos reconocidos o a comités de expertos que colaboran con los *dealers*, las instituciones y con frecuencia con los impresores de libros.



*Los dealers, especialistas de casas de subastas y académicos a los que se recurrió para elaborar este artículo enfatizaron que algunos catálogos son más confiables que otros, y todos exigen actualización, en esencia desde el momento mismo de su publicación.*

Estos expertos tienden a ser académicos dedicados con la obsesión por los procedimientos evidenciales que ya no se consideran como una práctica común en la actual comunidad académica que se orienta hacia la teoría y el contexto, como las placas de rayos X, los análisis químicos de los pigmentos y el tedioso rastreo de las rutas de procedencia y de la historia de la exposición. Por frustrante que resulte a los ansiosos *dealers*, subastadores y coleccionistas el doloroso ritmo de la investigación para un *catalogue raisonné*, el trabajo es invaluable para el mercado. “Ayuda mucho a entender la producción del artista”, dice Franck Giraud, un socio en el comercio artístico privado entre Nueva York y París, Giraud Pissarro Segalot: “Se tiene en un solo lugar una visión completa, panorámica, que ninguna exposición es capaz de ofrecer. También ayuda a entender lo que está asequible, lo que podría ser asequible y lo que ya está en las instituciones. Todo eso es muy relevante desde el punto de vista del mercado”.

Tómese, por ejemplo, el *Volume 01* del *catalogue raisonné* de pinturas y esculturas de Andy Warhol (que va de 1961 a 1963), editado por Georg Frei y Neil Printz. Al revisar la lista de obras sólo aparecen cuatro ejemplos a gran escala provenientes de la serie “Race Riots” del artista, todas ellas fechadas de mayo a junio de 1963. Se desconoce la ubicación actual de dos de las cuatro. Cuando uno de los dos ejemplos sabidos, *Mustard Race Riot*, salió a la venta en el local de Christie’s de Nueva York, en noviembre de 2004, alcanzó los \$15.1 millones de dólares. Su rareza no se cuestiona.

Desde luego que no todos los *catalogues raisonnés* se crean igual. Los *dealers*, especialistas de casas de subastas y académicos a los que se recurrió para elaborar este artículo enfatizaron que algunos catálogos son más confiables que otros, y todos exigen actualización, en esencia desde el momento mismo de su publicación. Se realizan nuevos hallazgos y las obras cambian constantemente de manos, ampliando la ruta de procedencia.

Joachim Pissarro, curador del Museum of Modern Art en la ciudad de Nueva York y autor, con Claire Durand-Ruel Snollaerts, del *catalogue raisonné* de Camille Pissarro (a publicarse por Skira bajo la égida del Wildenstein Institute en París), descubrió durante la investigación 150 obras de su bisabuelo de las cuales no se tenía registro. Cuando aparezca este catálogo sin duda reemplazará el trabajo pionero de 1939 sobre este artista elaborado por Ludovic Pissarro, tío abuelo del curador, y Lionello Venturi. “El reto consiste”, dice Pissarro:

En que mientras más atrás te remontas, los registros son más tempranos, más parcos, más escaso el material, más

escasa la evidencia, nada más porque cuando estos artistas empezaron, ya fueran expresionistas abstractos o impresionistas, la historia es la misma: aún no se conocían, así que la historia no consignó quiénes eran.

La parte más emocionante del proceso, añade, es realizar hallazgos.

Para dar cuenta de obras antes no conocidas y cambios en la procedencia y en el conocimiento, con frecuencia se publican años después suplementos con actualizaciones y enmiendas. En 1995 Francis V. O'Connor sacó el *Jackson Pollock Supplement Number One*, publicado por la Pollock-Krasner Foundation. Esa edición amplía el aclamado tratado de cuatro tomos sobre 1 110 obras que preparó junto con Eugene Taw. Publicado por la Yale University Press entre 1973 y 1978 se le tiene por el abuelo de los *catalogues raisonnés* de Estados Unidos. El proyecto llegó a su fin sin la ayuda de computadoras o de bases de datos, una hazaña difícil de imaginar hoy en día.

