Héctor Díaz

Interviews

HECTOR DIAZ

Interviews to **Héctor Díaz**

Hector Diaz, Founder and Director of the international contemporary art gallery HECTOR DIAZ by J. Francisco de Anda Corral	El Economista	Jan. 23, 2025	2
Reflections on being a gallerist, the art of selling art: Héctor Díaz Gallery turns 5 by Gabriel Ibarra Bourjac	Conciencia Pública	Jan.13, 2025	8
Painting. Héctor Díaz transforms the art industry by Gabriela Gorab	Milenio	Apr. 6, 2024	14
Art and tequila, the perfect mix by Kike Esparza	El Informador	Sept. 17, 2023	20
Passion for art by Brisa Frias	El Diario	Sept. 4, 2023	24
HECTOR DIAZ Gallery "A space for admiration, contemplation, and collecting" by Gabriel Ibarra Bourjac	Legisladores de México	Mar. 1, 2023	28
Jalisco is experiencing a gallery crisis: Gallerist Héctor Díaz by Gabriel Ibarra Bourjac	Conciencia Pública	May 15, 2022	36
HECTOR DIAZ Gallery Contemporary art by Fernando Sánchez	AmelieArt	Apr. 2022	44
Héctor Díaz and art as a way of life by Ana García	Players of Life	Mar. 16, 2022	50
HECTOR DIAZ Gallery: Artists, styles and stories from around the world by Gabriela Gorab	Watch it First	Jul. 2021	54

Hector Diaz, Founder and Director of the international contemporary art gallery HECTOR DIAZ

By: J. Francisco de Anda Corral
Media outlet: El Economista
Date: January 23, 2025
Link: https://www.eleconomista.com.mx/arteseideas/mexico-hay-pocas-galerias-muchas-tiendas-arte-hector-diaz-20250123-743290.html

The gallerist and curator from Chihuahua reviews the contemporary art market in Mexico and shares the process of internationalization of his gallery, which is about to turn five years old; Art Week "*is a visual spectacle, a farce disguised as glamour,"* he asserts.

Héctor Díaz is one of the youngest dealers in Mexico's pictorial art market. Ah, but that is where the identifying characteristic of our interviewee lies—he doesn't just sell artworks; he considers himself a *"builder of artistic careers and collections."*

Born in Ciudad Juárez in 1986—*"in a border city in the middle of the desert; very far north of Mexico and very far south of the United States,"* he says with a certain pride—Díaz grew up in a binational culture, studied Business at Tecnológico de Monterrey and IPADE, and in 2020, at 33 years old, he embarked on the adventure of founding his own art gallery in Zapopan, Jalisco, under the seal of his name: HECTOR DIAZ; thus, in capital letters and without accents, "*an international and universal contemporary art gallery,"* he affirms.

Furthermore, he is an art critic and curator who represents internationally renowned painters in Mexico. On the eve of Art Week in Mexico City, he offers us a fresh point of view on the pictorial market, contrasting with the euphoria that this great showcase of Latin American art unleashes among artists and collectors. In addition, he explains the concept of the gallery that he represents and defends.

You are a young player in the contemporary art market in Mexico; how do you define yourself?

"*I am the first gallerist from Chihuahua, and one of the youngest in the country to start a gallery. I specialize in primary market painting; I am not in the secondary market; I prioritize living artists. I am a young gallerist in age and new to the art industry in Mexico and the world. I believe that one does not seek art, but that it finds you, and captures you forever*.

My career has consisted of representing artists and collectors, and in high-impact cultural and social exhibitions. I never set out to be the best gallery in Jalisco, in Mexico, or in Latin America; no, that would have been a very easy challenge... I set out to be a gallery that competes in the world, even on a smaller scale."

How did HECTOR DIAZ emerge, and what has its itinerary been?

"*Upon entering and understanding this industry, I discovered that there are almost no galleries in Mexico; we are very few; what exists are art stores. Sadly, there is a tremendous lack of professionalism in the sector; artists and collectors are not represented, but rather abused; art sellers only look out for themselves; the promotion of artists in the art industry and the global scene is almost utopian.*

I also discovered that there are many pseudo-artists who seek fame and a label, but that there are really few true artists per generation with a unique voice capable of transcending and writing the new art books.

I have the honor of representing two great European masters: the realist Javier Arizabalo from France and the Fauvist Stefano Puleo from Italy. They are so great that they call themselves painters and not artists, and they still seek to improve and continue learning, something uncommon in young creators."

What role do collectors, artists, and alliances with exhibition spaces play in your project?

"*Representing artists is similar to the process of wine; you need good grapes, a good harvest, and careful aging. Just because a wine is behind a showcase does not mean it is good; the same thing happens with art*.

The representation of collectors does not exist in Mexico; art dealers sell to anyone who is willing to buy. In theory, galleries first represent collectors, then artists. I assure you that few Latin American gallerists know who Joseph Duveen was."

Why does HECTOR DIAZ remain outside the major circuits like the upcoming Art Week in Mexico City?

"*If you go to an art fair, and there are 100 galleries participating with 10 artists each, well, that's 1000 creators, but not necessarily 1000 artists... it is a visual spectacle, a farce disguised as glamour.*"

HECTOR DIAZ

Why did you embark on the adventure of setting up a gallery in a tequila factory, why did the project fail, and what lessons did it leave you?

"*In 2023, I moved my city gallery—"White Cube" style—to a tequila distillery, in Tequila, Jalisco. I was working there for six months; it was intended to be the first Tequilera-Gallery in the world and one of the largest private cultural venues in Mexico with four exhibition halls. I decided to cancel the project for professional reasons, so I lost both spaces.*

It was difficult to cancel our successful Exhibition Program, but I took the opportunity to take my gallery to the next level: implementing institutionalization.

Most galleries—and companies in general—fail to remain in the market and continue in the future due to a lack of institutionalization."

Explain what that institutionalization consists of.

"*Institutionalization allowed HECTOR DIAZ to operate under international standards and represent our collectors and artists in a spectacular way, always adding value to them. It also allowed us to introduce ourselves to the international market and industry, which is where everything really works.*"

Do you believe in the idea of the democratization of art?

"*I do not believe in the democratization of art in the art industry; I believe in artists and I believe in collectors, but the true ones are scarce, which is why it is a luxury industry. However, I do believe in the democratization of exhibitions for communities, because they are culture.*"

In addition to being a gallerist, you are a critic and opinion leader; tell us about that facet.

"*I have had the opportunity to write opinion articles in El Economista for years; this has allowed me to share ideas and reflections on the Mexican industry, which is so unknown, so romantic, but also so devastated and forgotten, to generate awareness, hoping that it can improve; the artists deserve it.*"

How do you currently perceive the contemporary art market in Mexico and the world?

"*Mexico does not lack artists, but gallerists. There are artists creating spectacular art, but there are almost no gallerists creating possibilities.*
Being a gallerist is not just selling art and doing exhibitions; it is building careers and collections.

Few understand what a gallery entails: you sell something that almost no one needs; your buyers are often the richest people in the world; you deal with international artists; you mount high-impact exhibitions; you generate editorial topics; you make alliances with media; you have digital strategies; you offer chic events; you manage international logistics... all at the same time; a gallery's operation is very complex.

Half of the galleries in the world operate in the red... a gallery is almost destined to close... that's why it is important to show that it can be done."

What is your highest aspiration as a gallerist?

"*I want to position Mexico in the 21st Century art industry; I want global artists and collectors to feel represented from my country."*

Artists Represented by HECTOR DIAZ

- Javier Arizabalo | France
- Stefano Puleo | Italy
- Daniela Kovačić | Chile
- Francisco Correa | Colombia
- Duma Arantes | Portugal
- Valeria Reyna | Mexico
- Heyder Reyes | Cuba
- Christian Escobar | Guatemala
- Edgar Mendoza | Mexico



ARTE E IDEAS

“En México hay pocas galerías y muchas tiendas de arte”: Héctor Díaz

Por J. Francisco De Anda Corral -23/01/2025 - 1:50

Arte, IDEAS & GENTE

EDITOR:
J. Francisco de Anda Corral

francisco.deanda@eleconomista.mx

eleconomista.mx

COEDITORA GRÁFICA:
Paola Ceja



Showbiz

Antonio Aja
aaja@marielle.com

Más de 20.5 millones de personas siguieron la investidura presidencial de Donald Trump por Televisa Univision

Sin lugar a dudas, uno de los eventos más importantes del año para la mayoría de la población mundial fue la toma de posesión de Donald Trump como cuadragésimo séptimo Presidente de los Estados Unidos. Esta toma de posesión transmitida a lo largo y ancho del planeta atestiguó el peso del poderío que ahora recae en la presidencia de Donald Trump.
Con la co-conducción de Denise Maerker, Ilia Calderón y Enrique Acevedo, esta cobertura contó con un despliegue sin precedentes de periodistas informando desde posiciones estratégicas: Washington D.C., la frontera y ciudades clave en Estados Unidos y México, durante más de 8 horas.

Columna completa:
eleconomista.mx

© EL ECONOMISTA
JUEVES
23 de enero del 2025

Artistas representados por la galería HECTOR DIAZ

- **Javier Arizabalo** | San Juan de Luz, Francia
- **Stefano Puleo** | Sicilia, Italia
- **Daniela Kovačić** | Chile
- **Francisco Correa** | Colombia
- **Duma Arantes** | Lisboa, Portugal
- **Valeria Reyna** | México
- **Heyder Reyes** | Cuba
- **Christian Escobar** | Guatemala
- **Edgar Mendoza** | Mexico

Entrevista completa
eleconomista.mx

Entrevista Héctor Díaz, FUNDADOR Y DIRECTOR DE LA GALERÍA INTERNACIONAL DE ARTE CONTEMPORÁNEO HECTOR DIAZ

"Tristemente existe una tremenda falta de profesionalismo en el sector, los artistas y los coleccionistas no son representados, sino abusados".

"En México hay pocas galerías y muchas tiendas de arte"

• El galerista y curador pasa revista al mercado del arte contemporáneo en México y comparte el proceso de internacionalización de su galería

J. Francisco de Anda Corral
francisco.deanda@eleconomista.mx



FOTO: CORTESÍA ILIS PEGUT

Héctor Díaz es uno de los marchantes del mercado del arte pictórico más jóvenes de México. ¡Ah!, pero es allí donde radica la seña identitaria de nuestro entrevistado, él no sólo vende obras de arte, se considera un "constructor de carreras artísticas y de colecciones".

Nacido de Ciudad Juárez en 1986 —"en una ciudad fronteriza en medio del desierto; muy al norte de México y muy al sur de Estados Unidos, dice con cierto orgullo—, Héctor Díaz creció en una cultura binacional, estudió Negocios en el Tecnológico de Monterrey y en el IPADE, y en 2020, a sus 33 años, emprendió la aventura de fundar su propia galería de arte, en Zapopan, Jalisco, bajo el sello de su nombre: HECTOR DIAZ; así, en mayúsculas y sin acentos, "una galería de arte contemporáneo, internacional y universal", afirma.

Además, es un crítico y curador de arte que representa en México a pintores de talla internacional, y en la antesala de la Semana del Arte en Ciudad de México, nos ofrece un punto de vista crítico y novedoso sobre el mercado pictórico, contrastante con la euforia que desata entre artistas y coleccionistas este gran escaparate del arte latinoamericano y, además, nos da razón del concepto de galería que él representa y defiende.

— Eres un jugador joven en el mercado del arte contemporáneo en México, ¿cómo te defines?

—Soy el primer galerista que da Chihuahua, y uno de los mas jóvenes en el país en emprender una galería. Me especializo en pintura del mercado primario, no estoy en el mercado secundario, priorizo a los artistas vivos. Soy un galerista joven de edad y nuevo en la industria del arte en México y en el mundo. Creo que uno no busca el arte, sino que éste te encuentra, y te atrapa para siempre.

Mi trayectoria ha consistido en representar artistas y coleccionistas, y en muestras expositivas de alto impacto cultural y social. Yo nunca me propuse ser la mejor galería de Jalisco, de México, de América Latina, no, eso hubiera sido un reto muy fácil...me propuse ser una galería que compita en el mundo, aun en escala menor.

—¿Cómo surge HECTOR DIAZ y cuál ha sido su itinerario?

Al ingresar y comprender esta industria, descubrí que en México casi no hay galerías, somos muy pocas, lo que hay son tiendas de arte. Tristemente existe una tremenda falta de profesionalismo en el sector, los artistas y los coleccionistas no son representados, sino abusados, los vendedores de arte solo ven por ellos; es casi utópico el impulso de artistas en la industria del arte y en la escena mundial.

Descubrí también que existen muchos pseudo artistas que buscan la fama y la etiqueta, pero que son realmente pocos los artistas verdaderos por generación con una voz única capaz de trascender y escribir los nuevos libros de arte.

—¿Por qué HECTOR DIAZ permanece fuera de los grandes circuitos como la Semana del Arte, ya próxima, en Ciudad de México?

Si tú vas a una feria de arte, y hay cien galerías participando con diez artistas cada una, pues son mil creadores, pero no necesariamente mil artistas... es un espectáculo visual, es una farsa disfrazada de glamour.

—¿Por qué te lanzaste a la aventura de montar una galería en una fábrica de tequila, por qué naufragó el proyecto y qué enseñanzas te dejó?

