

THEO VAN GOGH COMO MARCHAND DE IMPRESSIONISTAS

THEO VAN GOGH AS A DEALER OF IMPRESSIONISTS

Felipe Sevilhano Martinez¹

RESUMO: Este artigo trata das atividades de Theo van Gogh, irmão do pintor Vincent van Gogh, como *Marchand* de quadros na penúltima década do século XIX. Theo é conhecido por ser o correspondente da maior parte das cartas escritas por seu irmão. No entanto, no período em tela, o sobrenome van Gogh era associado ao comerciante de quadros e não ao artista, dada a importância de Theo para o comércio de artistas ainda não estabelecidos. Isso não significa que ele fosse um guerreiro desinteressado da arte moderna, como defendeu John Rewald em texto sobre o *Marchand*; ao contrário, estava integrado às práticas comerciais de seu tempo. Como será mostrado neste artigo, lidar com impressionistas era também um meio de avançar em sua carreira e obter lucros.

Palavras-chave: Impressionismo; Mercado de Arte; Theo van Gogh; Vincent van Gogh;

ABSTRACT: This article addresses the activities of Theo van Gogh, brother of the painter Vincent van Gogh, as an art dealer in the final decades of the 19th century. Theo is mainly known to be the correspondent for most of the letters written by his brother. However, in the period studied, the name van Gogh was associated with the art dealer and not the artist, given the importance of Theo in the art trade. But this does not mean that he was a disinterested warrior of modern art, as John Rewald pointed out in a text on the dealer. On the contrary, Theo was

¹ É pesquisador de pós-doutorado do Museu de Arte Contemporânea da USP (MAC-USP) e doutor em História da Arte pela Unicamp. É professor da pós-graduação da PUC-SP e da Escola do MASP. Também é membro da Associação Brasileira dos Críticos de Arte (ABC) e do Conselho Internacional de Museus (ICOM). E-mail: felipesmartinez@gmail.com ORCID: 0000-0002-8330-1807.

integrated into the business practices of his time. Thus, dealing with impressionists was also a means of advancing his career and obtaining profits.

Keywords: Impressionism; Art Market; Theo van Gogh; Vincent van Gogh;

Introdução

Theo van Gogh é conhecido por ter sido o correspondente mais frequente de seu célebre irmão, o pintor Vincent van Gogh². Nas numerosas cartas trocadas entre os dois, Theo aparece como um interlocutor oculto, paciente, de quem pouco sabemos, com o qual o pintor pode dividir as angústias de seu processo criativo e de seus dramas pessoais. Theo também era o provedor material de seu irmão e ficou com a maior parte das obras de Vincent. De fato, após sua morte, sua carreira e sua biografia aparecem inevitavelmente associadas à trajetória do artista. Veja-se, por exemplo, a transferência de seu túmulo, mais de 20 anos após seu falecimento em Utrecht, na Holanda, em 1891, para o cemitério de Auvers-sur-Oise, na França, local no qual o corpo de Vincent estava desde 1890. Mas em vida, especialmente nos círculos de vanguarda da cidade de Paris das décadas finais do século XIX, o nome van Gogh não era associado ao pintor imprestivo que entrou para a história como um dos ícones da arte ocidental, mas sim a um sóbrio *merchant* que procurava oportunidades de negócios com obras de artistas menos conhecidos e menos valorizados no mercado francês.

Durante a maior parte de sua carreira como *merchant*, Theo foi gerente de uma das filiais da galeria Boussod, Valladon & Cie, localizada no número 9 do Boulevard Montmartre, em Paris. Começou a trabalhar no local em 1881 e lá permaneceu até sua morte. A galeria, fundada por Adolphe Goupil no começo do século e originalmente chamada Goupil & Cie³, contava com uma rede com filiais espalhadas pe-

² Vincent e Theo eram respectivamente o primeiro e o segundo filhos do pastor protestante Theodorus van Gogh e de sua esposa Anna Carbentus van Gogh. Theo van Gogh (Zundert, 1857 – Utrecht, 1891); Vincent van Gogh (Zundert, 1853 – Auvers-sur-Oise, 1890)

³ Para mais informações sobre a galeria, ver: Lafont-Couturier, 2000.

nas grandes capitais da Europa e também já estava presente nos Estados Unidos. Um dos tios de Theo e Vincent, também chamado Vincent van Gogh, era um dos sócios dessa rede e havia iniciado os dois sobrinhos no ramo quando ainda eram adolescentes. O futuro pintor abandonou o comércio de obras de arte para tentar uma carreira como pastor e finalmente se dedicar ao desenho e à pintura com quase 30 anos. Theo, por outro lado, prosperou na carreira, e aos 23 anos já havia deixado a Holanda para assumir uma posição de gerência na capital francesa, prova incontestável de seu sucesso profissional.

Os produtos com os quais construiu sua carreira eram as pinturas ligadas aos nomes prestigiosos do Salão, como Jéan-Léon Gérôme e Alexandre Cabanel, e especialmente os paisagistas de Barbizon, como Jean François-Millet e Camille Corot, que na década de 1870 passaram por uma valorização sem precedentes. Em grande medida, essa valorização se deve aos esforços do marchand francês Paul Durand-Ruel, responsável por práticas de mercado em estreita associação com o mercado financeiro que catapultaram os preços desses artistas. Ainda na década de 1870, Durand-Ruel também havia dado seus primeiros passos com o impressionismo, mas a depressão econômica dos anos de 1880 forçou o francês a interromper seus negócios e o levou temporariamente aos Estados Unidos. É justamente nesse vácuo deixado por Durand-Ruel que Theo deu seus primeiros passos com nomes como Monet, Degas e Pissarro e foi fundamental para manter as obras desses artistas circulando no mercado francês. No entanto, isso não deve levar a crer que o holandês fosse um guerreiro abnegado da nova arte, como defendeu John Rewald em célebre texto sobre o marchand (Rewald, 1986). Quero mostrar neste artigo⁴ que, ao contrário, os negócios com os impressionistas atendiam às demandas de sua própria carreira, e Theo foi capaz de antever boas oportunidades de negócios com os impressionistas a partir do espaço deixado por Durand-Ruel.

⁴ Este artigo é derivado de minha tese de doutorado defendida em março de 2020 na Unicamp. Para mais informações ver Martinez, 2020.

Este artigo é derivado de minha tese de doutorado, Os Irmãos Van Gogh e o Mercado de Arte do Século XIX, defendida em março de 2020 na Universidade Estadual de Campinas. Além das fontes bibliográficas mencionadas ao longo do texto, utilizei como fonte as cartas escritas por Vincent van Gogh a Theo, disponíveis no site www.vangoghletters.org, publicação virtual com a correspondência completa do artista, organizada pela equipe do Museu Van Gogh. A numeração das cartas, presentes nas notas de rodapé, segue aquela estabelecida na publicação. Também fiz uso dos registros de compra e venda da galeria Goupil&Cie, onde é possível encontrar valores, artistas e colecionadores envolvidos nos negócios da empresa. Esses dados estão podem ser consultados fisicamente no Nederlands Instituut voor Kunstgeschiedenis (RKD), instituto de história da arte holandês, de onde fiz parte da pesquisa de meu doutorado, e virtualmente na Getty Research Foundation no seguinte endereço: http://archives.getty.edu:30008/getty_images/digitalresources/goupil/goupil.htm.

A Galeria Do Boulevard Montmartre

Em março de 1889, Theo escreveu à sua então noiva, Johanna Bonger, que admirava particularmente um grupo de pintores para os quais “receber toda a impressão da natureza e transformar isso de alguma maneira poderia ser arte”⁵. Ele se referia aos artistas do impressionismo, com os quais a essa altura já trabalhava comercialmente. Na mesma época, em carta enviada a seu irmão, na qual comenta sobre a futura esposa, Theo diz que “havia muitas coisas da vida sobre as quais ela não sabe e nas quais sua opinião precisa ser formada”⁶. Dado o contexto da carta e as recentes conversas entre os irmãos, não é difícil imaginar que parte dessas coisas em que a opinião da futura esposa precisava ser formada dizia respeito à arte. Mas mesmo a opinião dos irmãos van Gogh sobre a arte moderna não foi criada da noite para o dia. Vincent nem sequer tinha ouvido falar em impressionismo antes de 1882 e, dois anos depois, disse ao irmão que ainda “não está claro o que se deve entender” por impres-

⁵ Carta b2047/VF 1982, mencionada em *Theo van Gogh: 1857-1891: Art Dealer, Collector and Brother of Vincent* (1999), p. 163.