“El mayor problema académico, supongo, es el sencillo proceso de obtener información precisa sobre cada tema”, dice O'Connor. “Hasta con computadoras para ayudar a organizarla es muy difícil el hallazgo de información precisa. Tratas de ver todos los objetos, pero eso no siempre se puede porque algunas personas nada más no te muestran la obra. Se trata de una tarea que consume muchísimo tiempo, muy ardua, y gravosa económicamente”.

En este tiempo los autores de *catalogues raisonnés* aprovechan al máximo las ventajas de la nueva tecnología para que su producción sea más asequible, para que sean de un manejo más eficiente y a fin de cuentas, más accesibles y de uso más sencillo. La Roy Lichtenstein Foundation, creada por la viuda del artista, Dorothy Lichtenstein (quien también trabaja en su consejo de autenticación), en un principio pretendía publicar una serie de ocho o diez tomos, pero ese proyecto pronto se archivó. En su lugar, la fundación optó por el camino electrónico y pretende sacar todo el estudio en un CD o en un DVD y en el sitio Web de la fundación [[www.lichtenstein.org](http://www.lichtenstein.org)], el cual será de acceso gratuito.

“Decidimos que queremos ser el *catalogue raisonné* de todo”, dice Jack Cowart, director de la Lichtenstein Foundation, “así que lo llamamos *catalogue raisonné* vertical por año. No divide arbitrariamente la obra de Roy. Queremos mantener casadas las pinturas, los dibujos que Roy hiciera para las pinturas, los grabados que surgieron de las pinturas o de los dibujos, así como la escultura que se relaciona con ellos y los objetos de arte decorativo y los muebles y los tapices. Va a haber mucho del cruce que yo creo que usaba Roy”.



*O'Connor y otros miembros del Consejo de Autenticación Pollock-Krasner y de la Pollock-Krasner Foundation fueron demandados en tres ocasiones sobre obras cuestionadas o cuya inclusión en el suplemento se rechazó.*

Liberado de los límites de la fecha de entrega impuesta por un editor. Cowart puede lidiar más ágilmente con algunos de los desafíos de un artista cuya obra es muy buscada en el mercado del arte. “Lo que nos ha estado demorando es el número X de pinturas y dibujos que han pasado por las manos de los coleccionistas, en ocasiones a un ritmo muy rápido, por lo que en la procedencia vamos como tres propietarios atrás”. El tener todo en formato digital permite actualizaciones más rápidas y sencillas.

Lichtenstein Foundation se suma a otros proyectos de *catalogues raisonnés* sin papel para Honoré Daumier [www.daumier-register.org] y Alexander Calder [www.calder.org]. El estudio de Calder, en obra desde 1987, ha documentado más de 22 mil obras. El director de la Calder Foundation, Alexander S. C. Rower, nieto del artista, dice que la primera etapa de las entradas completas aparecerá en algún momento de 2006.

Si bien observar la pantalla de la computadora no replica la experiencia más táctil de hojear un libro bellamente impreso, estos catálogos digitales eliminan el bulto inmanejable y el costo de múltiples tomos, cuya compra puede alcanzar varios cientos de dólares y muchos más cuando están agotados. Rower dice que sigue recibiendo ofertas de editores para el *catalogue raisonné* de Calder, pero él insiste: “Prefiero que la información sea excepcionalmente democrática y asequible. Tal parece que la única opción es un *catalogue raisonné* en línea”.

Más allá del formato y de la presentación existen numerosos temas con los que tienen que lidiar los autores de *catalogues raisonnés*. Hace poco a Francis O'Connor lo invitaron a dar una charla al escuadrón de investigadores que se reclutaron para la realización del *catalogue raisonné* de Robert Motherwell, el cual dirigirá Joachim Pisarro y patrocinará la Dedalus Foundation de Motherwell. “Tienen que enfrentar las realidades que están involucradas”, les dijo O'Connor a la asamblea de jóvenes que se reunió en un salón colmado de relucientes computadoras, explicándoles que tenían que estar preparados para la presión de todas partes, incluidas posibles amenazas y acciones legales.