En el año 2023 mudé mi galería en la ciudad –estilo "White Cube"– a una destilería de tequila, en Tequila, Jalisco, estuve trabajando durante seis meses, pretendía ser la primera Tequilera-Galería del mundo y uno de los recintos culturales privados más grandes de México con cuatro salas de exposiciones. Decidí cancelar el proyecto por razones profesionales, entonces me tocó perder ambos espacios.

Fue difícil cancelar nuestro exitoso Programa de Exposiciones, pero aproveché el momento para llevar mi galería al siguiente nivel: implementar una institucionalización.

—Explícanos en qué consiste esa institucionalización

La institucionalización le permitió a HECTOR DIAZ operar bajo estándares internacionales y representar a nuestros coleccionistas y artistas de una manera espectacular, siempre aportándoles valor. Además nos permitió introducirnos al mercado y a la industria internacional, que es donde realmente funciona todo.

— ¿Crees en la idea de la democratización del arte?

Yo no creo en la democratización del arte en la industria del arte, creo en los artistas y en los coleccionistas, pero los verdaderos son escasos, por eso es una industria de lujo. Sin embargo, sí creo en la democratización de las exposiciones, porque son cultura.

—¿Cómo percibes actualmente el mercado del arte contemporáneo en México?

México no carece de artistas, sino de galeristas. Existen artistas creando arte espectacular, pero casi no existen galeristas creando posibilidades.

Ser galerista no es vender arte y hacer exposiciones únicamente, es construir carreras y colecciones.

—¿Cuál es tu aspiración más alta como galerista?

Yo quiero posicionar a México en la industria del arte del Siglo XXI, quiero que desde mi país, artistas y coleccionistas mundiales se sientan representados.

Reflections on being a gallerist, the art of selling art: Héctor Díaz Gallery turns 5

By: Gabriel Ibarra Bourjac
Media outlet: Conciencia Pública
Date: January 13, 2025
Link: https://concienciapublica.com.mx/2025/01/12/reflexiones-sobre-ser-galerista-el-arte-de-vender-arte-galeria-de-hector-diaz-cumple-5-anos/

Zapopan, as never before seen, hosted international artists from North America, Central America, Latin America, the Caribbean, Europe, and Africa.

Positioning Jalisco as one of the most important regions in the art world has been one of the gallery's priorities.

"Being a gallerist is neither a vocation nor a profession; it is one of the most complex trades in the world. It is no coincidence that there are so few of us in Mexico," states Héctor Díaz in an interview with Conciencia Pública.

Héctor shares his reflections on being a gallerist and indicates that for strange and unknown reasons, little is known about how galleries operate and about the gallerists behind them; it is an overly hermetic industry, perhaps that is why it is so romantic.

"I would have liked to read about Mexican gallerists, but there is almost no information available; the media mainly covers artists and exhibitions," he points out.

Héctor Díaz presents his brief reflections on the ten areas where he has worked, with the interest of making the work transparent and understanding the effort of a gallerist in action.

Artists
"*A gallerist represents artists; if he only collaborates with them, then he is an art dealer. I feel proud of the representations I have taken on, international talents ranging from Moscow, Russia, in Europe, to Punta Arenas, Chile, in Latin America, or from Costa Rica, in Central America, to Nigeria, in Africa, or from Cuba, in the Caribbean, to Sicily, in the Mediterranean, to name a few regions of the world.No one teaches you how to deal with artists; it requires sensitivity, transparency, trust, a sense of humor, and absolute professionalism—simply: you have it or you don't. The relationship with an artist is similar to that of a family member, very close, and similar to*

that of a couple, very jealous; it requires a balance; it is only solidified with endless conversations, experiences, and achievements."

Exhibitions

"*Galleries are distinguished by our exhibitions; they are an art; you require deep knowledge of curatorship, museography, and conservation, in addition to a characteristic aesthetic seal. Good exhibitions are those that, in addition to selling well, strengthen the artist's curriculum and the collector's portfolio. Exhibitions are not for collectors; those are few; they are for the public; they represent a cultural and social responsibility in the community, city, and country where they are presented.*"

Events

"*The most glamorous part of the business are the Openings and events, always under a seductive halo of art, press, wine, canapés, music, and personalities from the artistic, cultural, social, business, and intellectual worlds (also influencers and even presumed collectors who come for the drinks, the photo, and the atmosphere). Events must be chic and exclusive; the people who are not invited are just as important as those who are invited; they must be talked about and appear in the social pages. However, they are more of a custom than a true commercial strategy; collectors prefer personalized treatment; they are allergic to crowds and spotlights.*"

Collectors

"*The art of selling art is making someone acquire something they don't need, but thanks to the gallerist, they desire it. It is a luxury industry – good galleries, of course –; most gallerists soon discover that placing art requires extraordinary public relations skills to make money; it's not about talking about art, but about wine, travel, cinema, literature, politics... gallerists who lack worldly knowledge and charisma have a big problem. There are busy collectors who, through a call with their gallerist, invest thousands of dollars in one or several works; there are others who drink your wine for hours chatting with you and spend only a few hundred dollars, sometimes nothing... in practice, you don't know who and how much... but you learn to profile and close.*"

Auctions

"*In addition to the sales they can generate due to their broad reach with collectors, they play a very important role in the value of an artist's works, because who prices the art? The artist? No, the gallery, of course, but when an auction house publishes an artist's values in its catalog, then there is additional support from an institution. The adrenaline of the moment is unique, the bidders, the estimates that go up when things go well, or the disappointment when it didn't even exceed the reserve price. Negotiating with auction houses is an art, from the presentation of the artist and the work to the day of the event and its subsequent handling with the media.*"

Media

"*No one imagines that a good gallery must be an expert manager of communication media. I don't know of another business that requires publishing so much and so constantly: artists, exhibitions, collectors, collaborators, events, opinion, and more. I have had the opportunity to contribute to the world of ideas by sharing my positions on the art industry through Opinion articles. Managing editors, journalists, and intermediaries is an art; you don't deal with media, but with people; they like you or they don't.*"

Editorial

"*A gallerist must know how to read and write a biography (even a short one), as well as an artist's statement, an exhibition history, and a bibliography. The more organized the past is, the easier it will be to present it in the present and project it into the future. It is also necessary to know about the design, publication, and dissemination of art catalogs and books. Galleries are essential in editorial management, both for artists and for collectors. If a gallery does not add value in the editorial world, it should urgently learn how.*"

Consulting

"*Good gallerists identify talent, but in many cases, that is not enough, because the industry requires other skills, so one becomes an artist advisor; and sometimes even an advisor to other gallerists. Being a gallerist is so complex that you must know so much that you can teach any member of the ecosystem. I have advised about 30 artists from various parts of the world over the last 5 years, and one or two Mexican gallerists.*"

Institutionalization

"*A gallery is a company, an extremely difficult company, please understand. If you are not good at business—and I don't mean being an entrepreneur or having sales skills, but in the administration of an international organization—you are going to have a very hard time. I strongly suggest implementing institutionalization to smoothly manage operations and to be able to plan and execute the future of the gallery, collectors, artists, collaborators, and partners. My gallery reached the point where, after great introspection and tremendous organization, we operate internally under international standards, with processes as professional and complex as those of a franchise.*"

Industry

"*It is not enough to understand the art business; you must understand the art industry. Sales from galleries in local markets will cause them to stagnate or fail, because collecting resides in certain global markets, which requires precise, proprietary, and exclusive strategies for the art market. Understanding the industry opens the doors to the international market and major capitals. The only way to understand an industry is by reading about its market economy.*"

HECTOR DIAZ


EL APOYO DE FRANGIE AL DEPORTE EN ZAPOPAN
EL GALERISTA HÉCTOR DÍAZ: EL ARTE DE VENDER ARTE
LA REUNIÓN DE MORENOS SIN CARLOS LOMELÍ
OPINAN EN CONCIENCIA
•Gabriel Ibarra Bourjac •Armando Morquecho •Esteban Trelles • Robles Naya • Benjamín Mora • José Carlos Legaspi Iñiguez •Alberto Gómez
•Iván Arrizola •Daniel Emilio Pacheco •Pedro Vargas •Miguel Anaya •Óscar Abrego •Víctor Hugo Celaya Celaya •Fernando Nuñez •Jorge López Portillo
Director Gabriel Ibarra Bourjac
SEMANARIO
Conciencia
Pública
GABRIEL IBARRA BOURJAC LEMUS: QUIEN LA HACE LA PAGA
DANIEL EMILIO PACHECO EL ESCÁNDALO DEL DELEGADO DE SEGOB EN JALISCO
ARMANDO MORQUECHO TORRES DE BABEL EN GDL Y ZAPOPAN
VÍCTOR HUGO CELAYA: EL ARTE DE LA GUERRA, EL ARTE DEL ACUERDO
ROBLES NAYA TRUMP Y SU TORMENTA
ALFONSO RAMÍREZ CUELLAR EN JALISCO:
"ES FALSO QUE EL INFONAVIT VAYA A PERDER SU CARÁCTER TRIPARTITA"
SE CONSTRUIRÁ 1 MILLÓN DE VIVIENDAS EN EL SEXENIO

HECTOR DIAZ

REFLEXIONES SOBRE SER GALERISTA

>EL ARTE DE VENDER ARTE

LA GALERÍA TAPATÍA, HÉCTOR DÍAZ CUMPLE 5 AÑOS

Por **Raúl Cantú**

Zapopan, como nunca se había visto, fue el anfitrión de artistas internacionales de Norteamérica, Centroamérica, Latinoamérica, el Caribe, Europa y África.

Posicionar a Jalisco como una de las regiones más importantes en el mundo del arte ha sido una de las prioridades de la galería.

"Ser galerista no es una vocación, ni tampoco una profesión, es uno de los oficios más complejos de mundo. No es casualidad que seamos tan pocos en México", precisa Héctor Díaz en entrevista con Conciencia Pública.

Héctor comparte sus reflexiones sobre el ser galerista e indica que por extrañas y desconocidas razones, se sabe poco sobre el funcionamiento de las galerías y sobre los galeristas detrás; es una industria demasiado hermética, quizá por eso es tan romántica.

"A mí me hubiera gustado leer sobre galeristas mexicanos, pero casi no hay información disponible, los medios cubren principalmente artistas y exposiciones", apunta.

Héctor Díaz nos presenta sus reflexiones breves sobre las diez áreas en donde se ha desempeñado, con el interés de transparentar la labor y comprender el esfuerzo, de un galerista en acción.

ARTISTAS

"Un galerista representa artistas; si solamente colabora con ellos, entonces es un Art dealer. Me siento orgulloso de las representaciones que he asumido, talentos internacionales que van desde Moscú, Rusia, en Europa, hasta Punta Arenas, Chile, en Latinoamérica, o desde Costa Rica, en Centroamérica hasta Nigeria, en África, o desde Cuba, en el Caribe, hasta Sicilia, en el Mediterráneo, por nombrar algunas regiones del mundo".

"Nadie te enseña a tratar con artistas, se requiere sensibilidad, transparencia, confianza, sentido del humor, y profesionalismo absoluto, simplemente: lo tienes o no lo tienes. La relación con un artista es similar a la de un familiar, muy cercana, y parecida a la de una pareja, muy celosa, requiere un balance; solo con interminables pláticas, experiencias y logros, se solidifica".

EXPOSICIONES

"Las galerías nos distinguimos por nuestras exposiciones, son un arte, requieres conocimientos profundos de curaduría, museografía y conservación, además de un sello estético que te caracterice. Las buenas exhibiciones son las que, además de vender bien, fortalecen el currículum del artista y el portafolio del coleccionista".

"Las exposiciones no son para los coleccionistas, éstos son contados, son para el público; representan una responsabilidad cultural y social en la comunidad, ciudad y país donde se presentan".

EVENTOS

"La parte más glamorosa del negocio son los Openings y eventos, siempre bajo un halo seductor de arte, prensa, vino, canapés, música y personalidades del mundo artístico, cultural, social, empresarial e intelectual (también influencers y hasta presuntos coleccionistas que van por los tragos, la foto y el ambiente)".

"Los eventos deben ser chic y exclusivos, es igual de importante la gente que no se invita como la que se invita; se debe hablar de éstos y aparecer en la prensa rosa. Sin embargo son mas una costumbre que una verdadera estrategia comercial; los coleccionistas prefieren un trato personalizado, son alérgicos a las multitudes y a los reflectores".

COLECCIONISTAS

"El arte de vender arte es hacer que alguien adquiera algo que no necesita, pero gracias al galerista lo desea".

"Es una industria de lujo –las buenas galerías por supuesto–; la mayoría de galeristas descubren pronto que acomodar arte requiere de habilidades extraordinarias en relaciones públicas para ganar dinero, no se trata de hablar de arte, sino de de vinos, de viajes, de cine, de literatura, de política… los galeristas que no tienen mundo, y carisma, tienen un gran problema".

"Hay coleccionistas ocupados que mediante una llamada con su galerista invierten miles de dólares en una o varias obras; hay otros que se toman tus vinos durante horas platicando contigo y se gastan solo unos cientos de dólares, a veces nada… en



HECTOR DÍAZ, galería orgullosamente tapatía, cumplió 5 años en diciembre de 2024.