⁶ Carta 762, enviada de Theo para Vincent em 24 de abril de 1889.

sionismo⁷. Com Theo, esse contato veio antes, e se não é possível dizer que ele tenha sido um amante do estilo logo no começo, uma coisa é certa: desde cedo reconheceu o potencial comercial desses artistas.

No período em que os dois trabalharam nas filiais da Goupil pelo norte da Europa, puderam ampliar seu repertório em arte contemporânea e desenvolver uma afeição especial pelos paisagistas de Barbizon. Também puderam aprender a rejeitar Gérôme⁸ e a abraçar o realismo dos artistas holandeses ligados à Escola de Haia. De algum modo, o terreno já estava preparado para quando os impressionistas chegassesem.

Já no início dos anos 1880, Theo fez negócios com artistas ligados ao impressionismo. Em 1884, os registros da galeria indicam uma transação com uma obra de Pissarro, com lucro de 25 francos. No ano seguinte, vendeu obras de Monet, Sisley e Renoir, com lucros de respectivamente, 120 francos, 250 francos e 120 francos. À exceção da pintura de Sisley⁹, nenhuma das demais foi comprada diretamente dos pintores, indício de que Theo estava atento às obras que apareciam no mercado e não necessariamente empenhado em ajudar artistas individualmente. Mais que isso: todas elas foram compradas e vendidas em datas próximas, ou no mesmo dia, o que indica transações em

⁷ A primeira menção ao movimento é feita pelo pintor em uma carta a Theo enviada em 27 de novembro de 1882, em que comenta o romance *A Obra*, de Zola (Carta 288). Mesmo em junho de 1884, Vincent manda uma carta ao irmão dizendo que entende pouco do que Theo quer dizer com impressionismo, “quando eu ouço você falar de tantos nomes novos, nem sempre consigo entender, já que não vi absolutamente nada deles. E do que você diz sobre impressionismo, eu entendi que é algo diferente do que eu pensei que fosse, mas ainda não está claro para mim o que se deve entender por isso” (carta 450). Ver também carta 569, em que Vincent diz já admirar a figura nua na obra de Degas e a paisagem na de Monet.

⁸ Ver, por exemplo, a carta 139 na qual Vincent compara a Frineia de Gérôme (*O julgamento de Frineia*, 1861, Kunsthalle, Hamburgo) a uma mulher feia de Israëls ou Millet.

⁹ A obra de Monet, descrita nos registros como *Paisagem em Vernon*, foi comprada por 680 francos da Galeria Berheim-Jeune e vendida no mesmo dia, 04 de Julho de 1885. As de Renoir foram intermediadas pelo *Marchand Portier*, segundo os arquivos da Casa Goupil para a data.

consignação, algo menos vantajoso para os artistas¹⁰. Em outras palavras, a essa altura não havia qualquer preocupação em formar um estoque dessas obras, mas lucrar a partir da demanda já existente de colecionadores interessados em impressionismo.

Prova disso é que essas pinturas de Sisley, Monet e Renoir foram compradas por um mesmo colecionador, chamado Desfossés, ou seja, Theo supria a demanda já existente de alguém interessado no estilo, que procurava a prestigiosa galeria em busca do produto. Em um primeiro momento, sua missão é justamente levar as pinturas ao comprador para obter lucro. Uma demanda que não surge dos ideais artísticos dos ofertantes, mas do interesse já existente de colecionadores. Theo foi capaz de enxergar esse movimento e – assim como a Goupil & Cie – nome anterior da Boussod, Valladon & Cie - tinha feito com os artistas da escola de 1830 – como Lhermitte, Corot e Millet, buscou oportunidades de ganhos e carreira em um mercado relativamente desenvolvido.

Mesmo antes de negociar obras de Pissarro, Monet e Renoir, Theo já procurava negociar obras de pintores próximos ao impressionismo. Um recibo de 1883 mostra que o *Marchand* holandês comprou uma pintura de Victor Vignon – que não consta nos registros da galeria – o que pode significar que tenha sido para sua própria coleção (Stolwijk & Thomson, 1999, p. 80). No entanto, também não há registros da pintura na contabilidade de que Johanna Bonger fez após a morte do marido, o que impede a confirmação desta hipótese. Thomson menciona essa pintura para destacar um possível interesse de Theo por artistas ligados ao impressionismo de um modo amplo, já que Vignon havia exposto com o grupo em quatro oportunidades (1880, 1881, 1882 e 1886) (Stolwijk & Thomson, 1999, p. 80). Mas partindo desse critério – de artistas próximos ao grupo – as conclusões precisam ser ampliadas.

Desde 1881, quando Theo assumiu a gerência da galeria no Boulevard Montmartre, até 1886, ano da última exposição do impressionismo, a casa Goupil realizou transações com dez artistas que haviam passado por pelo menos uma exposição do

10 Transações em consignação naturalmente são menos vantajosas para os artistas porque a galeria não se compromete. Assume somente a posição de intermediário em vez de realizar a compra direta para revender depois. A porcentagem padrão em transações por consignação cobrada pela galeria de Theo era de 25% do valor da obra vendida, embora em certos casos esse critério pudesse ser flexibilizado.

grupo. Além dos já mencionados, também entram na lista Eugène Boudin, com duas obras¹¹, Adolphe Félix Cals, que expôs em 1874, 1876, 1877 e 1879 e teve seis obras negociadas, Stanislas Lepine, com quatro obras, Alphonse Legros, com uma obra, Eugène Vidal, com uma obra vendida em 1886, e Jean-François Raffaelli, também com uma obra em 1886.

Nem todas essas transações foram realizadas pela loja de Theo, caso da obra de Legros, vendida pela filial da Place de l'Opera, e de duas de Raffaelli, intermediadas pela galeria Knoedler em Nova York. Isso mostra que havia um interesse não só de Theo por artistas de algum modo associados ao impressionismo, mas também da Boussod, Valladon & Cie e de suas galerias congêneres. Em outras palavras: um movimento de mercado que chegava à tradicional companhia fundada por Adolphe Goupil décadas atrás. É claro que seria exagerado dizer que Legros, Cals e Lepine fossem impressionistas, mas sua proximidade com o grupo indica o apetite da principal galeria da época por obras com potencial moderno.

Essas transações enfraquecem a visão de Theo como um *marchand* puramente interessado em “lutar pela arte em que acreditava” (Rewald, 1986, p. 19) e mostram que o próprio movimento do mercado conduz ao comércio de artistas novos. Além disso, também apontam para um conceito de modernidade ampliado. Se os *marchands*, além de vender, também ajudavam a formar o gosto de seu público, as apostas de Theo em uma gama variada de artistas indicam um comportamento especulativo em sentido amplo. Ou seja, ele estava disposto a testar, a ver até onde seus artistas poderiam chegar e a construir um nome a partir de uma gama variada de pintores, que inclui não só Monet, Degas e Pissarro, mas outros menos lembrados como Carrrière, Raffaëlli e Besnard (Thomson, 1999, p. 61-152).

Os preços dessas transações, entretanto, estavam longe das alturas que os campeões do Salão e os artistas de Barbizon conseguiam na época. Os valores das obras de nomes como Cabanel e Jules Dupré ultrapassavam de longe a marca dos milhares de francos. Por exemplo, com uma venda de um retrato de Cabanel por 30.000 francos, a galeria lucrou 10% do preço de venda. O mesmo com uma paisagem de Dupré vendida por 27.500 ao custo de 20.000. Lucro de 7.500 francos na própria ga-

¹¹ Os dados sobre os artistas, obras e valores negociados por Theo estão disponíveis nas fontes mencionadas na introdução deste artigo.

leria. Entretanto, a maioria dessas transações envolvendo grandes valores não ocorria no Boulevard Montmartre, mas na filial da Place d'Opera. A diferença de preços, contudo, não deve levar a crer que os olhos do mercado não estivessem abertos para os novos artistas.

A partir de 1886, as atividades de Theo como *marchand* de impressionistas se aprofundaram. Para isso coincidem dois fatores: a chegada de Vincent a Paris no começo de 1886 e a recapitalização da galeria, que então passará a se chamar Boussois, Valladon & Cie (Rewald, 1986, p. 20). A mudança na companhia dava a Theo liberdade para usar o dinheiro nas compras de obras que ele julgasse valorosas; recebeu cerca de 20.000 francos para comprar um novo estoque e posteriormente passou a utilizar as duas salas do mezanino da galeria para expor obras de sua preferência. Da chegada de seu irmão veio a proximidade pessoal com os artistas e a intensificação de seu interesse pelo comércio de “artistas vivos”, como ele reconheceu em carta enviada a Vincent em 1888¹².