O'Connor y otros miembros del Consejo de Autenticación Pollock-Krasner y de la Pollock-Krasner Foundation fueron demandados en tres ocasiones sobre obras cuestionadas o cuya inclusión en el suplemento se rechazó. Todas las demandas fueron defendidas con éxito por su asesor, Ronald Spencer, e incluso en uno de los casos se obtuvieron sanciones para el demandante, pero el tiempo y el dinero invertidos tuvieron un efecto pavoroso. Interrogado sobre estos episodios, O'Connor dice: “No hablaré de eso”.

Spencer no es tan reacio. “La lección práctica que de eso al parecer sacaron los expertos” —dice el abogado, quien en 2004 editó el libro *The Expert Versus the Object: Judging Fakes and False Attributions in the Visual Arts*— “es la de decir ‘¡Miren a estos tipos! Les entablaron un juicio y ganaron, pero les costó muchísimo dinero y problemas’. Yo creí que eso inspiraría alguna sensatez en la comunidad de expertos, pero al parecer no cambió sus puntos de vista”, dice.

En buena medida por temor al litigio, muchos académicos se niegan a declarar obras falsas. Hoy en día, cuando los expertos emiten una decisión sobre si una obra se incluirá o no en el *catalogue raisonné*, va acompañada por una carta cuidadosamente escrita, con una sanción legal. Normalmente, el propietario de la obra debe solicitar formalmente una opinión y firmar un acuerdo por adelantado que “declara inocuo” al experto o al comité y los protege de cualquier responsabilidad que surja de la opinión emitida, aun cuando no sea definitiva y demande un estudio mayor. Con la carta de “declaración de inocuidad”, dice Spencer, “existe un consentimiento implícito de parte del propietario de que puede recibir de parte de uno una respuesta desagradable”.

Aun así, un gran número de académicos “evitan dar opiniones negativas, aun cuando la mayoría de los falsos son tan notoriamente malos que existe un riesgo muy menor de que su opinión siquiera se discuta o se vea sujeta a un litigio”, dice Jane Kallir de la Galerie St. Etienne en Nueva York y autora de *Egon Schiele: The Complete Works*, publicado en 1990. “Va en detrimento del mercado pues el académico tiene la responsabilidad de mantener estas cosas fuera del mercado”. Kallir, cuyo abuelo Otto Kallir publicara el primer *catalogue raisonné* de Schiele en 1930 y una versión revisada en 1966, atribuye parte de esa negativa al “desprecio al mercado” de parte de la comunidad académica.

El resentimiento que sienten algunos académicos hacia el mercado siempre impaciente tal vez sea entendible. A fin de cuentas, a los expertos de respeto por lo general no se les pagan sus opiniones ni tampoco obtienen un pago basado en el valor de las obras de arte que autentifican para su inclusión en el *catalogue raisonné*. Por lo general, los autores de los catálogos reciben un pago por medio del gobierno o de la fundación patrocinadora. Algunos reciben un adelanto de parte del editor y puede haber modestas regalías sobre la venta del catálogo. Sus investigaciones, mientras tanto, con frecuencia son financiadas por la fundación del artista o la propiedad si cuenta con recursos amplios, un museo (como la National Gallery of Art en Washington, la cual respaldó el afamado *catalogue*



*“Todo mundo está de acuerdo en que el dealer y el académico deben estar separados por una especie de muro de contención”, dice Nancy Mowll Mathews*

*raisonné* de Mark Rothko que hizo David Anfam), o con mucha mayor frecuencia por una galería comercial.

Diana Widmaier Picasso, nieta de Picasso y Marie-Thérèse Walter, preparan (bajo la autoridad de su madre, Maya Widmaier Picasso) un *catalogue raisonné* de la *oeuvre sculptée* del artista. El proyecto lo financia la Gagosian Gallery, la cual montó una exposición de esculturas de Picasso que ella curó en 2003. “Con Picasso siempre existe la dificultad de rastrear cuántos moldes se hicieron y en dónde están”, dice Widmaier Picasso. “Así me di cuenta de que existe una auténtica necesidad [de un estudio amplio]”. Ella calcula que su abuelo realizó unas 800 esculturas, pero incluyendo ediciones, el total de piezas podría llegar a las dos mil.

