

El amor al arte

Isaac Cerdeira Reviriego, director de la Fundación Callia

Felipe Delgado

Su misión es promover el mecenazgo y reconocer a quienes lo hacen posible, porque durante siglos hemos admirado a los grandes artistas, pero muchas veces olvidamos a quienes hicieron posible que esas obras existieran. No existiría un Martirio de San Mauricio de El Greco sin Felipe II, ni una Capilla Sixtina de Miguel Ángel sin el Papa Julio II.

En estos quince años, la Fundación ha ido creciendo y ampliando su alcance. Desde las primeras iniciativas vinculadas a La Suerte de Dar, el proyecto con el que inició su actividad, ha ido construyendo una plataforma que reúne a artistas, mecenas, coleccionistas, empresarios e instituciones, no sólo para hablar del valor del mecenazgo, sino para ejercerlo de forma activa a través de la captación de fondos destinados a la restauración de obras maestras del patrimonio artístico público.

Ese crecimiento también se refleja en las alianzas que se han ido sumando, con instituciones como la Casa Real, la Real Academia de Bellas Artes de San Fernando, el Ayuntamiento de Madrid o Patrimonio Nacional. La evolución de Fundación Callia se entiende precisamente ahí, en haber pasado del reconocimiento a la acción, con más de 60 obras restauradas y otros proyectos que tienen un impacto real.



Tras 15 años de trayectoria de Fundación Callia, ¿qué le llevó a asumir la dirección de la organización y qué papel considera que corresponde a las nuevas generaciones en el impulso del mecenazgo cultural en España?

Mi vínculo con el arte viene de muy atrás, de cuando era pequeño y empecé a visitar museos con mi madre. Esas experiencias se van quedando dentro. Recuerdo, por ejemplo, el día en que le dije: “Mira, un Mondrian”. Tendría 6 años. Seguramente entonces no era plenamente consciente de lo que significaba, pero hoy entiendo que ahí empezaba a formarse una manera de mirar. A eso se sumó también la música, porque toqué el piano desde muy pequeño, y esa educación artística temprana ha marcado profundamente mi relación con el arte.

Asumir la dirección de Fundación Callia no ha sido para mí incorporarme a un proyecto ajeno, sino dar continuidad a una historia personal y familiar que he vivido de cerca desde sus inicios. La idea de crear la Fundación surgió hace 15 años, cuando Carmen Reviriego, mi madre, empezó a dar forma a una convicción muy clara, que el arte también es una causa filantrópica tan importante como puede ser la sanidad o la educación.

El patronato de la Fundación reúne perfiles empresariales, académicos, culturales e institucionales. ¿Qué valor aporta esta diversidad de visiones a la hora de diseñar estrategias de mecenazgo con impacto real?

En Fundación Callia tenemos el convencimiento de que una fundación debe gestionarse con el mismo rigor que una empresa si quiere tener impacto real. Hay que tener estrategia, capacidad de ejecución, transparencia, continuidad y una visión clara de hacia dónde se quiere ir.

La diversidad del patronato es clave precisamente por eso. Permite que las decisiones no se tomen desde una única perspectiva, sino desde una visión más completa. Cuando se combinan experiencias y conocimientos distintos, es más fácil identificar oportunidades, anticipar riesgos y tomar mejores decisiones.

El mecenazgo necesita emoción, pero también organización. Puedes tener un propósito muy valioso, pero si no sa-

bes convertirlo en proyectos concretos, captar fondos, generar confianza y ejecutarlo bien, el impacto se queda a medias. Esa combinación entre propósito, excelencia y capacidad de ejecución es lo que permite que una fundación pase de tener una buena misión a generar impacto real.

Más allá de la filantropía, ¿de qué forma puede el mecenazgo convertirse en una expresión de liderazgo humanista y en una vía para que empresarios y directivos construyan un legado que trascienda su actividad empresarial?

Creo que muchos empresarios y directivos, después de construir una empresa, una carrera o un patrimonio, empiezan a hacerse una pregunta distinta. No solo qué han conseguido, sino qué quieren dejar. Ahí el mecenazgo tiene una fuerza enorme, porque permite transformar parte del éxito personal o empresarial en un legado.

Vivimos en un tiempo muy marcado por la inmediatez, por el resultado rápido y por la gratificación inmediata. El mecenazgo, en cambio, conecta con otro tipo de satisfacción, más duradera y más profunda. Eso es lo que en Fundación Callia llamamos “La Suerte de Dar”.

Una obra restaurada, una institución fortalecida o un artista acompañado son formas concretas de devolver algo valioso a la sociedad.

¿Cómo puede una colección privada convertirse en patrimonio cultural, emocional y familiar capaz de transmitir valores entre generaciones?

Una colección privada puede empezar por el gusto, por la emoción ante una obra o por el deseo de convivir con el arte. Al final, una de las cosas más importantes es adquirir obras con las que uno quiera vivir, porque esas obras acaban formando parte de la vida cotidiana.

Cuando una familia convive con el arte, las obras dejan de ser simples objetos para convertirse en recuerdos, conversaciones y formas de educar la mirada. También enseñan que el coleccionista no es solo propietario, sino custodio temporal de unas obras que debe cuidar, compartir y transmitir.

Pero para que una colección se convierta en legado necesita algo más que buenas adquisiciones. Necesita relato, documentación, conservación, visión de futuro y, muchas veces, el acompañamiento de profesionales que ayuden a ordenar ese proceso. Cuando eso ocurre, la colección puede convertirse en un proyecto compartido por varias generaciones, capaz de unir a la familia en torno a unos valores.

España no cuenta con una tradición de mecenazgo tan arraigada como otros países. ¿Qué barreras culturales o institucionales identifica y qué cambios serían necesarios para construir una auténtica cultura del mecenazgo en nuestro país?