A ideia de que os irmãos vivessem juntos na capital já vinha sendo gestada por eles em suas cartas. Mas Vincent se precipitou: sem o consentimento de Theo, chegou a Paris e comunicou ao irmão que o estava esperando na Sala Carré do Louvre¹³. A convivência entre os dois não foi fácil, e a relação entre eles passou por sobressaltos nos quase dois anos em que viveram juntos na capital francesa. Andries Bonger, amigo e cunhado de Theo, narra que apesar da saúde debilitada do *marchand* – que sofria de complicações respiratórias e já apresentava os primeiros sintomas dos problemas que iriam matá-lo anos depois – Vincent constantemente acusava o irmão de coisas que ele não tinha feito, e muitas vezes arrumava desavenças nas quais envolvia Theo (Stolwijk & Thomson, 1999, p. 40).

Foi nesse período, entretanto, que o *marchand* pôde estreitar seus laços com os artistas de vanguarda dos quais Vincent tinha se aproximado, como Toulouse-Lautrec, Bernard e Gauguin (Welsh-Ovcharov, 1981). Além disso, o irmão mais velho

¹² Conforme carta 713, em que Theo reconhece que o irmão tinha sido capaz de “créer um entourage d'artistes & d'amis, ce dont je suis absolument incapable à moi seul”.

¹³ Conforme carta 567, enviada em 28 de fevereiro de 1886.

tinha, desde cedo, grande importância no gosto e nas escolhas do mais jovem. Theo reconheceu em uma carta para sua esposa que Vincent tinha sido o responsável por “formar seu amor pela arte”¹⁴. Também é dessa época o vago plano de Theo se tornar um *Marchand* independente de impressionistas, que tanto deu esperanças a seu irmão. Theo chegou mesmo a procurar Tio Cent para viabilizar o plano, mas a ideia não foi para frente. Essa não foi a única vez em que a intenção apareceu; na verdade, tanto a ideia quanto seu insucesso são constantes na trajetória do *Marchand*, para decepção de Vincent¹⁵.

Posto que Theo já se interessava pelos impressionistas desde seus primeiros anos como gerente da galeria no Boulevard Montmartre, é inegável que a insistência de seu irmão mais velho tenha levado o *Marchand* a dar passos adiante com os artistas do chamado pós-impressionismo. Já em 1887, Theo negociou uma obra de Gauguin (figura 1) e isso não pode ser dissociado da admiração que Vincent tinha pelo artista, que havia acabado de chegar dos trópicos¹⁶. O preço da venda, 450 francos, apesar de baixo, não era desprezível para alguém que trazia algo mais “avanhado” que os impressionistas. A venda deixou Gauguin otimista, que exagerou a prosperidade em carta para sua esposa na Dinamarca¹⁷.

14 Cartas b4284 e V1984, mencionadas em Stolwijk e Thomson, 1999, p. 163.

15 A esse respeito, ver cartas 573, 574 e 576.

16 Theo provavelmente conheceu Gauguin antes de Vincent, mas o interesse do irmão pelo artista naturalmente aprofundou a relação. A respeito do entourage de artistas construído por Vincent em Paris, recomendo a leitura de Welsh-Ovcharov, 1976 e 1981.

17 Em carta enviada à sua esposa em Copenhagen, em 6 de dezembro de 1887, Gauguin diz a ela que a casa “Goupil está se tornando o novo centro de venda de impressionistas”. Ver *Lettres de Gauguin à sa femme et à ses amis*, 1946. p. 121.

Figura 1 – Paul Gauguin, *O porto de Dieppe*, 1885. Óleo sobre tela, 60x72cm, Manchester City Art Galleries



Fonte: Manchester City Art Galleries website

Esse avanço de Theo em relação aos impressionistas ocorreu no vazio deixado por Durand-Ruel que em 1886 viajou aos Estados Unidos a convite do *merchant* americano James Sutton. Theo não foi o único a ocupar o espaço deixado; o primeiro a aproveitar a oportunidade foi outro célebre *merchant*, Georges Petit, que em 1887 expôs obras de Monet, Berthe Morisot, Pissarro, Renoir e Sisley em sua sexta Exposition Internationale. Petit, até então, tinha trabalhado com um grande espectro de artistas que variavam desde os campeões do Salão até os paisagistas de 1830. Era chegada a vez do impressionismo (Jensen, 1994, p. 43). Mais uma vez, se Petit e a galeria Boussod, Valladon & Cie estavam interessados nos artistas do grupo, significava que havia um mercado promissor para o estilo que caíra no gosto do público. Com o impressionismo, a burguesia começava finalmente a encontrar sua frase, como assinalou Gaëtan Picon (Picon, 1974).

Primeiros Passos Com Os Impressionistas

De todos os artistas do grupo, foi de Monet que Theo se aproximou com mais intensidade. Essa aproximação foi benéfica aos dois, que a essa altura davam passos maiores na consolidação de suas carreiras. Do lado do marchand, no sentido de diversificar os mercados com aquele que se mostrava – junto com Degas – o mais promissor dos novos pintores. Embora seus produtos principais ainda fossem os grandes paisagistas, como Corot, os esforços de Theo devem ser entendidos em um movimento de construção de sua própria carreira. Do lado de Monet, a parceria significava expor e vender na mais sólida galeria do mercado francês, sinal verde aos novos colecionadores reticentes quanto ao novo estilo.

Em 1887 foram 17 compras de obras de Monet, segundo os registros da galeria¹⁸. Os cerca de 20 mil francos obtidos por essas vendas superaram o lucro de Durand-Ruel nos Estados Unidos (Rewald, 1986, p. 27). A quantia que Monet recebeu por obra girava em torno de 650 francos, com lucro médio de 207 francos por obra para a galeria¹⁹. Não são valores comparáveis aos obtidos por obras de Cabanel ou Millet, mas definitivamente era algo que os patrões de Theo não poderiam ignorar²⁰.

Monet soube capitalizar o interesse de Theo a seu favor. No mesmo ano, avisou a Durand-Ruel que “as coisas estão indo muito bem, o que me faz lamentar sua ausência, especialmente se você não está conseguindo o que esperava na América” (Venturi & Durand-Ruel, 1939, p. 1) e que “era positivo para os artistas trabalharem com mais de um *Marchand*”. Ainda que a situação fosse próspera, o artista exagerou seus benefícios, como meio de se valorizar em relação ao antigo parceiro. A postura de Monet confirmava que artistas também eram bons negociantes e que estavam longe de ser meras peças no jogo de *Marchands*.

¹⁸ Ao realizar uma busca no banco de dados para obras de Monet, no ano de 1887 são relacionadas 22 transações envolvendo obras suas. Cinco delas, porém, são registros duplicados, o que ocorre com muita frequência com obras em consignação.

¹⁹ Esses valores médios foram calculados tendo como base as vendas realizadas em 1887, e não incluem os preços das obras vendidas nos anos seguintes.

²⁰ A quantidade significativa de obras transacionadas no período e o fato de que a maioria delas veio direto de Monet indicam que Theo deve ter sido um frequente visitante de Giverny, o que também permitiu a Vincent – que a essa altura morava com o irmão – estudar de perto a obra do impressionista.

Como alguém que parecia administrar bem seu interesse, o pintor não se manteve fiel a seu “*marchand*” inicial: não era um pobre artista que dependia de Durand-Ruel, de Petit, ou de Theo. Os preços de suas obras estavam bem à frente dos demais – à exceção de Degas – e certamente sua capacidade de negociar contribuiu para isso. Mas enquanto Monet podia negociar, Pissarro e Sisley ficaram mais vulneráveis com a distância de Durand-Ruel (Rewald, 1986, p. 56).

No caso de Pissarro, tal distância não foi somente física. Também contribui para a ela a relutância de Durand-Ruel com o divisionismo. Fica uma pergunta: por que aquele que declarou que acreditava tanto na arte verdadeira em sua biografia voltou às costas para o que havia de mais novo? Provavelmente, porque além de ser alguém que acreditasse na arte que vendia, Durand-Ruel era um homem de negócios não disposto a riscos desnecessários; ter apoiado a primeira geração dos impressionistas – que tardava a dar retornos – já tinha sido arriscado o suficiente. De qualquer modo, os preços de Pissarro eram baixos e as coisas teriam sido muito piores para ele sem Theo, que vendeu somente duas pinturas do artista em 1887, pelo total de 1000 francos. Disso não se deve concluir que Pissarro fosse um miserável pintor com um pé no lumphemploretariado. Mantinha uma vida de classe média, um padrão que curiosamente nenhum dos nomes da primeira geração do impressionismo deixou de ter nem nos momentos de maior dificuldade, ao contrário de Gauguin e Vincent (Jansen, 1994, p. 37).