Se lo merezca o no, el financiamiento de *catalogues raisonnés* de parte del *dealer* provoca sospechas dentro y fuera del gremio. “La mayoría de los *dealers* no quiere más que una lista de compras”, se queja un académico que insiste en mantener su anonimato. “Se trata de un área sumamente delicada, éticamente ambigua”.

Sin duda, la galería que patrocina un *catalogue raisonné* va adelante de los colegas en términos del rastreo de obras en colecciones particulares y en la construcción de relaciones con los propietarios. La percepción de que algunos *dealers* utilizan esta situación para su propio provecho se basa, en parte, en la investigación que languidece sin publicarse por años, inaccesible tanto para un académico como para el mercado. “La Muralla China entre el lado académico y el lado del *dealer* es muy delgada”, dice un especialista de una casa de remates que insiste en conservar su anonimato.

“Todo mundo está de acuerdo en que el *dealer* y el académico deben estar separados por una especie de muro de contención”, dice Nancy Mowll Mathews, presidenta de la Catalogue Raisonné Scholars Association, que se ubica en la ciudad de Nueva York, y autora del catálogo de 1989 sobre Maurice y Charles Prendergast. “Qué tan escrupulosamente se sigue esta regla en los proyectos financiados por el *dealer*, sólo ellos lo saben con certeza. Estoy segura de que varía. Pero la CRSA no asume ningún papel de supervisión”, añade.

Por mucho el mayor patrocinador de proyectos de *catalogue raisonné* ha sido el Wildenstein Institute en París. Fundado por el difunto Daniel Wildenstein como la Wildenstein Foundation en 1970 y rebautizado en 1984, su propósito es el de promover “una apreciación más amplia del arte y de la civilización europeos por medio del patrocinio de investigación y las publicaciones académicas”. El instituto ha financiado hasta hoy cerca de 40 catálogos sobre artistas que van desde Velázquez y Fragonard a Gauguin, Monet, Renoir y Vlaminck.

El instituto anunció recientemente su primer proyecto contemporáneo, dedicado a Jasper Johns el cual compilará la historiadora del arte Roberta Bernstein.

Hoy en día dirigido por Alec Wildenstein, el instituto es independiente de las galerías comerciales de la familia, Wildenstein & Company y Pace Wildenstein. Aun así, la estructura hace poco por apaciguar las preocupaciones en cuanto a que las galerías ejercen un control y una influencia elevados en los mercados de esos artistas.

Como tema de un *catalogue raisonné*, tal vez ningún otro artista resulta tan confuso o ha causado tanta controversia como Amadeo Modigliani. “¿Está en el Ceroni?”, es la pregunta clásica y al parecer la única que se hace de cualquier obra que llega al mercado del afamado artista bohemio, cuyas pinturas se han vendido hasta en 31 millones de dólares en subasta.

Ambrogio Ceroni, hombre de negocios y académico italiano muerto ya hace mucho tiempo, se ha vuelto una especie de oráculo en el ámbito del *catalogue raisonné*. Reunió una humilde lista de la *oeuvre* de Modigliani, publicada por primera vez en 1958, pero murió antes de concluir la tarea, un hecho que hasta el día de hoy asedia al mercado de Modigliani.

Curiosamente no se puede ni siquiera consultar el volumen solitario de Ceroni, el cual enlista 338 pinturas y 25 esculturas. Sólo es accesible en *Idipinti di Modigliani*, de 1970, un título de Rizzoli desde hace mucho tiempo agotado en el que el listado que hizo Ceroni de los Modigliani auténticos está ilustrado con reproducciones en miniatura en blanco y negro junto con el texto de Leone Piccioni.

Sólo que el estudio de Ceroni no es el único. Aunque ninguno ha llegado a desafiar a Ceroni como la autoridad incuestionable del mercado, entre 1956 y 1994 otros historiadores del arte —Joseph Lanthemann, Christian Parisot, Osvaldo Patani y Arthur Pfannstiel— publicaron un listado impresionantemente sonado de otros *catalogues raisonné* en varios tomos de Modigliani. En la actualidad un quinto empeño está en obra por Marc Restellini, bajo el patrocinio del Instituto Wildenstein.