"Ser galerista no es una vocación, ni tampoco una profesión, es uno de los oficios más complejos de mundo. No es casualidad que seamos tan pocos en México".

"A mí me hubiera gustado leer sobre galeristas mexicanos, pero casi no hay información disponible, los medios cubren principalmente artistas y exposiciones".

HECTOR DIAZ

"Me siento orgulloso de las representaciones que he asumido, talentos internacionales que van desde Moscú, Rusia, en Europa, hasta Punta Arenas, Chile, en Latinoamérica, o desde Costa Rica, en Centroamérica hasta Nigeria, en África, o desde Cuba, en el Caribe, hasta Sicilia, en el Mediterráneo, por nombrar algunas regiones del mundo".

"Las exposiciones no son para los coleccionistas, éstos son contados, son para el público; representan una responsabilidad cultural y social en la comunidad, ciudad y país donde se presentan".



Héctor Díaz nos presenta sus reflexiones breves sobre las diez áreas en donde se ha desempeñado, con el interés de transparentar la labor y comprender el esfuerzo, de un galerista en acción.



Héctor Diaz con el coleccionista de arte Benjamín Fernández Galindo y el periodista Gabriel Ibarra Bourjac.

"El arte de vender arte es hacer que alguien adquiera algo que no necesita, pero gracias al galerista lo desea".

la práctica, no sabes quién y cuánto… pero aprendes a perfilar y a cerrar".

SUBASTAS

"Además de las ventas que pueden generar por su amplio alcance con coleccionistas, juegan un papel importantísimo en el valor de las obras de un artista, porque ¿quién le pone el precio al arte? ¿el artista? No, la galería por supuesto, pero cuando una casa de subastas publica los valores de un artista en su catálogo, entonces se tiene un respaldo adicional de una institución. La adrenalina del momento es única, los pujadores, los estimados que suben cuando va bien, o la decepción cuando ni siquiera rebasó el precio de reserva".

"Es un arte negociar con casas de subastas, desde la presentación del artista y la obra hasta el día del evento y su posterior manejo con medios".

MEDIOS

"Nadie se imagina que una buena galería debe ser experta gestora con medios de comunicación. No conozco otro negocio que requiera publicar tanto y tan constante: artistas, exposiciones, coleccionistas, colaboradores, eventos, opinión, y más"

"He tenido la oportunidad de aportar al mundo de las ideas compartiendo mis posturas sobre la industria del arte mediante artículos de Opinión La gestión con editores, periodistas e intermediarios, es un arte, no tratas con medios, sino con personas, les caes bien o les caes mal".

EDITORIAL

"Un galerista debe saber leer y redactar una biografía (aunque sea corta), así como una declaración de artista, un historial de exhibiciones y una bibliografía. Entre más organizado sea el pasado, más fácil será presentarlo en el presente, y proyectarlo en el futuro".

"También es necesario conocer sobre diseño, publicación y difusión de catálogos y libros de arte. Las galerías somos indispensables en gestiones editoriales, tanto para los artistas como para los coleccionistas".

"Si una galería no aporta valor en el mundo editorial debería aprender urgentemente".

ASESORÍAS

"Los buenos galeristas identificamos talento, pero en muchos casos no basta, porque la industria requiere de otras habilidades, entonces uno se vuelve asesor de artistas; y en algunas ocasiones hasta de otros galeristas".

"Ser galerista es tan complejo que debes saber tanto que puedas enseñarle a cualquier miembro del ecosistema".

"He asesorado a unos 30 artistas de varias partes del mundo los últimos 5 años, y a uno que otro galerista mexicano".

INSTITUCIONALIZACIÓN

"Una galería es una empresa, una empresa extremadamente difícil, entiéndase por favor. Si no eres bueno en los negocios, y no me refiero a ser emprendedor o tener habilidades para vender, sino en la administración de una organización internacional, la vas a pasar muy mal. Sugiero ampliamente implementar una institucionalización para llevar suavemente las operaciones y poder planear y ejecutar el futuro de la galería, los coleccionistas, los artistas, los colaboradores y los socios".

2Mi galería llegó al punto en donde, después de una gran introspección y una tremenda organización, operamos internamente bajo estándares internacionales, con procesos tan profesionales y complejos como los de una franquicia".

INDUSTRIA

"No basta con entender el negocio del arte, se debe comprender la industria del arte. Las ventas de las galerías en mercados locales harán que se estanquen o fracasen, porque el coleccionismo reside en ciertos mercados mundiales, mismo que requiere de estrategias precisas, propias y exclusivas del mercado del arte".

"Comprender la industria te abre las puertas al mercado internacional y a los grandes capitales. La única manera de comprender una industria es leyendo sobre su economía de mercado".

Painting. Héctor Díaz transforms the art industry

By: Gabriela Gorab
Media outlet: Milenio
Date: April 6, 2024
Link: https://www.milenio.com/cultura/hector-diaz-transforma-negocio-industria-pintura-artistica

"In Mexico, there are many art stores that collaborate, but very few galleries that represent; this is a problem in the industry, but also an opportunity in the market", says the gallerist.

With the aim of achieving dynamic and sustainable organizational growth, Héctor Díaz has decided to finance himself through issuing shares, so he will transition to a corporate focus, led by a board of directors made up of experienced entrepreneurs, moving away from a unidirectional management style.

"*In Mexico, there are many art stores that collaborate, but very few art galleries that represent; this is a problem in the industry, but also an opportunity in the market. Most of the galleries in the country (with some exceptions, mainly in Mexico City) fail to transcend and even disappear due to their business model: the focus is on the sale of artworks, not on the artist's career,"* shared the innovative gallerist.

In January 2020, Héctor Díaz established an international art gallery based in Zapopan, Jalisco. He has stood out for representing artists specializing in painting from various parts of the world, as well as for offering museum-quality exhibitions with rigorous curation and exquisite museography.

The collecting market in Mexico is not only vast but also has significant potential, as demonstrated by the import of artists and works from Latin America and Europe. Today, the best Mexican galleries are dedicated to conceptual art and enjoy international recognition.

However, formal galleries specializing in painting are scarce. It is precisely in this market niche that Díaz has focused his efforts. Regarding Mexican galleries, the entrepreneur poses the questions:

"Which are the best in the field of painting? Which have national or international recognition? Which galleries represent international artists and project them onto the global stage?"

New lifeblood

According to Artsy's Art Collectors Insight 2023, people acquire art primarily for five reasons: to build a collection; to decorate their homes, offices, or spaces; to support artists; to find inspiration; or to make an investment.

The report highlights that 80 percent of art transactions are carried out through digital platforms, reflecting the market's evolution in a post-pandemic world. Currently, physical galleries fulfill additional functions as exhibition spaces, offices, and warehouses; however, local strategies are no longer sufficient, and national and international approaches are required to remain competitive in the global art industry.

Despite operating from Jalisco, Díaz primarily directs his gaze toward broader markets, such as Mexico and the United States, in addition to other countries. His aspiration is to turn the Perla Tapatía (Guadalajara/Jalisco) into a prominent center for international artistic talent, an unprecedented challenge for any gallerist in the region.

"*Local galleries have evolved into an international model, where business management gains more relevance than purely artistic management. In this sense, my gallery stands out by representing artists from various parts of the world and by implementing both local and global strategies to promote my work and that of my artists,"* he says.

In contrast to previous decades, where the focus of Mexican galleries was centered on the owners' benefit, Héctor Díaz Gallery prioritizes the support and promotion of its artists, recognizing the importance of establishing a symbiotic relationship between gallerists and artists to drive success in the international art scene.

"*For me, Héctor represents the new lifeblood that the tree of art needs to keep growing. He is the gallerist most committed to the artist that I have had the pleasure of knowing,"* shares Javier Arizabalo, whose creative practice focuses on figurative themes, emphasizing solid realism techniques.

"*His energy, vitality, and enthusiasm are contagious, always weaving new projects and ideas. However, his disappointment is also notable when expectations are not met with artists who are not up to standard. It takes a great deal of enthusiasm to continue fighting in an environment where everything seems to be against you,"* the artist concludes.

A world of artists

The gallery, based in Jalisco, represents a select group of international artists, offering a space where they can develop and promote their work in an environment of international standards. Those represented include Stefano Puleo from Italy, Javier Arizabalo from France, Francisco Correa from Colombia, Duma Arantes from Portugal, Christian Allison from Nigeria, Johnny Palacios from Peru, Daniela Kovacic from Chile, and Valeria Reyna from Mexico, among others.

MILENIO®

Pintura. Héctor Díaz transforma la industria artística

En México hay muchas tiendas de arte que colaboran, pero muy pocas galerías que representan; esto es un problema en la industria, pero también una oportunidad en el mercado, dice el galerista



Héctor Díaz, coleccionista.

HECTOR DIAZ



MILENIO

DIARIO NACIONAL
Periodismo con carácter
SÁBADO 6 / DOMINGO 7 DE ABRIL DE 2024
$15.00 · AÑO 25 · NÚMERO 8666
www.milenio.com

EDICIÓN FIN DE SEMANA

MARÍA Y LA MODA
UN ESTILO DE VIDA
El Palacio de Hierro homenajea a la diva con una exposición
ADRIANA JIMÉNEZ RIVERA · PAGS. 22 Y 23

GALERÍA E INDUSTRIA
HÉCTOR DÍAZ REVOLUCIONA
GABRIELA GORAB · PAGS. 26 Y 27

Hoy en Mercados: *Cashless:* Trump diversifica fuentes de ingresos

Laberinto: Lorenzo Meyer y la pugna entre izquierda y derecha

Tensiones. Cuerpo de élite de la policía irrumpe en la sede diplomática en Quito y somete al encargado de misión para detener al ex vicepresidente Glas; "insólito e indignante", dice la SRE AGENCIAS Y A. HERNÁNDEZ, QUITO Y CDMX, PAGS. 4 Y 5

México rompe con Ecuador por invasión armada a la embajada

El diplomático Roberto Canseco fue empujado y sometido cuando se opuso a la irrupción de los blindados. JOSÉ JÁCOME/EFE

Claudia: amor al pueblo, solo con Morena y sus aliados

META 2024

ARMANDO MARTÍNEZ, CDMX

Claudia Sheinbaum, candidata de Morena, PT y Verde a la Presidencia, aseguró que solo su movimiento garantiza "honestidad y amor al pueblo", en un video en el que destacó logros de su gestión a horas del debate. PAGS. 8 Y 9

Panistas duros, *sparrings*
Xóchitl practica *rounds* de sombra rumbo al debate
ISRAEL NAVARRO · PAGS. 8 Y 9

EMPRESA SOCIALMENTE RESPONSABLE

Tiran 7 cuerpos en Puebla; caen 3 involucrados en el caso Gisela
EQUIPO MILENIO, PUEBLA Y CELAYA
Culiacán se vistió de fiesta para recordar, en ausencia del agasajado, los 67 años de Joaquín Guzmán Loera. PAGS. 8, 9 Y 12

Futbol. *El Vasco*, único DT mexicano vigente veinte años en Europa

ESCRIBEN HOY

Xavier Velasco
Goles y golpes nos entran a nosotros
P. 3

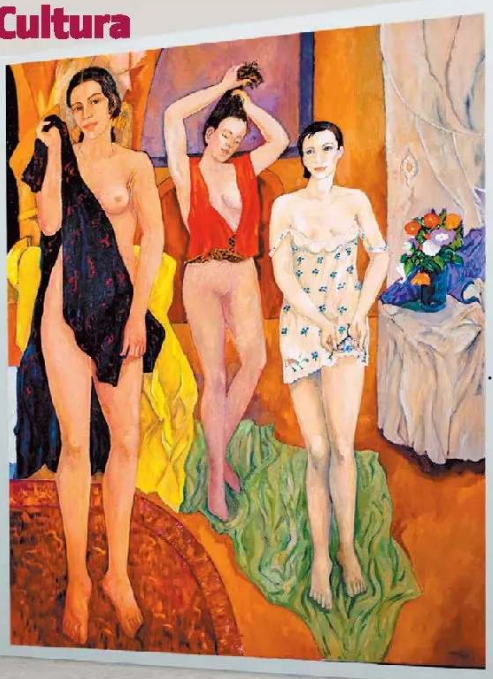
Irene Vallejo
La tentación de mentir: ¿cuántos años tienes?
LABERINTO

A. Pérez-Reverte
Aquella enorme España de los Austrias
P. 28

Eclipse 4:17... los ojos de la NASA, en La Laguna
Los jóvenes y la ciencia

HECTOR DIAZ

Cultura



1 Stefano Puleo, *Three Figures*, 2022. ESPECIAL



2 Javier Arizabalo, Ane, 2020. ESPECIAL

Pintura.

Héctor Díaz transforma la industria artística



En México hay muchas tiendas de arte que colaboran, pero muy pocas galerías que representan; esto es un problema en el sector, pero también una oportunidad en el mercado, dice el galerista

GABRIELA GORAB
CIUDAD DE MÉXICO

Con el objetivo de alcanzar un crecimiento organizacional dinámico y sostenible, Héctor Díaz ha decidido financiarse a través de la emisión de acciones, por lo que se orientará hacia un enfoque corporativo, dirigido por un consejo de administración conformado por empresarios experimentados, dejando atrás la gestión unidireccional.