As novas tendências da arte de Pissarro não eram um problema para Theo, que recebia os divisionistas sem maiores restrições e, na prática, foi o primeiro *marchand* do circuito elevado das trocas a negociar artistas ligados ao pós-impressionismo. Mas isto não deve levar a crer que Theo fosse especialmente interessado nesses artistas. Ainda que tenha comprado um desenho de Seurat para sua própria coleção, e que a pedido de seu irmão tenha visitado o mesmo Seurat e também Signac em 1888 (Rewald, 1986, p. 26), em nenhum momento foi atrás destes dois artistas por sua própria iniciativa como foi atrás de Monet e Degas. E se vendia algumas poucas obras de Pissarro e Gauguin, era mais porque eles precisavam dele do que o contrário.

Os preços de Sisley eram ainda menores que os de Pissarro. O artista vendeu três paisagens a Theo em 1887. Duas foram só vendidas em 1891 por lucro irrisório, e a terceira, comprada por 700 francos, foi vendida somente em 1895, por 1000 francos, quando Theo já estava morto. Com exceção dessas poucas paisagens, as vendas das obras de Sisley passaram a ser feitas por consignação, algo bem menos vantajoso para o pintor, já que não implicavam o comprometimento da galeria. Também em 1887, os registros informam que Theo vendeu uma pintura de Renoir por 350 francos, com lucro de 150. Entretanto, nenhuma das obras de Renoir negociadas por Theo foi obtida diretamente do artista, que se manteve fiel a Durand-Ruel e somente passou a trabalhar com a casa Boussod, Valladon & Cie em 1892, quando Theo já havia falecido.

Theo também não ignorava Degas, aquele que entre os novos artistas comandava os maiores preços no mercado a essa altura. É o que se pode concluir de uma carta enviada por Vincent ao pintor Charles Angrand, recomendando que ele visitasse²¹ a galeria de seu irmão para ver o belo “De Gas” que lá estava exposto²². Não há registros de que a pintura tenha sido comprada ou vendida pela galeria, o que indica uma provável transação em consignação que, sem encontrar destino no mercado, voltou às mãos do pintor. Algumas notas trocadas entre Degas e Theo em meados de 1887 mostram que mais transações entre os dois foram feitas no período. Nelas, o artista (Stolwijk & Thomson, 1999, p. 163) menciona desenhos e obras que parecem especificamente destinadas a Theo. Por exemplo, em julho de 1887 o artista escreveu: “Meu Caro Senhor Van Gogh, venha amanhã ver o desenho que eu fiz para você, ou informe o Senhor Etienne Boussod”, ou “Meu Caro Senhor Van Gogh, por favor tenha a bondade de me trazer ou enviar *amanhã de manhã* o dinheiro do pequeno pastel do outro dia” (Rewald, 1986, p. 17). Não fica claro se as obras mencionadas foram feitas para a galeria em consignação, ou diretamente a Theo, que poderia estar negociando suas obras paralelamente, já que nenhuma delas consta nos registros da empresa. Apesar dessas notas telegráficas, Degas fazia justiça à sua fama de inacessível: o pintor não chegou a trabalhar

21 Carta 570, enviada por Vincent a Charles Angrand em 25 de outubro de 1886.

22 Não há indício dessa obra nos livros de contabilidade da galeria, provavelmente por não ter sido vendida.

com nenhum *marchand* regularmente no período, mas era próximo de Durand-Ruel e de Theo.

Em resumo: os investimentos da firma de Theo nos artistas do impressionismo só se solidificaram a partir de 1887, quando ele passou a comprar uma quantidade de obras que sugere que já tinha o apoio de seus patrões para negociar alguns artistas. É possível que eles ficassem reticentes em relação a Pissarro e Gauguin, mas não podiam ignorar a realidade de Monet e Degas, dos quais mais obras foram compradas no ano seguinte. Além disso, havia colecionadores com interesse consolidado em tais artistas, como o já mencionado Desfossés e Jean-Baptiste Dupuis, um dos compradores mais constantes dos novos artistas, como indicam os registros da galeria. Dupuis foi descrito por Rewald como “jovem industrial” verdadeiramente interessado em arte (Rewald, 1986, p. 61). É possível que, para o autor, qualquer outro jovem industrial que não fosse interessado na arte “certa” seria, por exclusão, um burguês interessado na arte fácil da academia. Dupuis foi responsável por comprar a única obra de Guillaumin vendida por Theo em 1887, por 350 francos, com lucro de 150 para a galeria, e por *Garotos tomando banho* (figura 2), de Gauguin.

Figura 2 – Paul Gauguin, *Garotos tomando banho*, 1886. Óleo sobre tela, 60x73cm, Museu de Arte de Hiroshima



Fonte: Museu de Arte de Hiroshima website

Junto com os novos colecionadores²³ também surgiu uma nova geração composta por críticos como Félix Fénéon, Albert Aurier, Gustave Geffroy, Octave Mirbeau, Gustave Kahn e Édouard Dujardin, com a missão de fabricar o discurso de apreciação da nova arte. Por exemplo, Fénéon (1887b) passou a escrever notas elogiosas sobre as obras expostas por Theo em sua *Révue Indépendante*, caso da exposição de obras de Gauguin, Pissarro, Guillaumin e Monet, organizada por Theo no final de 1887, na qual fez descrições precisas a respeito das obras expostas com clara preferência pelas pinturas de artistas da nova geração impressionista²⁴.

Logo no começo do ano seguinte, Theo organizou novamente o mezanino da loja no Boulevard Montmartre para expor obras de artistas que começava a negociar. Pouco tempo depois da exposição anterior, as pinturas de Gauguin voltaram a ocupar o espaço do local, dessa vez acompanhadas por pastéis de Degas. Nenhuma informação sobre a venda dessas obras consta nos arquivos da galeria Boussod, Valladon & Cie, mas em uma carta do final de 1887, Gauguin informa à sua esposa que um agente da Galeria Goupil (provavelmente Theo) havia comprado três pinturas por 900 francos. Supondo que Gauguin estivesse falando a verdade, e que uma dessas obras seja a pintura comprada por Dupuis na exposição organizada em 1887, é possível que as outras duas estivessem ao lado das pinturas de Degas. Rewald informa que os cadernos de contabilidade de Gauguin apontam que Theo comprou uma pintura feita por ele na Martinica por 400 francos com um conjunto de cinco desenhos por 50 francos cada. Somando o valor pago por Dupuis (450 francos, dos quais 350 ficaram com Gauguin) e o valor dessas pinturas, é possível chegar ao montante que o pintor informou à sua esposa (Rewald, 1986, p. 46).

Essas duas mostras feitas por Theo não foram exposições de grande porte, como as que organizava Petit. Foram mostras casuais que faziam parte do cotidiano de vendas da galeria. Não contaram com catálogos, nem com uma cobertura de grande porte pela imprensa, tampouco representavam algum tipo

²³ A respeito dos clientes de Theo van Gogh, ver *Les marchands de Van Gogh, exhib. cat. Van Gogh à Paris* (1988), p. 336-38.

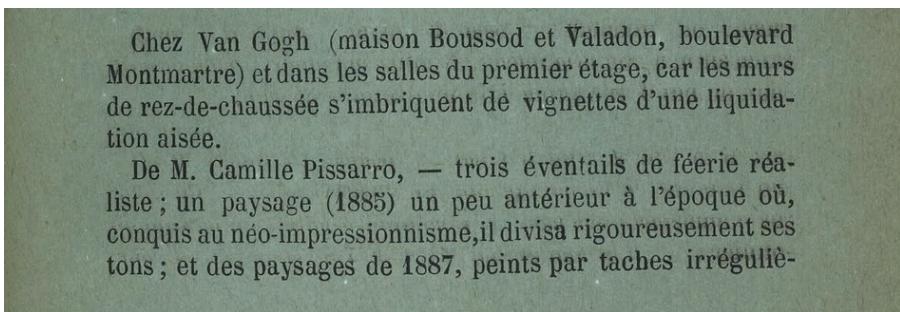
²⁴ Rewald (1986, p. 46) informa que, para as obras dessa exposição, Pissarro quase teve que pagar as molduras de suas telas.

de relação privilegiada entre *marchand* e artistas. Levaria certo tempo até que Theo começasse a adotar os expedientes já praticados por Petit e Durand-Ruel. Os primeiros passos seriam dados com Monet, notadamente com a exposição que o *marchand* holandês organizaria sobre o artista, em meados de 1888, quando seu irmão já havia deixado a capital francesa.