Restellini es un historiador del arte formado en la Sorbona y exdirector del Musée de Luxemburg que fundó una *kunst-halle* privada que se inauguró en París en 2003 con una exposición de la colección de Jacqueline Picasso. Su proyecto Modigliani lo inició en 1997, y a pesar de demoras e interrupciones, sigue siendo un candidato a destronar —o al menos a actualizar— el Ceroni.

En 2001 se escabulló de los planes de publicar un tomo sobre los dibujos de Modigliani, tras recibir en 1999 una llamada anónima amenazándolo de muerte por sus selecciones. En



*“No puedo trabajar para el mercado. Mi trabajo debe continuar lo que los académicos han descubierto. Pero ese mercado se mueve por sus propias leyes, las cuales no entiendo. A veces se necesitan meses o hasta años para determinar la autenticidad de una sola pintura. Los dealers no lo entienden sencillamente. No es nada fácil”.*

otro caso, a su madre le enviaron un soborno anónimo para que influyera en su hijo para que aceptara cierto dibujo, según el asediado autor. Restellini y el Waldenstein Institute han sido demandados al menos dos veces en Francia por rechazar ciertos dibujos —también demandó el propietario de una pintura desairada. A fin de cuentas decidieron tirar la toalla y concentrarse en las pinturas de Modigliani.

“Daniel Wildenstein y yo decidimos detener el *catalogue raisonné* de los dibujos porque era imposible trabajar”, explica Restellini. “Yo soy un historiador del arte y no puedo tener este tipo de presiones”. Fue Daniel Wildenstein, autor de un estudio que sigue siendo central sobre Claude Monet, en cinco tomos, publicado originalmente en 1974 y 1991, quien rescató a Restellini.

Pero podría estar en cuestión el patrocinio de Wildenstein a Restellini. Según varias fuentes anónimas del mercado, Guy Wildenstein, hoy a la cabeza del imperio familiar tras la muerte de Daniel en 2001, perdió interés en la empresa. Guy Wildenstein, a través de un asistente, declinó el ser entrevistado para esta nota.

“Suena como si se les hubiera acabado el entusiasmo”, dice el especialista de una casa de remates en Londres. Otra fuente, cercana a la galería Wildenstein & Company, dice de Restellini: “Es una figura muy controversial, y hemos tenido algunos problemas con él. Yo no sé si ese catálogo siga adelante”.

Restellini insiste en que el proyecto sigue en pie y que se ha concluido el noventa y cinco por ciento del trabajo. Anticipa que se publicará para el 2007-2008. “Yo vi todas las pinturas e hice toda la investigación, empleando todas las técnicas científicas más recientes, además de haber tenido acceso total a todos los archivos de Modigliani, hasta los que pertenecen a Ceroni”, dice.

Tras describir el estudio de Ceroni como una biblia que se cerró en 1965, cuando el académico interrumpió su investigación, Restellini comenta: “Estamos en 2005 y en cualquier ciencia, si dijéramos: ‘Estamos trabajando con técnicas de 1965’, todo mundo se reiría”. Restellini dice que en su catálogo se incluirán de 380 a 390 pinturas, superando cuando menos por 42 obras lo que aprobó Ceroni, y advierte: “Será como una bomba”.

Al preguntarle si le incomodó la renuencia del mercado del arte a asumir las opiniones que él va lanzado al oficio y a Sotheby’s, Restellini responde de inmediato: “No puedo trabajar para el mercado. Mi trabajo debe continuar lo que los académicos han descubierto. Pero ese mercado se mueve por sus propias leyes, las cuales no entiendo. A veces se necesitan meses o hasta años para determinar la autenticidad de una sola pintura. Los *dealers* no lo entienden sencillamente. No es nada fácil”.

Hasta ahora, cuando menos, Christie’s no ha aceptado ninguna de las opiniones de Restellini sobre cualquier Modigliani

seleccionado para una subasta que no esté en Ceroni. “No estamos en este momento preparados para legitimizarlo”, dice una fuente en Christie’s.