"En México hay muchas tiendas de arte que colaboran, pero muy pocas galerías de arte que representan; esto es un problema en la industria, pero también una oportunidad en el mercado. La mayoría de las galerías en el país (con algunas excepciones, principalmente en Ciudad de México) no logra trascender e incluso desaparece debido a su modelo de negocio: el enfoque está en la venta de obras, no en la carrera del artista", compartió el innovador galerista.

En enero de 2020, Héctor Díaz estableció una galería de arte internacional con base en Zapopan, Jalisco. Se ha destacado por representar a artistas especializados en pintura de diversas partes del mundo, así como por ofrecer exposiciones de calidad museística con una curaduría rigurosa y una museografía exquisita.

El mercado del coleccionismo en México no solo es vasto, sino que también tiene un potencial significativo, como lo demuestra la importación de artistas y obras de Latinoamérica y Europa. Hoy las mejores galerías mexicanas se dedican al arte conceptual y gozan de un reconocimiento nternacional.

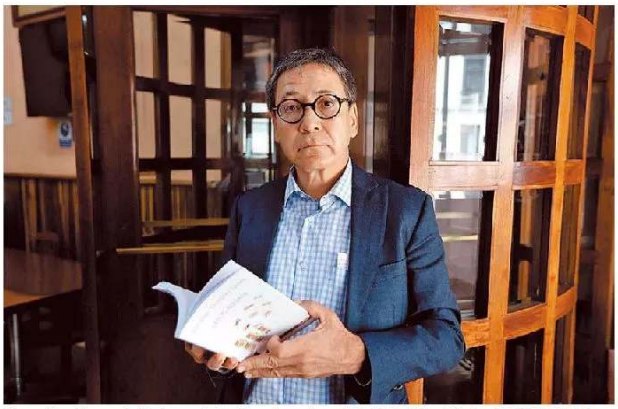
Sin embargo, son escasas las galerías formales especializadas en pintura. Es precisamente en este nicho de mercado en el que Díaz ha centrado sus esfuerzos. En cuanto a las galerías mexicanas, el empresario hace las preguntas: "¿Cuáles son las mejores en el ámbito de la pintura?, ¿cuáles tienen reconocimiento a nivel nacional o internacional?, ¿qué



4 **Stefano Puleo, *Bathers*, 2023.** ESPECIAL

3 **Javier Arizabalo, *Cristina II*, 2012.** ESPECIAL





El escritor dice que la "autoayuda de altura" proviene de los helenistas griegos. JORGE CARBALLO

Letras. "Quiero reivindicar la tradición de la sonrisa"

El nuevo libro de Armando González Torres ahonda en temas que proveen alegría

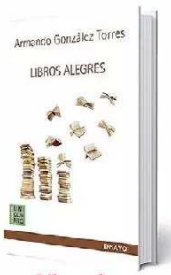
VICENTE GUTIÉRREZ
CIUDAD DE MÉXICO

Lo primero que llama la atención de *Libros alegres* (El tapiz del unicornio) es la capacidad lectora de Armando González Torres (México, 1964). Su voracidad para buscar libros, datos y escritores ayuda a otros lectores a descubrir mundos que pueden sacar sonrisas y dar un respiro en tiempos aciagos.

El autor de la columna "Escolios", del suplemento cultural *Laberinto*, habla de sus ensayos, a los que califica de "autoayuda de altura".

¿Qué tipo de lector eres?
La lectura siempre ha sido para mí un refugio y trato de ser un lector omnívoro. Desde luego, mis campos principales son los de la literatura, pero creo que la excelencia en la escritura se encuentra en todos los terrenos. Soy lector de las más diversas materias. A mí me interesa mucho salir de la zona de confort de los escritores, que es la simple literatura, y leer de todo, creo que es una manera muy fecunda de contaminarse.

¿En qué te ayuda el periodismo para escribir?



Libros alegres
2024

Yo estoy muy agradecido con el oficio periodístico porque te obliga a la concisión, es un gran gimnasio del estilo, del periodismo cultural, y esta construcción de espacio te obliga a ejercer poder de síntesis, poder de selección y a practicar la escritura más directa y más expresiva.

Libros alegres es una selección de 60 ensayos publicados en *Laberinto* que llevan al lector a distintos universos a partir de libros y escritores.

¿Cómo hiciste la selección?
Creo que hay mucho en la producción contemporánea, tanto de literatura como de pensamiento. Por un lado, este pesimismo apocalíptico, donde se ve, digamos, la modernidad sin ninguna salida. Y en ella docontrario está la idea de la autoayuda norteamericana de que con la mera voluntad uno puede ser feliz. A mí me interesaba establecer matices y por eso elegí libros y autores que, si bien no buscan ser edificantes ni complacientes, sí establecen un matiz. En este sentido, creo que podríamos hablar de una tradición de autoayuda de altura que viene desde los helenistas griegos y que llega al siglo XX.

Entonces, ¿sí existen los libros felices?
Desde luego que sí, en la literatura también hay una tradición de la sonrisa, de la celebración de la vida que viene desde Safo, desde los líricos griegos, llega hasta la poesía de Szymborska y pasa por los grandes ensayistas ingleses. Me interesa reivindicar esta gran tradición. Creo que estos autores, aparte de su inmensa calidad literaria, ejercen un efecto lenitivo en el lector. Uno sale de ellos más fresco, más optimista y más contento.

¿Por qué crees que atrae el lado oscuro de la literatura?
Tiene que ver con un fenómeno comercial. Creo que es muy rentable el pesimismo y la visión apocalíptica. Muchos de estos filósofos que están en el candelero, sus ventas parten de ofrecer visiones absolutamente sin salida y se traduce también en una enorme irresponsabilidad a la hora de ejercer diagnósticos, como pasó en pandemia. En la literatura hay ciertas tendencias, como la llamada autoficción y sobre todo la que tiende a lo más tremendista, a lo más exhibicionista, y también está muy bendecida por el mercado.

YADEMÁS

Un mundo de artistas

La galería, con sede en Jalisco, representa a un selecto grupo de artistas internacionales, ofreciendo un espacio donde pueden desarrollar y promover su trabajo en un entorno de estándares internacionales. Entre los representados se encuentran Stefano Puleo, de Italia; Javier Arizabalo, de Francia; Francisco Correa, de Colombia; Duma Arantes de Portugal, Christian Allison de Nigeria, Johnny Palacios de Perú, Daniela Kovacic de Chile y Valeria Reyna de México.

galerías representan a artistas internacionales y los proyectan en el ámbito mundial?".

La savia nueva

Según el "Art Collectors Insight 2023" de la plataforma Artsy, las personas adquieren arte principalmente por cinco razones: para construir una colección; para decorar sus hogares, oficinas o espacios; para apoyar a los artistas; para encontrar inspiración o para realizar una inversión.

El informe destaca que 80 por ciento de las transacciones artísticas se lleva a cabo a través de plataformas digitales, reflejando la evolución del mercado en un mundo después de la pandemia. En la actualidad, las galerías físicas cumplen funciones adicionales como espacios de exhibición, oficinas y almacenes; sin embargo, las estrategias locales ya no son suficientes y se requieren enfoques nacionales e internacionales para mantenerse competitivas en la industria global del arte.

A pesar de operar desde Jalisco, Héctor Díaz dirige su mirada principalmente hacia mercados más amplios, como México y Estados Unidos, además de otros países. Su aspiración es convertir a la Perla Tapatía en un centro destacado de talento artístico internacional, un desafío sin precedente para cualquier galerista en la región.

"Las galerías locales han evolucionado hacia un modelo internacional, donde la gestión empresarial cobra mayor relevancia que la gestión puramente artística. En este sentido, mi galería se destaca al representar artistas de diversas partes del mundo y al implementar estrategias tanto locales como globales para promover mi trabajo y el de mis artistas", comenta.

En contraste con décadas anteriores, donde el enfoque de las galerías mexicanas estaba centrado en el beneficio de los propietarios, Héctor Díaz Gallery prioriza el apoyo y la promoción de sus artistas, reconoce la importancia de establecer una relación simbiótica entre galeristas y artistas para impulsar el éxito en la escena internacional del arte.

"Para mí, Héctor representa la savia nueva que el árbol del arte necesita para seguir creciendo. Es el galerista más comprometido con el artista que he tenido el placer de conocer", comparte Javier Arizabalo, cuya práctica creativa se centra en temas figurativos, y enfatiza en técnicas de realismo sólido.

"Su energía, vitalidad e ilusión son contagiosas, siempre tejiendo nuevos proyectos e ideas. Sin embargo, también es notable su desilusión cuando las expectativas no se cumplen con los artistas que no están a la altura. Se necesita una gran dosis de ilusión para seguir luchando en un entorno donde parece que todo está en contra", concluye el artista.

Art and tequila, the perfect mix

By: Kike Esparza
Media outlet: El Informador
Date: September 17, 2023
Link: https://www.informador.mx/Arte-y-tequila-la-mezcla-perfecta-l202309170003.html

Both worlds come together in a gallery located inside the El Patriota Agave Spirits distillery, in the municipality of El Salto.

The visual arts and tequila are an unparalleled experience; they are a blend that, when combined, generate interesting projects like the one being driven by gallerist Héctor Díaz and the tequila distillery El Patriota Agave Spirits: a proudly Jaliscan contemporary art gallery located inside this distillery in the municipality of El Salto, bearing the name HECTOR DIAZ Gallery.

As the gallery director shares in an interview with EL INFORMADOR, right now they are the first and only tequila distillery-gallery in the world, where the intention is to become a destination for Jaliscan identity and art, providing the community with a unique cultural venue. The gallery specializes in primary market painting, with a strong international focus. The project was born thanks to the alliance between the tequila businessman, Mr. Armero, and Héctor Díaz himself.

"*Since 2020, I took a turn; I used to make documentaries and biographies, so that year I started an art gallery that bears my name. But in this 2023, we made an alliance with this distillery, becoming the first tequila distillery-gallery in the world. I'm not saying there aren't exhibitions or that exhibitions won't be held in distilleries, but those have a start and end date; however, as such, an art gallery hosted in a tequila distillery is something that doesn't exist,*" at least in Jalisco, he states.

"*We became one of the largest galleries in the western part of the country because we have four exhibition halls. It is practically like running a museum, but with the administration of a gallery.*"

He also shares that it is located five minutes from the airport: "*We are one of the few distilleries located within the metropolitan area, which has tremendous potential because, being close to the airport, we would like to turn it into a tourist and art destination for the community, but also for foreigners.*"

Regarding the alliance, Héctor recalls that Mr. Armero, in addition to being a tequila producer, is an art collector and was a client of the gallery. So he shared with Díaz that he was developing the idea of filling the distillery with art: "*We saw tremendous potential in fusing the passion for tequila with the passion for art; the place is deeply beautiful.*" Previously, Héctor's gallery was located near Valle Real. "*So arriving at a distillery meant adapting everything; it has become quite an experience, because distilleries have their charm, you can learn about the beverage's manufacturing processes, but added to this, being able to find museum-quality halls with a lot of art is something profoundly beautiful.*"

Reiterating the vocation, Díaz expresses that they are a gallery specialized in painting, characterized by representing international artists: "*80 or 90% of our artists are not Mexican.*" He confesses they have been questioned for being a local project but not commonly featuring local artists: "*Of course we have them, we are proudly a Jaliscan gallery, but our proposal is that people can also see art from Europe, Africa, Latin America, and North America, because most other galleries focus only on Jalisco, and we want to turn Guadalajara into an international meeting point for artists, art lovers, and collectors.*"

He also states that each exhibition is characterized by having significant curatorship and museography. There are currently four exhibitions inside the distillery-gallery: two solo shows called "*Avanza*" by César Plascencia and "*La oscuridad*" by Vanesa Castillo, plus two collective ones: "*Arte ¿pasión u obsesión?*" (*Art: Passion or Obsession?)* and "*Tomadores de riesgo*" (*Risk Takers*).

Among the represented artists the gallery has, in addition to César Plascencia and Vanesa Castillo, are: Javier Arizabalo, Stefano Puleo, Christian Allison, Johnny Palacios, Duma Arantes, Miguel Escobar, Francisco Correa, Gustavo Bustos, and Valeria Reyna.

Héctor points out that having these figures in the gallery is a great challenge, because you have to earn their trust. "*High-level international artists already have representation; they are already with galleries. So presenting them with the project of one inside a tequila distillery is very complicated, but at the end of the day, what the artist seeks is not just to collaborate with a gallery, but for it to represent them, and we are very good at that. Because there is a difference between an art gallery and an art store, which is something Jalisco suffers from in the industry; there are many stores that collaborate with artists, but galleries that represent them, there are hardly any.*"

In that sense, he states that when an artist works with an art store, it worries about selling the pieces consigned to it. "*And a gallery, obviously, has to sell the pieces, but more than worrying about what they gave us, we worry about the artist, what we are going to do for them in the long term, because you have to put on their solo and collective exhibitions and you have to get them into international auctions and media.*"

Without a doubt, Héctor Díaz, through this project, is setting a precedent: "*We are elevating Jalisco as a meeting point. We want to be a gallery proudly operating in the State, but become a major player in the scene. Furthermore, we want to have some award or contest for Jaliscan artists where the jury is made up of international artists.*" Also, he reaffirms that part of their vocation as a gallery is to promote humanism and universal discourses with artworks that reflect values.