Contratos e Exposições

Alguém que visitasse a loja do número 9 do Boulevard Montmartre, entre o final de 1887 e começo do ano seguinte, veria sua organização peculiar: no piso térreo estavam expostas obras dos artistas mais tradicionais da Galeria, que Fénéon chamou de *vignettes* de venda fácil (figura 3). Mas ao subir para o mezanino, o visitante encontraria outro tipo de arte, como uma espécie de loja de departamento que divide seus produtos por andares. Se passasse entre junho e julho de 1888, poderia ver uma exposição de paisagens feitas por Monet, com dez obras pintadas pelo artista enquanto ele estava nas Antibes.

Figura 3 – Excerto de artigo de Félix Fénéon na *Révue indépendante de littérature et d'art*, calendrier décembre, 1887b, p. 169



Fonte: Disponível em: <https://gallica.bnf.fr/ark:/12148/bpt6k105057ox/f175.item>

As dez pinturas foram compradas por Theo pelo total de 11.900 francos. Monet teria o direito de ficar com 50% dos lucros obtidos nas vendas dessas obras, e Theo passaria a ter o direito de recusa das novas pinturas do artista. O di-

reito foi exercido quando, em setembro de 1888, Durand-Ruel procurou Monet para retomar os negócios, e o pintor recomendou que o *Marchand* conversasse com a galeria Boussod, Valladon & Cie se quisesse comprar suas obras²⁵. Desse modo, Theo e sua galeria tiveram um quase monopólio temporário das pinturas de Monet.

A exposição teve sucesso imediato: sete das dez pinturas expostas foram vendidas no mesmo ano; as demais, no ano seguinte. Os lucros partilhados entre as partes somaram mais de 27.000 francos, média de 2.700 francos por pintura. Isto era mais do que Durand-Ruel jamais tinha lucrado com o artista, o que levou Gauguin a dizer entusiasmado à sua esposa que “se pagam 3.000 por um Monet, por que não pedir 400 por um Gauguin?”²⁶.

Ainda mais interessante é o fato de que a galeria Boussod, Valladon & Cie finalmente realizara um contrato com um impressionista em moldes similares dos que fazia com artistas como Bouguereau. Mais do que uma simples estratégia de concorrência, o contrato de Monet com Theo era prova da inserção da arte moderna nas grandes galerias da época, quando o impressionismo finalmente passava a integrar o circuito de valorização de seu tempo. Em alguma medida, representava a concretização do processo iniciado por Durand-Ruel na década anterior, o que mostra não só a capacidade de Theo para os negócios, mas também que seus empregadores já enxergavam Monet como um bom investimento. As pinturas negociadas dentro do trato trazem a inscrição “avec partage de bénéfices” (figura 4).

25 Desde 1886, Monet havia deixado de receber pagamentos constantes do *Marchand* e passou a trabalhar por obra, conforme informa Rewald (1986, p. 27).

26 Carta enviada por Gauguin a Emile Schuffenecker em junho de 1888 (Grasset, 1946, p. 131-32 e Rewald, 1986, p. 28).

Figura 4 – Recorte dos livros de contabilidade da Boussod, Valladon et Cie. Livro 12, 04/06/1888. Na penúltima coluna “avec partage de bénéfices”

Y

| | | | | |
|-------|-------|------------------------------------|---|---------|
| PN XZ | RAN X | Boulevard à Mad. Blumen 200 francs | B. Boussod à Dotsa avec partage de Bénéfices. | 27.6.88 |
| PA XZ | RIN X | Boulevard à Durand 200 francs | X | 40.6.88 |

Na cédula PN XZ

Fonte: Acervo próprio. Boussod, Valladon et Cie. Livro 12, 04/06/1888.

Meses antes da exposição, Theo havia adquirido uma quantidade considerável de obras de Monet em leilões no Hôtel Drouot, e diretamente de Durand-Ruel: caso de três paisagens compradas pelo valor de 1200 francos cada. Além disso, também vendeu uma pintura deixada em consignação pelo artista por 2200 francos, conforme apontam os registros da galeria. O interesse do *marchand* e as possibilidades de negócios com Monet eram, mais do que nunca, concretos.

Já em Arles, sul da França, Vincent recomendou a exposição em carta ao pintor australiano John Russell²⁷, e lamentou não poder ver obras como *Pinheiros ao entardecer* (figura 5). O grupo de pinturas das Antibes antecipava uma prática que seria comum ao artista nos anos seguintes: a pintura de séries. Ao mesmo tempo em que se identificavam com o estilo do artista, também tinha um valor individual, o que indica que Monet tinha uma boa noção de como dispor sua produção de acordo com os mecanismos de venda da época. Nos anos seguintes, o artista pintaria séries de carvalhos, campos de papoulas e, principalmente, montes de feno (Rewald, 1986, p. 64).

27 Carta 627, enviada a John Russell em junho de 1888.

Figura 5 – Claude Monet, *Pinheiros ao entardecer*, 1888. Óleo sobre tela, 73x92cm, Philadelphia Museum of Art



Fonte: Philadelphia Museum of Art website

Mas se no final de 1887 Fénéon havia recomendado a seus leitores que ignorassem o térreo e fossem direto ao mezanino da galeria, sua opinião sobre as obras de Monet foi bem menos favorável em junho de 1888, quando escreveu uma nota ácida declarando que “associado a uma bravura excessiva de execução, uma fecundidade de improvisador e uma brilhante vulgaridade, seu renome cresce, mas seu talento não parece ter crescido depois da série de Étretat²⁸. Aconselha-se ao senhor van Gogh que adicione o bom nova-iorquino Cellen Sabbrin a seu estabelecimento quando ele expuser Monet” (Fénéon, 1888b).

28 Fénéon se refere às falésias de Étretat, na Normandia, onde Monet pintou uma de suas séries.

Fénéon era um entusiasta da teoria do contraste simultâneo de cores complementares e das visões científicas da arte²⁹. Sugere a Theo que traga Cellen Sabbrin às exposições de Monet. Sabbrin era o pseudônimo da química americana Helen de Silver Abbot Michael, que havia escrito que Monet era o primeiro a aplicar as leis científicas em sua arte. A ironia de Fénéon mostra seu descrédito pela associação feita por Sabbrin. Há aqui um movimento curioso: conforme Monet se tornava “ultrapassado” e seu talento “deixava de crescer” para produzir “vulgaridades”, também era absorvido pelo mercado por meio de Theo.

Sisley também foi vítima da acidez de Fénéon em razão das pinturas que expôs na galeria de Georges Petit na mesma época. Seu impressionismo foi classificado como “fácil, próximo da vulgaridade”. Mas diferentemente de Monet, Sisley não se encontrava em uma rota ascendente no mercado, ao contrário, estava desesperado para vender o que podia, situação semelhante à de Pissarro que, apesar de ter seu divisionismo sempre defendido por Fénéon (1887a), pouco via a cor do dinheiro. Em 1888, Pissarro recebeu 300 francos de Theo por uma paisagem. A compra era uma espécie de compensação por outra obra vendida, *Paisagem com casas de fazenda* (por 400 francos), na mesma época, pela qual o artista não recebeu valor algum, uma vez que já pertencia a Theo e não estava em consignação. Em setembro do mesmo ano, o artista voltaria a expor obras com Theo no mezanino da loja do Boulevard Montmartre, das quais só uma encontrará comprador (sempre Dupuis) por 400 francos, em novembro do mesmo ano.

Monet não foi o único a ser exposto em 1888; antes dele – e logo após a pequena exposição de Guillaumin e Pissarro no final de 1887 – Theo exibiu uma série de pastéis de Degas juntamente com dois desenhos de Gauguin. As informações sobre as obras provêm, em grande medida, da descrição feita por Fénéon em sua cobertura dos eventos artísticos de Paris (1888a), com seu comentário a respeito do estilo “críptico, porém preciso” de Degas, e elogios à *Conversação* (figura 6) de Gauguin, que só iria

29 A Teoria do contraste simultâneo de cores complementares, elaborada pelo químico Michel Eugène Chevreul (1786-1889), tornou-se famosa entre os artistas por meio da publicação da *Grammaire des arts et du dessin*, de Charles Blanc, em 1876. Nela, o autor apresentava a pesquisa de Chevreul de forma esquemática para ser utilizada pelos artistas. A teoria postula que a cor secundária gerada pela mistura de duas primárias será oposta complementar da primária que não foi utilizada na mistura. Por exemplo, para gerar a cor laranja, deve-se misturar o vermelho com o amarelo. Sua oposta complementar será a cor azul, primária não utilizada na mistura.

ter comprador no ano seguinte, por 225 francos, de acordo com os registros da galeria.