Al parecer Christie’s también ignoró el consejo de Restellini en noviembre de 1997, cuando él cuestionó *Beatrice Hastings assise*, un Modigliani de 1915 que salió a subasta en Nueva York. En su opinión la pieza había sido “repintada por completo” por otra mano en los novecientos sesenta y, por lo tanto, ya no era un Modigliani genuino, aunque estuviera en la lista de Ceroni. Se vendió por 2.6 millones de dólares.

Sotheby’s se ha respaldado discretamente en Restellini en distintas ocasiones, con resultados diversos. En noviembre de 2003, Sotheby’s de Nueva York vendió el Modigliani de 1917 *Retrato de Leopold Zborowski* por 1.5 millones de dólares. El catálogo de la subasta llevaba una entrada diciendo que Restellini había aceptado la obra para su *catalogue raisonné* y enlistaba los catálogos tanto de Pfannstiel y Lanthemann. Sin embargo, el nombre de Ceroni no apareció.

En mayo de 2004, Sotheby’s ofreció *Jeune femme a la collette*, de 1915, con la estampa de aprobación de Restellini. Pero infructuosamente. Se compró por 1.2 millones de dólares y fue la única obra de las cinco que se ofreció del acervo de Ruth Hardman que no logró hallar comprador. Una fuente fuera de Sotheby’s sostiene que aunque los especialistas estaban reacios, la casa tuvo que incluir el Modigliani debido a la otra propiedad, aún más valiosa, del dueño, así que fue menos por respaldar a Restellini que porque no quedó de otra. Una fuente en la casa de subastas sostiene que “ninguno de nosotros dudamos al respecto”.

Restellini dice que un puñado de *dealers* selectos, incluyendo Acquavella Galleries en Nueva York, Cazeau-Beraudiere en París, Desmond Corcoran en Londres y Jan Krugier en Ginebra, se han fundado en sus propias opiniones con relación a obras no incluidas por Ceroni. “Prefiero tener una pintura de Modigliani que alguna vez estuvo colgada en el departamento de Paul Guillaume (el mayor comerciante de Modigliani) que una pintura que esté en el catálogo de Ceroni”, dice Philippe Cazeau, quien trabajara para Daniel Wildenstein durante dos décadas antes de abrir su propia galería. Cazeau vendió dos grandes pinturas de Modigliani en la Bienal de París de 2004 que alguna vez pertenecieron a Guillaume y que Restellini autenticó por medio de fotos documentales. Una perteneció al notable coleccionista estadounidense Chester Dale y se vendió en 3.5 millones de dólares.

Según Cazeau, Ceroni nunca viajó a Estados Unidos a examinar las obras y la pintura escapó a su atención. “¿Es un falso porque no está en Ceroni?”, pregunta el *dealer*. Al tiempo que



elogia el trabajo seminal de Ceroni, Cazeau predice que “veinte años después de que se publique el catálogo de Marc Restellini todo el mundo se habrá olvidado de Ceroni”. Sea o no que se cumpla esta predicción, la veracidad de la opinión de un académico o de un comité sobre la autenticidad de una obra de arte puede cambiar o evolucionar con el tiempo.

No existe un cuerpo regulador oficial o un patrón de amplitud industrial que diga lo que queda o lo que sale de un *catalogue raisonné* o quién está calificado (salvo en Francia) para emitir tales determinaciones. “No hay nadie sentado en lo alto que diga quién es elegible para escribir un *catalogue raisonné*”, dice Sharon Flescher, directora ejecutiva de la Federación Internacional para la Investigación Artística en Nueva York y organizadora del congreso de 2001 “*Catalogues Raisonnés* y el proceso de autenticación: Donde la Torre de Marfil se encuentra con el mercado”. Sigue ella: “Algunas veces está escrito por una persona de fama mundial en ese campo y a veces está escrito por uno o dos jóvenes académicos. Ambos productos pueden terminar siendo maravillosos o terribles”.

A fin de cuentas, la norma en el mundo del *catalogue raisonné* es el consenso académico y del mercado. Neil Printz, coeditor del gargantuesco catálogo de Warhol, señala: “Espero que todo el mundo evalúe nuestro trabajo. De lo único que se trata es de abrir el discurso, no de cerrarlo”.