A double visit

The gallery can currently be visited on weekends, which is when the distillery is also open to the public. On Saturday mornings or afternoons: "*It's a family plan; you go and discover the tequila processes, and at the same time, you enjoy the museum-quality exhibition halls with their discourses.*" Admission is free, notes Héctor, who asks those interested to stay tuned to the gallery's social media and website for more information: www.hectordiaz.art

Finally, Liliana Leyva, director of the distillery, shares that this fusion is aimed at reaffirming that tequila is also an art, "which has been made for many years and has seen many advancements. So it has been a very well-managed industry in the sense that we have the best quality controls to go anywhere in the world." El Patriota Agave Spirits manufactures brands for abroad and has other projects in the pipeline.



HECTOR DIAZ



Domingo 17 de septiembre de 2023 EL INFORMADOR PÁGINA 9

TAPATÍO

PROYECTO ORGULLOSAMENTE JALISCIENSE

AMBOS MUNDOS SE UNEN EN UNA GALERÍA UBICADA DENTRO DE LA DESTILERÍA EL PATRIOTA AGAVE SPIRITS, EN EL MUNICIPIO DE EL SALTO

Arte y tequila, la mezcla perfecta

Por: Enrique Esparza

La plástica y el tequila son una experiencia sin igual, son una mezcla que al unirse generan proyectos interesantes como el que están impulsando el galerista Héctor Díaz y la tequilera El Patriota Agave Spirits: una galería de arte contemporáneo orgullosamente jalisciense, ubicada dentro de esta destilería, en el municipio de El Salto y que lleva por nombre HECTOR DIAZ Gallery.

Según comparte el director de la galería, en entrevista con **EL INFORMADOR**, ahora mismo son la primera y única tequilera-galería del mundo, donde la intención es convertirse en un destino de identidad jalisciense y arte, aportando a la comunidad un recinto cultural único. La galería está especializada en pintura del mercado primario, con una marcada vocación internacional. El proyecto nace gracias a la alianza del empresario tequilero, el señor Armero, y justamente Héctor Díaz.

"Yo desde el 2020 di un giro, me dedicaba a hacer documentales y biografías, así que en ese año inicié con una galería de arte, la cual lleva mi nombre. Pero este 2023 hicimos una alianza con esta destilería, volviéndonos la primera tequilera-galería en el mundo. No estoy diciendo que no haya exposiciones o que no se vayan a hacer exposiciones en tequileras, pero estas tienen fecha de inicio y de fin, pero como tal, una galería de arte hospedada en una tequilera, es lo que no existe", al menos en Jalisco, externa.

> Cada exhibición se caracteriza por contar con una importante curaduría y museografía

"Nos volvimos una de las más grandes galerías en el Occidente del país porque tenemos cuatro salas de exposición. Prácticamente es como llevar un museo, pero con la administración de una galería".

Comparte además que ésta se encuentra a cinco minutos del aeropuerto, "somos una de las pocas tequileras que están dentro de la zona metropolitana, lo cual tiene un potencial tremendo, porque al estar cerca del aeropuerto, nosotros quisiéramos volverlo un destino turístico y de arte para la comunidad, pero también para los extranjeros".

Sobre la alianza, recuerda Héctor que el señor Armero, además de tequilero, es coleccionista de arte. Y él era cliente de la galería. Así que le compartió a Díaz que estaba desarrollando la idea de llenar de arte a la tequilera: "Le vimos un potencial tremendo de fusionar la pasión por el tequila y la pasión por el arte; el lugar es bellísimo". Anteriormente la galería de Héctor se ubicaba por Valle Real. "Así que llegar a una destilería, fue adaptar todo; se ha vuelto toda una experiencia, porque las tequileras tienen su encanto, puedes conocer los procesos de la fabricación de la bebida, pero sumado a esto, que puedas encontrar salas de calidad museo con mucho arte, es algo bellísimo".

Reiterando la vocación, Díaz expresa que son una galería especializada en pintura, la cual se caracteriza por representar a artistas internacionales, "el 80 o 90% de nuestros artistas no son mexicanos". Confiesa que han sido cuestionados en el sentido de ser un proyecto tapatío y no tener comúnmente a artistas locales: "Claro que sí los tenemos, somos orgullosamente una galería jalisciense, pero nuestra propuesta es que la gente también pueda ver arte de Europa, de África, de Latinoamérica y Norteamérica, porque la mayoría de las otras galerías se enfocan sólo en Jalisco y nosotros queremos volver a Guadalajara un punto de encuentro internacional para artistas, para amantes del arte y para el coleccionismo".

> La galería está especializada en pintura del mercado primario, con una marcada vocación internacional

Expresa además que cada exhibición se caracteriza por contar con una importante curaduría y museografía. Las exposiciones actuales dentro de la destilería-galería son cuatro; dos individuales llamadas "Avanza" de Cesar Plascencia y "La oscuridad" de Vanesa Castillo, más otras dos colectivas: "Arte ¿pasión u obsesión?" y "Tomadores de riesgo".

Entre los artistas representados que tiene la galería, además de César Plascencia y Vanesa Castillo, están: Javier Arizabalo, Stefano Puleo, Christian Allison, Johnny Palacios, Duma Arantes, Miguel Escobar, Francisco Correa, Gustavo Bustos, y Valeria Reyna.

Héctor señala que tener estas figuras en la galería es un gran reto, porque hay que ganarse la confianza de ellos. "Los artistas internacionales de buen nivel ya tienen representaciones, ya están con galerías. Entonces, presentarles el proyecto de una en una tequilera, es muy complicado, pero al final del día lo que busca el artista no es colaborar con una galería, sino que ésta lo represente, y en eso somos muy buenos. Porque hay una diferencia entre galería y tienda de arte, que es algo de lo que padece Jalisco en la industria, hay muchas tiendas que colaboran con artistas, pero galerías que los representen, casi no hay".

En ese sentido, externa que cuando el artista trabaja con una tienda de arte, ésta se preocupa por vender las piezas que le haya consignado. "Y una galería, obviamente tiene que vender las piezas, pero más que preocuparnos por lo que nos dieron, nos preocupamos por el artista, qué vamos a hacer por él en el largo plazo, porque hay que hacerle sus exposiciones individuales y colectivas y hay que meterlo en subastas internacionales y medios de comunicación".

Sin duda, Héctor Díaz, a través de este proyecto, está marcando un precedente: "Estamos poniendo en alto a Jalisco como punto de encuentro. Queremos ser una galería operando orgullosamente en el Estado, pero volvernos un jugador importante en la escena. Además, queremos tener algún premio o concurso para artistas jaliscienses en donde el jurado esté conformado por artistas internacionales". También, refrenda que como parte de la vocación que se tiene como galería es promover el humanismo y los discursos universales con obras donde se reflejen valores.

GALERÍA. Este espacio se especializa en arte contemporáneo.

PROYECTO. En el verano de 2023, la destilería se convirtió en la primera y única del mundo en albergar una galería de arte.

TOMA NOTA

Ubicación a detalle

Dirección: El Patriota Agave Spirits se encuentra en Parque Industrial El Salto, Calle A, Lote 12 B, Mz 1. Col. Parque Industrial.

DETALLES. Dispone de cuatro salas de exposiciones, caracterizadas por su calidad museística.

Doble visita

La galería de momento puede visitarse los fines de semana, que es cuando también la destilería está abierta al público. Los sábados por las mañanas o por las tardes: "Es un plan familiar, vas y descubres los procesos del tequila, y a la par disfrutas de las salas de exhibición con calidad de museo, con sus discursos". La entrada no tiene costo, señala Héctor, quien pide a los interesados estar atentos a las redes sociales y al sitio web de la galería para más información. Ya sea en www.hectordiaz.art.

Finalmente, Liliana Leyva, directora de la tequilera, comparte que esta fusión que se hizo está encaminada a refrendar que el tequila también es un arte, "el cual se ha hecho desde hace muchos años y ha tenido muchos avances. Así que ha sido una industria muy bien manejada en el sentido de que tenemos los mejores controles de calidad para ir a todas partes del mundo". El Patriota Agave Spirits maquila marcas para el extranjero y tiene otros proyectos en puerta.

OFERTA. Se exponen alrededor de 80 pinturas de diversos países.

PERSONALIDAD. La imagen de un agave muestra la esencia de este espacio de arte.

Passion for art

By: Brisa Frias
Media outlet: El Diario de Juárez
Date: September 4, 2023
Link: https://diario.mx/espectaculos/pasion-por-el-arte-20230903-2094678.html

Juarez-born Héctor Díaz directs a gallery bearing his name with an innovative concept inside the El Patriota distillery, in the Guadalajara metropolitan area.

The brick walls of the El Patriota distillery, located in El Salto—within the Guadalajara metropolitan area—house the 'Héctor Díaz' gallery, a space dedicated to the exhibition of visual arts, primarily by international creators.

The venue is directed by the Juarez-born gallerist Héctor Díaz, who has long been active as an artist representative, in addition to having founded the gallery in 2020.

"*We were in Zapopan and now we are in El Salto because something very interesting happened. I had a completely white gallery, where only the artwork stood out, and recently a collector and tequila producer had the idea of setting up the gallery inside the distillery. I closed and moved. We became the first and only gallery hosted in a tequila distillery,"* shares the 37-year-old gallerist.

"*For me, it was intense because I come from a blank space, and arriving at the brick walls of the distillery was a shock, but I started to develop a taste for it. There were times I redid the museography, but it is a profoundly beautiful place; it has its charm.*"

Díaz emphasizes that the space, which fuses a passion for art with a passion for tequila, has constant activity. Outside, one can see the agave piñas arriving from the fields to begin the extraction process, while inside, the gallery showcases four exhibitions that opened simultaneously, and which, after six months, will give way to four more.

"*We will become one of the largest galleries in the western part of the country—not in terms of physical space, but because we have the capacity to host four exhibitions at the same time. We want to be a meeting point for international artists, and that is complicated. Currently, we have artists from Latin America, the United States, Europe, and Africa. Getting an artist to trust sending their works to the other side of the world is no easy task.*"

Specializing in painting, the gallery has exhibited work by artists such as Javier Arizabalo (Spain), Christian Allison (Nigeria), Francisco Correa (Colombia), Johnny Palacios (Peru), and César Plascencia (Mexico).

"*We don't just sell art; we take on the representation of the artists, because if you only sell their art, there is no transcendence. There are even some who have passed away, and we continue to represent them,*" says Díaz, who projects having 20 painters under his representation by the end of this year: 10 men and 10 women from 15 countries.

Immersed in art

It is said that without the work of the gallerist, contemporary art could not be understood, and that profession was exactly the one chosen by the Juarez native, after having trained as an actor in Mexico City and Los Angeles.

"*Later I started making documentaries, and in the last one we made, which was about the Guadalajara-born artist Karla De Lara, I was very close to the artist's representative, and he opened up the panorama of art for me for the first time.*"

"*It is something nobody teaches you, and little by little you discover your own gallerist style. It is very complicated because artists are complicated; it is one of the few professions in the world where individualism is justified. An artist spends eight, 12 hours in front of a painting, with their joys, their fears; they are isolated, and we somehow become the counterpart, because we are also standing between them and the collectors,"* concludes Héctor Díaz, who left Ciudad Juárez 17 years ago to pave his way and shape himself into what he wanted to be.

Espectáculos Lunes 04 Sep 2023, 11:59

Pasión por el arte

El juarense Héctor Díaz dirige una galería que lleva su nombre con un concepto innovador dentro de la destilería El Patriota, en la zona metropolitana de Guadalajara

Brisa Frias / El Diario



Marco Tapia /El Diario

HECTOR DIAZ



El Diario
SECCIÓN D
GENTE
DOMINGO 3 / SEPTIEMBRE DE 2023, CIUDAD JUÁREZ, CHIH.

EDITOR: Leticia Solares. COEDITOR: Mayra Salinas. DISEÑO: Guillermo Hernández. TEL. 629-1944 <antxlares@redaccion.diario.com.mx>

LAS ESTRELLAS de 'Breaking Bad' se reúnen para pedir que los estudios reanuden las negociaciones con los actores

ABOGAN POR SUS COLEGAS

The Associated Press

Culver city, California — El reparto de "Breaking Bad" se ha reunido para pedir a los estudios de Hollywood que reanuden las negociaciones con los actores en huelga.

"Queremos que vuelvan a la mesa con nosotros", dijo Bryan Cranston en una súplica a la Alianza de Productores de Cine y Televisión frente a los estudios Sony Pictures el martes.

Cranston se unió a Aaron Paul, Jesse Plemons y otros miembros del universo de "Breaking Bad" en un esfuerzo por dinamizar los piquetes más de un mes después de que SAG-AFTRA se uniera a los guionistas de Hollywood en huelga.

Ambos gremios buscan solucionar los problemas provocados por el dominio de los servicios de streaming, que han cambiado todos los aspectos de la producción y la remuneración en la industria.

"La forma en que estaban estructuradas las cosas hace 10 años tenía mucho sentido y hacía más posible que los actores que trabajan en el medio lo hicieran tanto o más duro", dijo Plemons.