Figura 6 – Paul Gauguin, *Mulheres bretãs conversando*, 1886.
Óleo sobre tela, 71x94cm, Neue Pinakothek, Munique



Fonte: Neue Pinakothek website

O interesse de Theo por Degas não se limitou aos pastéis expostos na ocasião. Se não podia criar uma relação tão direta e proveitosa como a estabelecida com Monet, tratou de buscar suas obras disponíveis no mercado e realizou transações por outros meios. Em setembro de 1888, vendeu a obra *Foyer de la Dame* a Dupuis por 4.000 francos, lucro de 1.800. Com lucro maior ainda, comprou de Petit um *ballet* (figura 7) por 5.500 francos, para depois vender ao pintor Émile Blanche por 8.000 francos³⁰. Degas não recebeu nada por essas duas transações, já que as obras foram compradas de outras fontes que não o artista; os negócios nem sempre tinham a ver com os benefícios diretos

³⁰ Em carta (605) enviada a Theo em maio de 1888, Vincent menciona estar feliz por Theo ter vendido um Degas a um tal Meunier. Infelizmente, os registros da galeria não trazem informação sobre qualquer colecionador que atenda por esse nome.

ao pintor. Ainda em 1888, os registros da galeria informam que Theo adquiriu um Renoir (vendido a Durand-Ruel em 1891) e um desenho de Toulouse-Lautrec, vindo diretamente do pintor, por 350 francos e lucro de 150. O cliente, mais uma vez, era Dupuis.

Figura 7 – Edgar Degas, *Duas dançarinas no palco*, 1874. Óleo sobre tela, The Courtauld Collection, Londres



Fonte: The Courtauld Collection website

A fase não poderia ser mais próspera para Monet, que definitivamente se estabelecia no pelotão de frente dos impressionistas, o que Vincent chamou de “Grand Boulevard”: os pintores estabelecidos e já em condições de viver de sua própria arte, como Monet, Degas e Renoir; em contraposição ao Petit Boulevard, grupo de pintores iniciantes e que lutavam para sobreviver, composto pelo próprio Vincent, por Seurat,

Gauguin e outros ligados ao pós-impressionismo³¹. Seria um erro, no entanto, imaginar que existisse uma condição homogênea entre os pintores do primeiro grupo. Ao contrário, dos artistas com os quais Theo trabalhava com regularidade, somente Monet e Degas se destacavam no mercado. Pissarro e Sisley estavam próximos dos artistas do Petit Boulevard: mais lutando contra a pobreza, do que fazendo parte de uma primeira geração de artistas bem-sucedidos.

Monet se tornava cada vez mais independente de seus *Marchands*, inclusive de Theo. As últimas pinturas segundo o trato estabelecido em 1888 foram compradas em março de 1889. Em junho do mesmo ano – mais de um ano após a exposição das pinturas das Antibes – Theo voltou a disputar as obras de Monet no mercado, sem privilégios. Em junho, comprou cinco paisagens pelo valor de 11.000 francos, o que mostra que o acordo anterior tinha prazo aproximado de um ano. Isto se confirma pela diminuição das pinturas de Monet vendidas por Theo em 1889. Foram 20 em 1889, 10 a menos que no ano anterior. Diferentemente de Pissarro e Sisley, para os quais vender menos com Theo era sinal de tragédia, para Monet era prova de que outros *Marchands* também negociavam sua arte.

Mesmo sem os privilégios de antes, Theo organizou uma segunda exposição de Monet no mezanino da galeria em 1889, com 10 pinturas do artista, acompanhadas de esculturas de Rodin e pastéis de Degas, que descreveu ao irmão como “um grande sucesso”³². Octave Mirbeau escreveu um artigo entusiasmado sobre “as obras incomparáveis” de Monet no *Le Figaro*; Frantz Jourdain³³ chamou a mostra de “uma das principais manifestações artísticas do inverno, que dá definitivamente a Claude Monet o primeiro lugar entre os paisagistas modernos”. Assim, em um prazo curto, Monet estabeleceu um acordo com Theo, de duração aproximada de um ano, do qual já estava livre em 1889, quando colheu os frutos de sua parceria anterior com o *Marchand* holandês.

31 A respeito da divisão feita por Vincent entre Petit e Grand Boulevard, ver carta 584.

32 Na carta 749, Theo escreve a seu irmão: “J'ai en ce moment chez moi une exposition de Claude Monet, qui a beaucoup de succès. D'ici quelque temps por sûr le public voudra des tableaux de la nouvelle école car ils travaillent bien l'esprit public”.

33 Ver nota 3, carta 749.

Acrescente-se a isso as 20 obras de Monet que foram enviadas para a filial da galeria em Londres em abril de 1889, para uma exposição chamada “Impressions by Claude Monet”, cujo catálogo contava com o artigo de Octave Mirbeau traduzido do francês. A exposição foi recebida positivamente nas prestigiadas *Illustrated London News* e *Magazine of Art*, além de contar com compradores ilustres, como John Singer Sargent, que havia sido comparado ao impressionista no artigo da última revista (Rewald, 1986, p. 46). Essa exposição não envolveu Theo diretamente, prova de que seus patrões, a essa altura, já consideravam Monet um artista relevante, e não uma figura controversa cuja presença era garantida pela insistência do holandês.

Para coroar a trajetória ascendente, no fim de 1889, Monet teve obras expostas em uma grande mostra na galeria de Georges Petit, juntamente com Auguste Rodin. Mais de 125 pinturas do impressionista cercavam esculturas de Rodin com direito a expografia suntuosa – como era costume na casa – e texto de catálogo escrito por Octave Mirbeau. Expor com Petit, Theo ou Durand-Ruel (como já havia ocorrido em 1883) fazia parte da própria gestão da carreira do artista. Como Monet tinha dito no passado a Durand-Ruel, “era absolutamente prejudicial e danoso a um artista vender exclusivamente a um só *marchand*” (Rewald, 1986, p. 15).

A mostra na galeria de Petit aconteceu simultaneamente à Exposição Universal de 1889 e contou com obras emprestadas de alguns colecionadores que as haviam comprado da Boussod, Valladon & Cie, como Dupuis. Após a exposição, Theo comprou 11 obras de Monet, de fontes variadas, pagando em média 6.000 francos por pintura, valores muito superiores ao que pagara há um ano, mostrando que sua associação com o *marchand* holandês tinha rendido bons frutos. Apesar dos altos preços, Theo foi capaz de vender dois Monets por 16.850 francos a um colecionador americano, comprados semanas antes por um total 10.500 francos. Lucro de 6.350, para espanto de Pissarro (Rewald, 1986, p. 15), que em carta se mostrou surpreso com o sucesso do colega. O mercado também continuava a sorrir a Degas. Em 1889, foram 10 obras do artista, uma delas arrematada na Christie’s por 1.417 francos e vendida na mesma semana para Michel Manzi por 4.000. A média de lucros com Degas no ano foi de mais de 1.200 francos por obra: os patrões de Theo

não tinham o que reclamar de sua incursão pelos modernos, pelo menos no que diz respeito a Monet e Degas, como indicam os registros da galeria.

Pissarro, entretanto, ainda que tenha vendido seis pinturas em 1889, permanecia em uma situação precária. Seu cliente mais constante era Dupuis, que por 300 francos comprou *Rebanho de ovelhas* do *Marchand* em junho do mesmo ano. Os preços das vendas dificilmente ultrapassavam essa marca, o que levou Theo a escrever a seu irmão que Camille Pissarro “tinha grande dificuldade em vender, e passava por dificuldades”. Buscando remediar a situação, no começo de 1890, Theo organizou uma mostra do artista no mezanino de sua galeria com 15 pinturas e 11 guaches, que também contou com uma escultura de Gauguin (Rewald, 1986, p. 15).