Creo que el gran reto en España no es solo tener una buena ley de mecenazgo, aunque el marco jurídico y fiscal importa. El reto más profundo es cultural. En el mundo anglosajón, la participación de la sociedad civil en museos e instituciones culturales forma parte de su cultura y se entiende con mucha más naturalidad.

En España todavía nos cuesta más. Muchas veces quien se implica desde la iniciativa privada no recibe suficiente reconocimiento e incluso puede despertar cierta sospecha. Eso,



en algunos casos, frena a personas con voluntad de apoyar. Por eso creo que la clave está en dar visibilidad a quienes ya ejercen el mecenazgo. Esa visibilidad genera referentes y ayuda a que otros entiendan que contribuir al patrimonio común también es una forma de responsabilidad social.

Fundación Callia actúa como puente entre la sociedad civil, las instituciones públicas y el patrimonio común. ¿Cómo se articulan estas alianzas y de qué manera puede la iniciativa privada acompañar la labor de las instituciones en la conservación del patrimonio?

Para mí, la clave está en que la iniciativa privada no sustituya a lo público, sino que lo acompañe y lo refuerce. Estas alianzas se articulan desde la confianza. Primero hay que escuchar a las instituciones, entender sus prioridades y detectar dónde la iniciativa privada puede ser realmente útil.

A partir de ahí, el mecenazgo permite canalizar apoyos hacia proyectos concretos, como la restauración de obras, la conservación de colecciones o la difusión del patrimonio artístico. Cuando esa colaboración se construye bien, permite sumar recursos y hacer posibles proyectos que responden a una necesidad real.

El Consejo Internacional de Mecenazgo de las Colecciones Reales representa una iniciativa sin precedentes en España. ¿Qué papel desempeña este órgano en la conexión cultural entre España y América Latina y qué proyectos estratégicos lidera en la actualidad?

El Consejo Internacional de Mecenazgo de las Colecciones Reales nace de la colaboración entre Fundación Callia y Patrimonio Nacional para apoyar la conservación, restauración y difusión de las Colecciones Reales desde una perspectiva internacional.

Tiene un papel muy especial en la relación entre España y América Latina, porque reúne a mecenas de distintos países con una vinculación real con España y con una trayectoria reconocida en el ámbito de la filantropía. El Consejo no solo contribuye a conservar patrimonio, sino también a reforzar la conexión cultural entre ambos lados del Atlántico a través del arte.

Esa misión ya se está concretando en proyectos importantes, como la restauración de *El martirio de San Mauricio de El Greco* y la primera exposición de las Colecciones Reales en América Latina, que se realizará en el Museo Nacional de Bellas Artes de Buenos Aires y en la que se expondrán dos tapices de Goya.

Los Premios Internacionales de Mecenazgo constituyen la iniciativa principal de Fundación Callia. ¿Qué dimensión ha adquirido este encuentro global desde su primera edición en 2015 y qué impacto genera en el ecosistema cultural español e internacional?

Los Premios nacieron en 2015 con la voluntad de poner en el centro la figura del mecenas y reconocer su papel en

la creación, conservación y transmisión del arte. Primero tuvieron una dimensión iberoamericana y desde 2025, con motivo del X aniversario, pasaron a ser los Premios Internacionales de Mecenazgo.

Hoy son mucho más que una ceremonia. Durante tres días convierten Madrid en un punto de encuentro para artistas, mecenas, coleccionistas, fundaciones e instituciones. A través de las conversaciones de *La Suerte de Dar*, la ceremonia de entrega de premios y la gala benéfica, se genera una comunidad internacional en torno al arte y al compromiso social. Creo que ese es su principal impacto, haber creado desde España un espacio de reconocimiento, encuentro y conversación internacional sobre mecenazgo.

¿De qué forma contribuyen los Premios a visibilizar la figura del mecenas y a financiar la restauración de obras maestras del patrimonio público español?

Una de las cosas más potentes de las conversaciones de *La Suerte de Dares* que permite escuchar a los mecenas en primera persona. Que hay detrás, por qué decidieron implicarse, qué aprendieron y cómo apoyar el arte se convirtió para ellos en una forma de vida. Creo que esto es clave porque genera referentes e inspira a otros a implicarse.

Cada año vemos cómo artistas españoles e internacionales donan obras que después se subastan en la gala benéfica, y los fondos recaudados se destinan a la restauración de obras maestras del patrimonio artístico público. Hay algo muy especial en ese gesto, porque son los artistas de hoy quienes salen al rescate de los viejos maestros.

Un empresario o directivo que desee implicarse en el mecenazgo cultural, ¿por dónde debería empezar y qué pasos concretos recomendaría para que esa inquietud inicial se traduzca en un compromiso estructurado y de largo plazo?

Le diría que empiece por una pregunta muy sencilla: ¿Qué me importa de verdad? El mecenazgo más auténtico nace de una conexión personal con una causa, una institución, un artista, una colección o una idea de legado.

Después, le recomendaría acercarse al mundo cultural con curiosidad, escuchar a las instituciones, conocer sus necesidades y dejarse acompañar por personas con experiencia. Muchas veces la voluntad de ayudar existe, pero necesita orientación para convertirse en un proyecto serio y útil.

A partir de ahí, hay que concretar el compromiso. Puede ser restaurar una obra, apoyar a un museo, financiar un programa educativo, acompañar a artistas, crear una colección con vocación pública o sumarse a una iniciativa ya existente. El verdadero mecenazgo aparece cuando se comprende el impacto de lo que se apoya y la emoción inicial se transforma en un compromiso sostenido, capaz de convertirse en legado ■



Fotos: Nina Prodanova