En su última temporada, emitida hace más de una década, "Breaking Bad" era uno de los programas de televisión por cable más vistos y mejor valorados de la historia.

La serie de éxito de AMC ha alcanzado una popularidad duradera en Netflix, pero sus estrellas dicen que eso no se ha reflejado en su salario.

TRANS-SIBERIAN ORCHESTRA volverá con una gira navideña de "heavy metal, 'The Ghosts of Christmas Eve'

REGRESAN CON NAVIDAD ROCKERA

De la Redacción / El Diario

Los Angeles — Trans-Siberian Orchestra, el híbrido de heavy metal, música clásica, producción teatral, pirotecnia y espectáculo de luces láser, regresará este invierno.

"The Ghosts of Christmas Eve- the Best of TSO & More" llegará a 62 ciudades y ofrecerá 104 actuaciones, tanto matinales como nocturnas. Comenzará el 15 de noviembre en el Resch Center de Green Bay (Wisconsin) y se prolongará hasta el 30 de diciembre, para concluir en el Xcel Energy Center de Saint Paul (Minnesota).

Al Pitrelli, guitarrista y director musical de TSO, dice que desde que la banda empezó hace 28 años, sus giras de invierno se han convertido en una tradición para los fieles seguidores y sus familias.

Pitrelli cree que la razón por la que las actuaciones de la TSO siguen aumentando a la gente se encuentra en la historia.

"Todo el mundo echa de menos a alguien, especialmente en Navidad", afirma. El espectáculo ofrece un escenario para que la gente se sienta menos sola, "envuelta en la mayor producción de rock and roll del mundo", añade.

Las entradas para la gira navideña de 2023 se pondrán a la venta el viernes 15 de septiembre a las 10 de la mañana, hora local. Se pondrán a la venta entradas limitadas de 30 dólares durante la primera semana, o hasta agotar existencias. Un dólar de cada entrada vendida se donará a obras benéficas. *(Associated Press)*

PASIÓN POR EL ARTE

El juarense Héctor Díaz dirige una galería que lleva su nombre con un concepto innovador dentro de la destilería El Patriota, en la zona metropolitana de Guadalajara

Brisa Frías / El Diario

Los muros de ladrillo de la destilería El Patriota, ubicada en El Salto —dentro de la zona metropolitana de Guadalajara— albergan la galería 'Héctor Díaz', un espacio dedicado a la exhibición de arte plástico, principalmente de creadores internacionales.

El lugar es dirigido por el galerista juarense Héctor Díaz, quien desde hace tiempo se desenvuelve como representante de artistas, además de haber fundado la galería en 2020.

"Estábamos en Zapopan y ahora estamos en El Salto porque sucedió algo muy interesante. Yo tenía una galería completamente blanca, donde nada más la obra resaltaba, y recientemente un coleccionista tequilero tuvo la idea de montar la galería en la tequilera. Cerré y me mudé. Nos convertimos en la primera y única galería hospedada en una tequilera", comparte el galerista de 37 años de edad.

"Para mí fue fuerte porque vengo de un espacio en blanco y llegar a los ladrillos de la tequilera fue un choque, pero le fui agarrando el gusto. Hubo veces que rehice mi segunda, pero es un lugar hermosísimo, tiene su encanto".

Díaz destaca que el espacio que fusiona la pasión por el arte con la pasión por el tequila tiene actividad constante. Afuera se pueden apreciar las pilas que llegan del campo para iniciar el proceso de extracción, mientras que adentro la galería exhibe cuatro exposiciones que se inauguraron al mismo tiempo, y que luego de seis meses darán espacio a otras cuatro más.

ACTUALMENTE El espacio exhibe cuatro exposiciones al mismo tiempo, convirtiéndose en una de las galerías más grandes del país

"Nos convertiremos en una de las más grandes galerías del occidente del país, no en materia de espacio, sino porque tenemos la capacidad de tener cuatro exposiciones al mismo tiempo. Queremos ser un punto de encuentro de artistas internacionales y es complicado. Actualmente tenemos artistas de Latinoamérica, de Estados Unidos, Europa, África. Que el artista confíe mandar sus obras al otro lado del mundo no es cosa fácil".

Especializada en pintura, la galería ha exhibido obra de artistas como Javier Anzabalo (España), Christian Allison (Nigeria), Francesco Correa (Colombia), Johnny Palacios (Perú) y César Plasencia (México).

"No solamente vendemos arte, traemos la representación de los artistas porque si nada más les vendes su arte no hay una trascendencia. Incluso hay algunos que ya fallecieron y seguimos representándolos", dice Díaz, quien proyecta tener a 20 pintores y pintoras bajo su representación para el cierre de este año, 10 hombres y 10 mujeres de 15 países.

Inmerso en el arte

Se dice que sin el trabajo del galerista no se podría entender el arte contemporáneo y esa profesión fue justo la que eligió el juarense, luego de haberse formado como actor en la Ciudad de México y en Los Angeles.

"Después empecé a hacer documentales y en el último que hicimos, que fue de la artista tapatía Karla De Lara, fui muy cercano al representante de la artista, y él me abrió por primera vez el panorama del arte".

"Es algo que nadie te enseña y poco a poco vas descubriendo tu estilo galerístico. Es muy complicado porque los artistas son complicados, es uno de los pocos oficios en el mundo en el que se justifica el individualismo. Un artista pasa ocho, 12 horas frente a una pintura, con sus alegrías, sus miedos, están aislados, y nosotros nos volvemos de alguna manera la otra parte, porque además estamos entre ellos y los coleccionistas", concluye Héctor Díaz, quien hace 17 años salió de Ciudad Juárez para tomar camino y perfilarse hacia lo que deseaba ser.

Spider-Man rescata su vida

Un fanático hizo una película del Hombre Araña; las consecuencias han sido inesperadas

The New York Times

En 2020, Gavin J. Konop, un estudiante de bachillerato en Rancho Cucamonga, California, atravesaba una época difícil en su vida (sus calificaciones estaban en descenso y sus amigos se estaban desgastando), así que decidió crear una película sobre su superhéroe favorito: el Hombre Araña.

Se inspiró en diversos cómics para narrar una historia emotiva en la que el Hombre Araña se enfrenta al fracaso personal y a dudas sobre sí mismo, un relato que tendría paralelos con sus propios problemas como adolescente.

Este mes, "Spider-Man: Lotus" de Konop que se hizo con 112 mil dólares recaudados a través de microfinanciación colectiva, se estrenó en YouTube tras una fiesta con alfombra roja en Los Angeles.

Ha sido reproducida 3.5 millones de veces, pero también se ha visto envuelta en la controversia después de que aparecieron en las redes sociales capturas de pantalla de mensajes de texto racistas enviados por Konop y el actor principal.

James Boyle, profesor de Derecho en la Universidad de Duke en Carolina del Norte, señaló que, aunque muchos de estos videos podrían constituir violaciones a los derechos de autor, los principales estudios cinematográficos a menudo evitan tomar medidas enérgicas porque no están preocupados por la competencia y no quieren disuadir a los aficionados leales.

Muchos de los jóvenes detrás de estos proyectos los ven como una oportunidad de embarcarse en una carrera en el cine.

Así fue para Konop, que ahora tiene 20 años, quien estudia Literatura en la Universidad de California, campus Riverside, y quiere dedicarse al cine de tiempo completo después de graduarse.

"SPIDER-MAN: LOTUS" de Konop que se hizo con 112 mil dólares se estrenó en YouTube tras una fiesta con alfombra roja en Los Angeles.

En un principio, Konop concibió "Lotus" como un proyecto a pequeña escala surgido de la pasión por el superhéroe y con un presupuesto de unos 20 mil dólares. Acerca de Konop, Omar mencionó: "Aunque lo hizo cuando era niño, manchó el proyecto. Todavía debería rendir cuentas por sus acciones".

Konop, quien se disculpó en línea cuando las capturas de pantalla aparecieron, comentó en una entrevista con el Times: "Yo era parte de estas comunidades de adolescentes y personas que realmente no encajaban y que decían cosas explícitas para llamar la atención". El cine lo salvó.

HECTOR DIAZ Gallery
“A space for admiration, contemplation, and collecting”

By: Gabriel Ibarra Bourjac
Media outlet: Legisladores de México
Date: March 1, 2023
Link: https://legisladoresdemexico.com.mx/hector-diaz-gallery/

HECTOR DIAZ Gallery is an art gallery based in Zapopan, Jalisco, founded by Héctor Díaz in January 2020; this December 2022, it celebrates its Third Anniversary.

It specializes in contemporary art from the primary market, collaborating with internationally established artists.

The gallery gained notoriety for integrating creators from various parts of the world with unique and solid styles. Its founder challenges and revolutionizes today's gallery management; he firmly believes that an art store is not an art gallery, since the former favors the art dealer but not the artist. Without fear of saying it, Héctor Díaz (columnist for Conciencia Pública and El Economista) shares that the difference lies in the support, promotion, and shared vision with the creator. Selling paintings is easy... developing and consolidating careers is an art in itself.

He explains that one of the main differences between a store and a gallery can be defined by two words: static (exhibiting, selling, and replacing) and dynamic (primarily solo Exhibition Programs for its artists).

The gallery collaborates with a select group because its purpose is not to sell works in the short term, but to represent artists in the long term. The standard for a "pseudo gallery" is to increase inventories, both of artists and works, yet often they do not understand who their own artists are or their artistic proposals.

Jean-David Malat, french celebrity and art dealer, founder of the London gallery JD Malat (considered one of the most important in the world today), with his friendship and advice encouraged Héctor Díaz to truly make a difference, both for artists and for galleries.

HECTOR DIAZ Gallery distinguishes itself by adopting international practices with a strong commitment to the transcendence of its artists. Héctor Díaz shares that his Gallery is *“a space for admiration, contemplation, and collecting,”* aiming to position itself as one of the best in Latin America.

Who is Héctor Díaz?

"*I consider myself a disruptive and determined entrepreneur; no one taught me to be a gallerist. I discovered this vocation at 33 years old.*
I am a proud father of a girl and a boy. Everything revolves around my family and artists."

How did you start in the art world?

"*Before being a gallerist, I ran a company called "The Art of Preserving Memories" for 7 years, an organization specialized in preserving stories through Biographies and Documentaries. The last documentary I made was about an artist; my friendship and admiration for her representative led me to discover the art industry, and I found it fascinating. I still believe that an artist not only sells their work, but their story, and in this, I consider myself very good."*

What does being a Gallerist mean?

"*Many see the glamour of the gallerist, few understand the craft. A gallerist sells art, yes, but also discovers talents, consolidates careers, penetrates and conquers markets, adds value to creators and their works with multiple strategies such as solo exhibitions, international auctions, media appearances, catalog design, administrative, marketing, and financial management with their artists, among so many things. An artist is a Brand in the market; it is my job to make it grow in perception, value, and demand.*"

What are the challenges for a gallery?

"*The most difficult thing for me has been creating/having credibility in the industry. A gallerist is the one who introduces an artist to the market, often determines the values, is the one who negotiates, is the one who leads the expansion and commercial strategy, and so on. It is essential that the artist trusts their gallerist, that they are aware that building a Brand takes time.*"

What are the satisfactions of a gallery?

"*Personally, I really enjoy the craft; being surrounded by art is a luxury. Supporting artists in their different stages is very satisfying. Placing works with collectors who appreciate and value art.*"

What is the Gallery's Program?

"*Our represented artists have the support of the gallery for solo exhibitions; we also organize group exhibitions. Our Program focuses on the artists but is also designed for collectors; it is easier to satisfy than to create a market.*"

What is the difference between representing and collaborating with an artist?

"*Representing is giving everything, collaborating is pretending. Representing is listening to and understanding the creator's dreams. Collaborating is trying to sell to anyone.*"

How do you select artists for the gallery?

"*Sometimes I invite them, sometimes they arrive, however, in both cases, it is a slow process of mutual acquaintance that must become a partnership and friendship. I try to ensure that the artists do not compete in styles; that is the competitive advantage of each one. I look for spectacular work.*"

Why do some artists succeed and others do not?

"*It is not enough for an artist to produce spectacular work; a strategy is essential. It requires dedication, patience, sacrifice, humility, courage; being an artist is not easy. What works for one does not necessarily work for another. Careers are built little by little; they are adjusted along the way as many times as necessary. Listening to the market is something that not everyone wants to do, but it is strictly necessary, and I do not mean pleasing it, but listening to it.*"

How important is an artist's theme in the market?

"*Every artist has their own voice, but we must admit that certain themes are more feasible in certain markets. I see a trend toward humanism; perhaps we have too much drama in our lives.*"

Do artists make works or do works make artists?

"*A creator dedicated and committed to their art unconsciously becomes an artist through spectacular works... yes, works make artists.*"

Why do people buy art?

"*Because they appreciate beauty and want to live with it. Works dress spaces, but they fill our fantasies and illusions. A work of art is daily inspiration.*"

Who are the so-called "Art Collectors"?

"*Anyone who has a work at home or the office is a collector; they possess something unique capable of impacting every gaze. A collector is not an investor; they are a recruiter of beauty.*"

Is art an investment? Why?

"*It is an investment for day-to-day life. I believe one should not collect thinking about the acquisition amounts and future capital gains. It is easier to buy than to sell. Blue Chip Art would be an Investment, in my opinion.*"

How does an artist achieve capital gains?