Para a exposição, Theo cogitou convidar três escritores a essa altura associados aos impressionistas: Gustave Kahn, Gustave Geffroy e Octave Mirbeau. Segundo o *Marchand*, o crítico escolhido deveria tratar dos aspectos da obra de Pissarro “ressaltando a qualidade da execução de modo a destruir o absurdo preconceito do público contra sua técnica pontilhista”, em clara consonância com os expedientes da época, como mostrado no capítulo anterior. Mirbeau já havia escrito textos sobre Monet; Kahn, um dos principais colaboradores da *Révue de Fénéon* (Stolwijk & Richard, 1999, p. 123), não teria problemas em escrever sobre a técnica divisionista de Pissarro. No fim, Theo e Pissarro optaram por Geffroy, crítico experiente que escrevia para o jornal *La Justice* e que já havia escrito o catálogo da exposição de Raffaëlli organizada meses antes.

Além disso, a escolha por Geffroy era um indicativo de que Theo entendia bem seu mercado. As pinturas de Pissarro presentes na mostra eram em sua maioria divisionistas, um estilo ainda não bem aceito pelo público e rejeitado por *Marchands* como Durand-Ruel. Geffroy era conhecido por suas posições à esquerda do espectro político e por estar aberto aos novos desenvolvimentos artísticos praticados pelos artistas do pós-impressionismo. Estar associado a ele era acenar para um público simpático às ideias estéticas e políticas do campo da vanguarda: um público que dificilmente visitaria a galeria no Boulevard Montmartre em busca das obras expostas no andar térreo, mas que precisava ser apresentado ao que era feito no mezanino.

A exposição contou com 16 telas, sete têmperas e quatro guaches³⁴. Em carta a seu irmão, Theo menciona que cinco obras foram vendidas, totalizando 4.800 francos, como indicam os registros da galeria³⁵. Foram elas: *Paisagem em Auvers*, por 600 francos, *Campina em Saint Charles*, por 1.200 francos, *L'abrevoir*, também por 1.200 francos, *Camponesa guiando bodes*, por 800 francos e *Mós e ovelhas*, por 1000 francos. O dinheiro repassado ao artista, 3.150 francos, era menos do que normalmente seria devido em transações em consignação, após retirar os 25% de comissão. Não há razões claras para essa diferença, mas é possível que ela se deva ao acerto de alguns dos muitos adiantamentos que Theo fazia a Pissarro em horas de aperto, como especula Rewald (1986, p. 54).

Na sequência da exposição de Pissarro, em 1890, os registros da galeria mostram que Theo comprou cinco pinturas de Monet, não diretamente do artista, e uma obra de Manet, *Estudantes de Salamanca*, imediatamente vendida ao editor Michel Manzi – o que indica transação por consignação. Os registros também apontam que Theo pagou 5000 francos por quatro pinturas de Degas, duas delas rapidamente vendidas e outra incorporada à coleção de Eugène Boussod, sócio da galeria e patrão do marchand. Temos aqui algo relevante: patrões de Theo não só “toleravam” a arte moderna vendável, mas também a apreciavam o suficiente para integrá-la à sua coleção.

Em abril, Theo vendeu um Degas a Dupuis e fez transações com duas obras de Monet, uma delas vendida ao próprio artista por 2000 francos, sem cobrar comissão da galeria, o que mostra um movimento claro de manter boas relações com o artista. Acrescente-se a isso o fato de que Léon Boussod, um dos sócios da galeria, quis visitar Monet na companhia de Theo, segundo ele informa em uma carta a Vincent. A visita, marcada para o dia da Bastilha, terminou por não ocorrer. No entanto, o interesse mostra a disposição dos donos da galeria em lidar pessoalmente com Monet. Estava claro que as estratégias comerciais de Theo e de seus patrões incluíam os artistas do chamado “Grand Boulevard”. Finalmente, ainda nos primeiros meses do

34 Para mais detalhes ver *Exposition d'oeuvres récentes de Camille Pissarro. Exhib. cat. Paris (Boussod, Valadon & Cie)*, Février, 1890. Ver também *Pissarro e Durand-Ruel Snollaerts*, p. 218-219, 2005.

35 Carta 858, enviada por Theo a seu irmão, data de 15 de março de 1890 e detalha as obras vendidas na exposição.

ano, Theo negociou duas obras de Gauguin: as últimas pinturas do artista que passariam pelas mãos do *Marchand* holandês.

Em julho do mesmo, Vincent cometeu suicídio em Auvers-sur-Oise. Depois da morte de seu irmão, Theo tentou contatar Durand-Ruel para organizar uma mostra póstuma do irmão. Não teve sucesso, o velho *Marchand* começava a colher os primeiros resultados de seus investimentos nos impressionistas e ainda não estava aberto para os artistas da geração posterior. No mesmo ano, problemas nervosos levaram Theo a ser internado em um hospital psiquiátrico na Holanda onde morreria em janeiro de 1891. Após a morte do *Marchand* holandês, Gauguin foi direto ao reconhecer que “somente van Gogh sabia como vender e como criar uma clientela, (e que) ninguém hoje sabe como ‘tentar’ um colecionador” (Rewald, 1986, p. 74-75).

Um *Marchand* De Corots

A última carta escrita por Vincent a Theo antes de morrer está repleta de considerações sobre o mercado de arte de seu tempo³⁶. Nela, o pintor diz considerar o irmão mais do que um “simples *Marchand* de Corots”. Mas o que significava ser um *Marchand* de Corots? Significava estar associado ao que o mercado já tomava com estabelecido, aos produtos vendáveis que não demandavam um esforço adicional. De algum modo, também significava ser aquilo esperado pelos patrões de Theo³⁷. Por isso mesmo, para o irmão, Theo era mais do que isso. Era alguém no meio do caminho, com um pé no mundo comercial, do interesse, frio, e outro no mundo artístico, supostamente mais verdadeiro. Vincent provavelmente pensou em Corot porque o irmão tinha acabado de vender uma obra do artista por 8.064 francos, por meio de seu antigo patrão em Haia, H. G. Tersteeg³⁸. A pintura tinha sido comprada meses antes por 3.000 francos, um lucro de 5.064 em pouco tempo (figura 7). Por outro lado, ainda que não fosse um diferencial, ser um *Marchand* de Corots era um caminho seguro. Além da enorme valorização dos paisagistas de sua geração, Corot havia falecido em 1875 e a oferta de

36 Carta 902.

37 Trata-se de *Lembrança de Nemi* da coleção Mesdag. A transação foi narrada por Theo em uma carta escrita a Vincent em 1 de julho de 1891, número 894.

38 A pintura havia sido comprada em abril de 1890 e fora vendida em junho, conforme consta nos arquivos da Goupil presentes no RKD, nº 20439.

suas obras estava encerrada, o que pressionava os preços para cima. O mesmo acontecia com outros artistas já falecidos e com reputação bem estabelecida. Para ser um *Marchand* de artistas vivos, como muito bem ensinara Durand-Ruel, era preciso correr riscos e esperar um longo tempo até que as sementes plantadas florescessem.

As apostas de Theo também foram muito além dos impressionistas posteriormente célebres e passavam por nomes mais vendáveis, que Rewald chamou pejorativamente de *impressionismo High Society* (Rewald, 1986, p. 50), como Carièvre, Guillaumin, Besnard e Raffaëlli. Também mostram sua percepção para os movimentos que o mercado fazia em relação a determinados artistas. É o caso de Daumier, de quem Theo comprou cerca de 10 obras entre o final de 1888 e o início de 1889, conforme mostram os registros da galeria. Por que o súbito interesse do *Marchand* pelo artista? Provavelmente porque acontecimentos da época chamaram a sua atenção, como um texto publicado pelo crítico Alexandre Arsène em 1888, o sucesso da exposição de caricaturas na *École des Beaux-Arts* e o elogio da crítica por ocasião da Exposição Universal de 1889 (Rewald, 1986, p. 90).

Assim como os artistas do meio do século haviam sido a base para os investimentos de Durand-Ruel nos impressionistas, para Theo, nomes como Corot eram um ativo seguro em uma espécie de carteira variada. Em outras palavras: para vender artistas vivos, era necessário vender artistas mortos, capazes de sustentar a atividade do *Marchand* em outras frentes que tardariam a trazer lucro. Por exemplo, apesar dos altos preços, Monet não trouxe lucros à galeria ao longo dos dez anos de gerência de Theo. Já os artistas que o *Marchand* mais ajudava, como Pissarro e Gauguin, foram capazes de proporcionar pequenos lucros, o que de um ponto de vista puramente contábil bastaria para justificá-los na galeria: pelo menos não davam prejuízo. Isto então significa que Pissarro e Gauguin eram um bom negócio e que Monet era um mau? Não exatamente. Vejamos alguns números³⁹.