"*Easy: with demand! Achieving demand implies high-quality production, constant presence in markets, and a lot of credibility in the industry. In short, doing things well for a long time.*"

What do you think of Auction Houses?

"*I think they are an excellent means to support the values of artists. Prices are set by gallerists, but when an artist's value is included in an international auction house catalog, the values are backed by institutions, benefiting the ecosystem: Artist, Gallerist, and Collector. You have to know how to play in Auctions; few understand the processes and timings.*"

What do you think of Art Fairs?

"*Indispensable today to enter new markets and try to win over collectors. It adds a lot of credibility in the industry to a gallery. The investment in a good Art Fair is truly very high.*"

What do you think of alliances between Galleries?

"*Well-structured, it is a strategy that allows the integration of artists into other markets. Achieving a good alliance will depend on the personalities of the gallerists.*"

How to stand out in a globalized market?

"*If what is being sold is art, then have spectacular art. Good gallery management, presence in various markets, relationships with the Media.*"

What is the vision that HECTOR DIAZ Gallery aims to achieve?

"*Every artist is a responsibility. The gallery is a responsibility. Maneuvering both while pursuing transcendence is the vision.*
I do not believe in "good galleries" based on the amount of square meters or artists; it is irrelevant. I believe that a "good Gallery" is one that generates value for its artists and collectors."

HECTOR DIAZ



Estilo de Vida

ARTE

HECTOR DIAZ Gallery

"Un espacio de admiración, contemplación y coleccionismo"

Gabriel Ibarra Bourjac

HECTOR DIAZ Gallery es un Galería de arte con sede en Zapopan, Jalisco, fundada por Héctor Díaz en enero de 2020; este diciembre de 2022 celebra su Tercer Aniversario.

Se especializa en arte contemporáneo del mercado primario, colabora con artistas consolidados internacionalmente.

La Galería ganó notoriedad por integrar creadores de varias partes del mundo con estilos únicos y sólidos. Su fundador reta y revoluciona la gestión galerística de hoy en día; cree firmemente que una Tienda de arte no es una Galería de arte, ya que la primera favorece al *Art dealer* pero no al artista. Sin miedo a decirlo, Héctor Díaz (columnista de *Conciencia Pública* y *El Economista*) comparte que la diferencia radica en el acompañamiento, impulso y visión compartida con el creador. Vender cuadros es fácil... desarrollar y consolidar trayectorias es en sí un arte.

Expone que una de las principales diferencias entre una Tienda y una Galería se puede definir con dos palabras: estática (exhibir, vender y reemplazar) y dinámica (Programa de Exposiciones principalmente individuales de sus artistas).

La galería colabora con un selecto grupo, porque su fin no es vender obras en el corto plazo, sino representar artistas en el largo plazo. El estándar para una "Pseudo Galería" es acrecentar inventarios, tanto de artistas como de obras, sin embargo muchas veces no comprenden quienes son sus propios artistas ni sus propuestas artísticas.

Jean-david Malat, celebridad y *Art dealer* francés, fundador de la Galería londinense *JD Malat* (considerada una de las más importantes hoy en día en el mundo), con su amistad y consejos impulsó a Héctor Díaz a realmente hacer una diferencia, tanto para los artistas como para las galerías.

HECTOR DIAZ Gallery se distingue por adoptar prácticas internacionales con una marcada vocación en la trascendencia de sus artistas.

Héctor Díaz comparte que su Galería es "Un espacio de admiración, contemplación y coleccionismo", pretende posicionarse como uno de las mejores en Latinoamérica.

¿Quién es Héctor Díaz?

Me considero un emprendedor disruptivo y determinante, nadie me enseñó a ser Galerista, descubrí esta vocación a mis 33 años.

Soy un orgulloso padre de una niña y un niño.

Todo gira en torno a mi familia y artistas.

¿Cómo iniciaste en el mundo del arte?

Antes de ser Galerista dirigí por 7 años una empresa llamada "El arte de preservar recuerdos", organización especializada en preservar historias mediante Biografías y Documentales.

El último Documental que hice fue sobre una artista, mi amistad y admiración con su Representante me llevó a conocer la industria del arte, me pareció fascinante.

Sigo pensando que un artista no solo vende su obra, sino su historia, y en esto me considero muy bueno.

¿Qué significa ser Galerista?

Muchos ven el *Glamour* del Galerista, pocos comprender el oficio.

Un Galerista vende arte, sí, pero también descubre talentos, consolida trayectorias, penetra y conquista mercados, agrega valor a los creadores y sus obras con multiples estrategias como Exposiciones Individuales, Subastas Internacionales, apariciones en Medios, diseño de Catálogos, gestiones administrativas, mercadológicas y financieras con sus artistas, entre tantas cosas.

Un Artista es una Marca en el mercado, me corresponde hacerla crecer en percepción, valor y demanda.

¿Cuáles son los retos de una Galería?

50 LEGISLADORES DE MÉXICO CDMX / FEBRERO 2023

HECTOR DIAZ



Pintor Gustavo Bustos.



Pintor Javier Arizavalo.



Galerísta Héctor Díaz.

LEGISLADORES DE MÉXICO 51

Lo más difícil para mí ha sido crear/tener una credibilidad en la industria. Un Galerista es quien presenta a un artista en el mercado, muchas veces es quien determina los valores, es quien negocia, es quien lleva la estrategia de expansión, comercial, etcétera. Es indispensable que el artista confíe en su Galerista, que sea consciente de que construir una Marca lleva tiempo.

¿Cuáles son las satisfacciones de una Galería?

Personalmente disfruto mucho el oficio, estar rodeado de arte es un lujo. Acompañar a los artistas en sus distintas etapas es muy satisfactorio. Acomodar obras con coleccionistas que aprecian y valoran el arte.

¿Cuál es el Programa de la Galería?

Nuestros artistas representados cuentan con el apoyo de la Galería para Exposiciones Individuales; también montamos Exposiciones Colectivas.

Nuestro Programa se centra en los artistas pero también está pensado en los Coleccionistas, es más fácil satisfacer que crear un mercado.

¿Cuál es la diferencia entre representar y colaborar con un artista?

Representar es darlo todo, colaborar es pretender. Representar es escuchar y comprender los sueños del creador. Colaborar es intentar venderle a quien sea.

¿Cómo seleccionan a los artistas en la Galería?

A veces los invito, a veces llegan, sin embargo en ambos casos es un proceso lento de conocimiento mutuo que deberá convertirse es una sociedad y amistad.

Intento que los artistas no compitan en estilos, es la ventaja competitiva de cada uno. Busco obra espectacular.

¿Por qué algunos artistas logran éxito y otros no?

No basta con que un artista produzca obra espectacular, es indispensable una estrategia.

Se requiere dedicación, paciencia, sacrificio, humildad, valentía, ser artista no es fácil. Lo que funciona para uno no necesariamente funciona para otro.

Las carreras se construyen poco a poco, se ajustan en el camino las veces que sea necesario.

Escuchar al mercado es algo que no todos quieren hacer, pero es estrictamente necesario, y no me refiero a complacerlo, sino a escucharlo.

¿Qué tan importante es la temática de un artista en el mercado?

Cada artista tiene su propia voz, pero hay que admitir que ciertas temáticas son más factibles en ciertos mercados.

Veo una tendencia hacia el humanismo, quizá tenemos demasiado drama en nuestras vidas.

¿Los artistas hacen obras o las obras hacen artistas?

Un creador dedicado y comprometido con su arte se vuelve artista



Pintor Christian .



Pintor Juan Carlos Monjarrez.



Hector diaz Gallery.

HECTOR DIAZ

HECTOR DIAZ GALLERY

Santa Margarita 4099, Valle Real, Plaza D'Lucca C20 Zapopan, Jalisco, Mexico hello@hectordiaz.art | www.hectordiaz.art | @hectordiazgallery

inconscientemente mediante obras espectaculares... sí, las obras hacen artistas.

¿Por qué compra arte la gente?

Porque aprecian la belleza y quieren convivir con ella.

Las obras visten espacios, pero llenan nuestras fantasías e ilusiones. Una obra de arte es inspiración diaria.

¿Quiénes son los llamados "Coleccionistas de arte"?

Cualquiera que tenga una obra en casa u oficina es coleccionista, posee algo único capaz de impactar a cada mirada.

Un coleccionista no es un inversionista, es un reclutador de belleza.

¿El arte es una Inversión? ¿Por qué?

Es una inversión para el día a día.

Creo que no se debe coleccionar pensando en los montos de adquisición y futura plusvalía.

Es más fácil comprar que vender.

Blue Chip Art sería en mi opinión una Inversión.

¿Cómo logra plusvalía un artista?

Fácil: ¡con demanda!

Lograr demanda implica producción de alta calidad, constante presencia en mercados, mucha credibilidad en la industria.

En pocas palabras, hacer las cosas bien por mucho tiempo.

¿Qué opinas de las Casas de Subastas?

Me parecen un excelente medio para respaldar los valores de los artistas.

Los precios los dan los Galeristas, pero cuando se incluye el valor de un artista en un Catálogo de una Casa de Subastas internacional, se respaldan los valores por medio de instituciones, beneficiando al ecosistema: Artista, Galerista y Coleccionista.

Hay que saber jugar en las Subastas, pocos entienden los procesos y los tiempos.

.¿Qué opinas de las Ferias de Arte?

Indispensable hoy en día para ingresar a mercados nuevos e intentar enamorar coleccionistas.

Le aporta mucha credibilidad en la industria a una Galería.

Realmente muy elevada la inversión en una buena Feria de Arte.

¿Qué opinas de las alianzas entre Galerías?

Bien estructurada es una estrategia que permite integrar artistas en otros mercados. Dependerá de las personalidades de los Galeristas lograr una buena alianza.

¿Cómo destacar en un mercado globalizado?

Si lo que se vende es arte, pues tener arte espectacular.

Buena gestión galerística, presencia en varios mercados, relaciones con Medios.

¿Cuál es la visión a lograr de *HECTOR DIAZ Gallery*?

Cada artista es una responsabilidad.

La Galería es una responsabilidad.

Maniobrar ambos persiguiendo trascender es la visión.

No creo en las "Buenas Galerías" basadas en la cantidad de metros cuadrados o artistas, es irrelevante.

Creo que una "Buena Galería" es aquella que le genera valor a sus artistas y coleccionistas.

Jean-david Malat, celebridad y Art dealer francés, fundador de la Galería londinense JD Malat (considerada una de las más importantes hoy en día en el mundo), con su amistad y consejos impulsó a Héctor Díaz a realmente hacer una diferencia, tanto para los artistas como para las galerías.



Pintor Juan Hernán Javier.



Pintor Carlos Cortés.

Jalisco is experiencing a gallery crisis: Gallerist Héctor Díaz

By: Gabriel Ibarra Bourjac
Media outlet: Conciencia Pública
Date: May 15, 2022
Link: https://concienciapublica.com.mx/2022/05/15/jalisco-vive-una-crisis-de-galerias-galerista-hector-diaz/

"From the moment we are born, galleries are in danger of extinction," expresses Héctor Díaz, who ventured into the art business world in 2020. *"I believe Jalisco has fallen into a crisis, not of artists, but of galleries. There aren't any; those that exist are promoters, they have a short-term vision. Here, we focus on long-term projects,"* he affirms.

"There are good galleries, but they focus on conceptual art. I'm not a fan, but I respect it. I don't understand at what point they gained so much ground in Jalisco, but for painting galleries, I believe we are the only one in the western part of the country that represents artists and has a Program. They tell me it's great, but I wish there were more. Being a pioneer is complicated; there would be more awareness of art. There is a lot of ignorance."

One of the main challenges for galleries and artists is internationalization; it is no longer enough to have local or national success, but international success, says Héctor Díaz in a dialogue with Conciencia Pública.

"Whether we like it or not, with the world's opening through the Internet, the artist competes internationally today," emphasizes our interviewee, who heads the Héctor Díaz Gallery located in Plaza D' Lucca in Zapopan.

A native of Chihuahua, Héctor decided to settle in Guadalajara just over a decade ago to create his art gallery and stresses the difference between an art gallery and an art store.

"Art stores are static; they have art, but one piece is sold and replaced. In contrast, galleries are dynamic; they have an Exhibition Program. No matter what, they have their events scheduled, and the exhibition changes every month."

He emphasizes that the gallery focuses on the artist, while the stores focus on consigned art.

He elaborates on the challenge he believes the artist faces in this era of the global village—what he calls internationalization—thanks to technology and instant communication through the Internet.

"How do we achieve this internationalization?" he asks.

He gives his answer: *"We have an international vocation; it is easy for me to represent an artist from Jalisco and to represent one from Nigeria; we collaborate with artists from Africa, Russia, Colombia, Argentina, and Mexico."*

The interview

You are very young; how did you start in the art world?

"*I am 35 years old. I would have liked to be a writer; I greatly admire Vargas Llosa. I never dared to write. Some time later, everything clicked in my life. I had a Company similar to Clío; I worked as a private biographer and documentalist. It was easy: if a person, a family, or an organization wanted to leave a legacy, who would you go to? There was no one. I had the opportunity to collaborate with personalities, preserving their stories. The last project I did involved making a documentary about a famous artist. I got deeply involved in the industry. That's when I realized that an artist not only sells their work, but also their story. The change was easy.*"

What did you study?