39 Os valores foram retirados dos registros da galeria, mencionados na introdução deste trabalho. Acrescento que, como é possível verificar em Mitchell (2007, p. 961), o nível de preços na França, entre 1881 e 1890, foi praticamente estável, razão pela qual as variações reais dos valores mencionados não foram levadas em conta para analisar a trajetória dos preços praticados por Theo ao longo do período.

Entre 1881 e 1890, período de gerência de Theo, a filial do Boulevard Montmartre comprou 869 obras e gastou 1.616.818 francos⁴⁰. O artista com mais obras compradas foi o italiano Vittorio Matteo Corcos, com 75 adquiridas pelo total de 72.187 francos. Uma média de 962,50 francos por quadro. Logo em seguida, na segunda posição, está Monet, com 68 obras compradas pela empresa sob a gerência de Theo, pelo total de 94.525,81 francos. Na terceira posição do ranking de compras está Corot, com 51 obras compradas pelo total de 190.033,81 francos. Uma média de 3726 francos por quadro. Isto deixa claro que, apesar de a quantidade de obras de Corot ser inferior à quantidade de obras de Corcos e Monet, o valor final pago por obra de Corot era aproximadamente 2,7 vezes maior do que o valor pago por um Monet e quase 3,9 vezes maior do que o valor de uma obra de Corcos. A informação não é surpreendente: como disse o próprio Vincent, Corot era central na definição da profissão do irmão, o que também mostra que o impressionista não era exatamente barato: o fato de Corot ser “apenas” 2,7 vezes mais caro do que Monet, por obra, indica que o impressionista era relativamente caro quando comparado com outros, como Corcos ou Adolphe Monticelli (em relação a este último, o impressionista era cerca de três vezes mais caro). As compras de Monet foram todas feitas de 1886 em diante. As de Corcos e de Corot relativamente distribuídas pelo período todo.

Os dez anos de Theo à frente da galeria do Boulevard Montmartre renderam à rede Boussod, Valladon & Cie um lucro líquido de 605.993 francos. Corot foi artista responsável por cerca de 20% desses lucros. Com ele, a galeria gastou cerca de 190.003 francos e arrecadou 315.400: lucro total de 125.366; lucro médio de quase 2.800 francos por pintura. Inegavelmente, Theo era um *merchant* de Corots. Sem ele não poderia ter havido a sua incursão pelo impressionismo. Da nova geração, somente Degas foi capaz de render lucros significativos, trazendo 8.300 francos à galeria. Monet, a quem Theo se esforçou para monopolizar, deu um prejuízo, ainda que modesto, de 4735 francos e, ironicamente, Pissarro e Gauguin trouxeram pequenos lucros de 1866 e 1135, respectivamente. Em outras palavras, nem Theo nem seus patrões perdiam nada ao manter as obras dos pintores

⁴⁰ Esses valores dizem respeito somente às atividades da galeria de Theo e não necessariamente podem ser estendidos para o mercado como um todo. As médias e os rankings estão relacionados somente aos preços atingidos por tais artistas no negócio do *merchant*.

na galeria, e isto explica por que suas obras estiveram sempre entre as negociadas pela loja.

Mas, então, por que a insistência em Monet? Ela pode ser explicada por uma estratégia de longo prazo. Theo provavelmente estava pensando em Monet em um horizonte futuro, não imediatamente. Tratava-se de um investimento. Por exemplo, se considerarmos as pinturas que Maurice Joyant, sucessor do holandês na galeria, vendeu e que haviam sido compradas por Theo, os números se tornam positivos. Há também uma tentativa de formar estoques e se beneficiar da curva ascendente de preços que Degas e Monet artistas viviam.

Além disso, o risco de Monet era relativamente baixo, sobretudo nos primeiros anos, ou seja, comprar uma obra de Monet e não vende-la traria prejuízos moderados e, no longo prazo, poderia se revelar um ótimo negócio. Isto talvez explique por que Léon Boussod resolveu participar da visita que Theo faria ao artista no dia da Bastilha em 1890. No caso de Pissarro e Gauguin, a maioria das transações era feita por consignação: não havia comprometimento de longo prazo da empresa com os artistas. A galeria recebia obras e as colocava à disposição para serem vendidas. Nenhuma política de formação de estoques ou de investimento de longo prazo parecia estar no radar. Havia uma boa vontade de Theo para ajudar os artistas, e a concordância, provavelmente relutante, dos patrões em permitir que eles fossem expostos na vitrine da loja do Boulevard Montmartre.

Theo não foi nem um guerreiro abnegado da arte moderna, muito menos um gênio do mercado financeiro superior a Warren Buffet⁴¹, mas sim um *Marchand* integrado às práticas comerciais de seu tempo, próximo dos artistas e apreciador da arte que vendia – inclusive de pintores que, nas palavras de Rewald, “ele era obrigado a vender” (Rewald, John, 1986, p. 10). Entender a atuação de Theo nesse contexto também significa entender as relações materiais e artísticas de seu tempo. Em outras palavras: significa entender como a profissão de *Marchand* respondia aos desenvolvimentos artísticos da modernidade nos quais arte e mercado são indissociáveis.

41 A comparação é feita no infeliz livro *O capital de Van Gogh* (2019).

REFERÊNCIAS

- Exposition d'oeuvres récentes de Camille Pissarro. Exhib. cat. Paris (Boussod, Valadon & Cie). (1890). Paris: Février.*
- Fénéon, F. (1887a) *Révue indépendante de littérature: calendrier de septembre.*
- Fénéon, F. (1887b). *Révue indépendante de littérature et d'art, calendrier décembre.*
- Fénéon, F. (1888a). *Révue indépendante de littérature: calendrier de janvier.*
- Fénéon, F. (1888b). *Révue indépendante de littérature: calendrier mars.*
- Grasset, B. (Ed.). (1946). *Lettres de Gauguin à sa femme et à ses amis.* Paris: Bernand Grasset.
- Jensen, R. (1994). *Marketing Modernism in Fin-de-Siècle Europe* (p. 43). Princeton: Princeton University Press.
- Lafont-Couturier. H. (2000). *Gérôme&Goupil: Art and Enterprise.* Paris: Réunion des Musées Nationaux.
- Martinez, F. S. (2020). *Os Irmãos van Gogh e o mercado de arte do Século XIX* (Tese de Doutorado). Universidade Estadual de Campinas, Campinas, SP.
- Mitchell, B. R. (2007). *International Historical Statistics, Europe 1750-2005* (p. 961). New York: Palgrave Macmillian.
- Nonne, M. (1988). *Les marchands de Van Gogh, exhib. cat. Van Gogh à Paris* (p. 336-338). Paris: Musée d'Orsay.
- Picon, G. (1974). *Naissance ede la peinture moderne.* Genebra: Skira. (Obra original publicada em 1863).
- Pissaro, J. (Ed.), Durand-Ruel Snollaerts, C. (2005). *Pissaro: Catalogue critique des peintures* (Volume 1, p. 218-219). Milan: Skira et Wildestein Institute.

Rewald, J. (1986). Theo van Gogh as Art Dealer. In J. Rewald. *Studies on Post-Impressionism*. Londres: Thames and Hudson.

Stolwijk, C., Thomson, R. (1999). *Theo van Gogh: 1857-1891: Art Dealer, Collector and Brother of Vincent* (p. 163). Amsterdam: Van Gogh Museum.

Thomson, R. (1999). Theo van Gogh: an Honest Broker. In C. Stolwijk, R. Thomson. *Theo van Gogh: 1857-1891: Art Dealer, Collector and Brother of Vincent* (p. 61-152). Amsterdam: Van Gogh Museum.

Veen, W. (2019). *O capital de Van Gogh: ou como os irmãos Van Gogh foram mais espertos do que Warren Buffet*. Brasil: L&PM Editores.

Venturi, L., Durand-Ruel, P. (1939). *Les archives de l'impressionisme: lettres de Renoir, Monet, Pissarro, Sisley et autres* (p. 325-326). Paris, New York: Paul Durand-Ruel.

Welsh-Ovcharov, B. (1981). *Vincent van Gogh and the birth of Cloisonism*. Toronto: Art Gallery of Ontario.

Welsh-Ovcharov, B. (1976). *Vincent van Gogh: his Paris period 1886-1888*. Alphen aan den Rijn: Vis-Druk.