"*I don't have a degree. I was always restless as a child. The closest thing I had to a degree was studying at IPADE. It gave me administrative tools to structure a business. I don't have a degree as such, but I do have an artistic flair.*"

Is art a passion for you?

"*Yes, when running a gallery, you not only share your passion for your business but also the contagious passion of the artists themselves. One person may be demotivated, but another motivates. It becomes a great team. Being a gallerist, one is also sometimes a cheerleader, so the artist doesn't give up. One is a psychologist; you have to listen to them, understand them. It's many things at once.*"

How did you decide to become a gallerist?

"*There is a gallerist I admire very much, a Frenchman who has his gallery in London. I used to do my homework, look at his website, read his social media. At some point, I dared. I told him I admired him greatly; I approached him. He is perhaps the most important gallerist in England and is profiling himself as one of the best in the world—he is Jean-David Malat. I even got to meet him. I once interviewed him for El Economista; he was very grateful. He knows the admiration I have for him.*"

And how do you view the process of artists exhibiting their works so they become known... starting in group exhibitions...?

"*I used to see the subject of collections at his gallery; I started to understand it and saw how it worked. An artist who works piece by piece and exhibits in collective shows will not stand out. Group shows are not the way; nor is their trajectory the way. We know artists with impressive résumés who don't generate money; that's the truth.*"

Well, many artists want their works in museums...

"*Many artists want to be in a museum. Pieces are worth more outside the museum than in the museum. What museums do is devalue art. When the piece is on our side, it has value, but when it enters a museum, it belongs to everyone; it is no longer a collector's. If you analyze it, many artists want to enter; it's a matter of transcendence, yes, but we need to rethink things regarding building collections; an impressive résumé won't help you that much.*

I tell artists to put themselves in the collector's shoes. Even a Picasso is decorative; it is inherent to painting. No collector is obliged to understand an artist's whims; the work must be focused toward the market."

How has it gone for you as a gallerist?

"*Very complicated. Yes, I live from this one hundred percent, but it is complicated. One of the main challenges for me is not selling art, but having credibility in the market. Who prices art? Not the market. It's sometimes priced by the artist. The price of art is set by industry agents. You see a Picasso in one of the world's best auction houses; it is the auction house's prestige that determines what something is worth. The best galleries in the world don't ask the artist how much their work costs. For me, the most difficult thing as a gallerist is having the prestige to present an artist and say, 'Sirs, this is what this is worth,' or to present myself to one of the best auction houses and tell them what this is worth. For me, gaining prestige in the industry has been the most complicated part. I see the need to have a presence in other markets. The gallery is a*

showroom; the business is not just here. We have to have a presence at fairs to reach other markets. We are not in the business of selling; we are in the business of consolidating careers, because anyone can sell."

How do you decide to organize an exhibition?

"*It has to have feasibility: an exhibition project, artistic feasibility, and financial feasibility. That's all. It sounds easy, but it's complicated.*"

You write about art; this allows you a connection with that world...

"*Yes, I had never had that connection. I didn't know what it was like to be published and have the audience like the content. I like opinion articles. Sometimes the profiles are great, but having the opportunity to write opinion has been satisfying. I am writing what I would have liked to read about the industry, because galleries tend to be hermetic; there is this aura and romanticism, and that's not the case.*"

How do you see galleries in Jalisco and the promotion of art?

"*Honestly, in Jalisco, there are some galleries that represent artists and have exhibition programs. There are good galleries, but they focus on conceptual art. I'm not a fan, but I respect it. I don't understand at what point they gained so much ground in Jalisco, but for painting galleries, I believe we are the only one in the west of the country that represents artists, that has a Program. They tell me it's great, but I wish there were more. Being a pioneer is complicated; there would be more awareness of art. There is a lot of ignorance. People ask me if we charge admission, if we are a government entity, if the art is for sale—who would have thought.*"

It seems that art is for the elite. How do you break that perception?

"*By fostering collecting, removing people's fear of galleries. They think we are expensive. People don't know if they will ask an improper question. But it's about bringing art closer to people. I believe Jalisco has fallen into a crisis, not of artists, but of galleries. They don't exist; those that do are promoters, they have a short-term vision. Here, we focus on long-term projects. That's why you see galleries in other parts of the world continuing, even when the artist has passed away. The representation continues; we are in a long-term business with the artist.*"

How do you see artistic expression in Jalisco?

"*Vibrant, excellent. I believe Jalisco has the best artists in Mexico. Oaxaca has good artists, but the art is very 'Oaxacan.' Here, we have a variety of styles. Jalisco is excellent in terms of art. The*

artistic community has failed to work as a team. It is complicated; I don't know if it's the egos or the personalities. I think they have failed to launch a joint project. I don't know if the artists will form an association of gallerists, a chamber that looks after the guild. It can be done. I have thought about doing it. In Mexico City, a route is established where galleries can be visited, or an art fair is held with the artists. I see a lot of potential. The issue is that someone wants to take leadership, and they get lynched—'who are you to do it?'"

How have you fared in this regard with the disruption you've brought with fresh ideas?

"*We are not reinventing the wheel either; we are being faithful to what a gallery should be—it is about representing artists. Even though my base of operations is in Jalisco, I am from Chihuahua, but I consider myself Jalisciense; I have grown professionally and personally here. This is my city. Even though the gallery is based in Jalisco, we don't just operate here. We have some artists in the gallery whose works do not have a market in Jalisco. We have an Argentine artist whose pieces are worth 40 thousand dollars; it is not his ideal market. I have an artist in Nigeria. In Jalisco, it is easier to put up a Virgin of Guadalupe, but that is what we are managing to do: cross artists with different markets, because today, it can and should be done.*"

And the work of Benjamín Fernández, what value do you place on it?

"*He never thought of it as 'work'; he turned a personal passion into something spectacular, and in the process, he helped many artists. I think he doesn't see it as work, but as a passion. Thanks to that, he has a great collection, he has supported many artists. He is one of the most important collectors in Mexico, yes, due to the quantity of works, but also because he is so close to the artists. He is building his museum. I find his case interesting.*"

What does the future hold for Héctor Díaz?

"*To be one of the best galleries in Latin America is our vision. In two years, we would like to be among the best. It's not about the number of artists—we don't collect artists—nor about the square meters; I can have 10 artists. But we want to be the best because of the achievements with both the artists and the collectors. We need to get them featured in national and international media, and ensure that collectors have capital gains. It's about the results with both the artists and the collectors.*"

What exhibitions are you preparing for the coming days, weeks, and months?

"*The gallery inaugurated with the 'Mona Lisa' project. It was a group show from six countries; each artist created a version of the Mona Lisa. There were artists from Nigeria, Russia, Spain, Colombia, the United States, and Mexico—a very beautiful visual spectacle. We had an exhibition*

by Francisco Correa, who is said to be the best-kept secret in Latin America. We have an exhibition of 'bombs,' very beautiful, where the discourse is not warlike; it is about the importance of time. An exhibition by an artist from Bulgaria is coming—it will feature works in black. We will bring in Hernán Javier Muñoz, who is one of the best artists in Latin America. We have plans; our program continues to consolidate ourselves."



HECTOR DIAZ

HÉCTOR DÍAZ/ LA ENTREVISTA

>JALISCO VIVE CRISIS DE GALERÍAS

"DESDE QUE NACEMOS LAS GALERÍAS ESTAMOS EN PELIGRO DE EXTINCIÓN"

Por Gabriel Ibarra Bourjac



El galerista Héctor Díaz en entrevista con Conciencia Pública habla de los desafíos que enfrentan las galerías hoy en día.

"Desde que nacemos las galerías estamos en peligro de extinción", expresa Héctor Díaz, quien desde el 2020 incursiona en el mundo del negocio del arte.

"Creo que Jalisco cayó en una crisis no de artistas, de galerías, no hay, los que hay son promotores, tienen una visión cortoplacista, aquí son proyectos a largo plazo", afirma.

"Hay galerías buenas pero de arte conceptual, no soy fan pero lo respeto, no entiendo en qué momento ganaron tanto terreno en Jalisco, pero galerías de pintura, creo que somos la única en el occidente del país, que represente artistas, que tengamos un programa. Me dicen qué padre, pero ojalá hubiera más, ser punta de lanza es complicado, habría más conciencia del arte, hay mucho desconocimiento".

Uno de los principales retos para las galerías y los artistas es la internacionalización, ya no es suficiente tener un éxito local o nacional, sino un éxito internacional, expresa Héctor Díaz en diálogo con Conciencia Pública.

"Nos guste o no con la apertura del mundo a través de Interrnet el artista compite hoy internacionalmente", resalta nuestro estrevistado, quien está al frente de la Galería Héctor Díaz Gallery ubicada en Plaza D' Lucca en Zapopan.

Chihuahuense de nacimiento, Héctor hace poco más de una década decidió establecerse en Guadalajara para crear su galería de arte y hace hincapié sobre la diferencia que hay entre galería de arte y tienda de arte.

"Las tiendas de arte son estáticas, tienen arte, pero se vende una pieza y la reemplazan, en cambio las galerías son dinámicas, tienen un programa de exposiciones, pase lo que pase tienen programado sus eventos y cada mes cambian la exposición".

Recalca que la galería se enfoca al artista, mientras que las tiendas se enfoca al arte consignado.

Profundiza sobre el desafío que considera tiene el artista en esta época de la aldea global que es lo que llama la internacionalización, gracias a la tecnología y comunicación al instante que permite Internet.

"¿Cómo hacer esa internacionalización? -pregunta-.

Da su respuesta: "Nosotros tenemos una vocación internacional, es fácil para mi representar a un artista de Jalisco y hacerlo de uno de Nigeria; colaboramos con artistas de Africa, Rusia, Colombia, Argentina y México".

El ser galerista a veces uno también es porrista, que el artista no se caiga, es uno psicólogo, hay que escucharlo, entenderlo, son muchas cosas a la vez".

"Nosotros tenemos una vocación internacional, es fácil para mi representar a un artista de Jalisco y hacerlo de uno de Nigeria; colaboramos con artistas de Africa, Rusia, Colombia, Argentina y México".

LA ENTREVISTA

Eres muy joven, ¿cómo te iniciaste en el mundo del arte?

"Tengo 35 años, a mí me hubiera gustado ser escritor, admiro mucho a Vargas Llosa, nunca me atreví a escribir, tiempo después todo hizo clic en mi vida, tenía una empresa similar a Clío, me desempeñé como biógrafo y documentalista privado, era fácil, una persona, una familia o una organización que quisiera dejar un legado con quién vas, no hay, me tocó colaborar con personalidades, preservando sus historias, el último proyecto que hice me tocó hacer un documental sobre una artista famosa, me metí en la industria de lleno, fue cuando me di cuenta que un artista no solamente vende su obra, sino también su historia. Fue fácil dar el cambio".

¿Qué estudiaste?

"No tengo carrera, siempre fui inquieto desde chico, lo más cercano que tuve a una carrera me tocó estudiar el IPADE, me dio herramientas administrativas para estructurar un negocio, carrera como tal no tengo, tengo vena artística eso sí".

¿Para ti el arte es pasión?

"Sí, al frente de una galería no solamente compartes la pasión por tu negocio, sino la pasión de los propios artistas que se contagia, uno puede estar desmotivado pero otro motiva, se vuelve un equipo padre. El ser galerista a veces uno también es porrista, que el artista no se caiga, es uno psicólogo, hay que escucharlo, entenderlo, son muchas cosas a la vez".

¿Cómo decides hacerte galerista?

Hay un galerista que admiro mucho, un francés, tiene su galería en Londres, hacía mi tarea, me metía a su sitio web, leía sus redes sociales, en algún momento me atreví, le dije que lo admiraba mucho, lo abordé, es quizá el galerista más importante de Inglaterra y se perfila como uno de los mejores del mundo, es Jean-David Malat, ya hasta pude conocerlo, me tocó alguna vez hacerle una entrevista para El Economista, quedó muy agradecido, él sabe la admiración que le tengo.

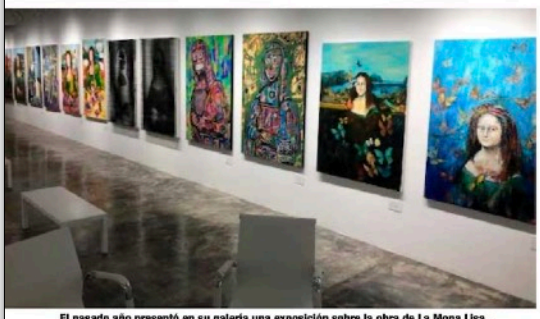
Y cómo ves el proceso de los artistas de exponer para que se conozcan sus obras…empiezan en exposiciones colectivas…

El tema de las colecciones lo veía en su galería, lo empecé a entender y vi cómo funcionaba esto, un artista que trabaja pieza por pieza expone en colectivas, no va a destacar, el camino no son las co-

HECTOR DIAZ



La exposición individual en el mundo del mexicano Emmanuel Meneses, artista contemporáneo, nos presenta su colección Time Bombs, invita a la reflexión sobre la importancia del tiempo.



El pasado año presentó en su galería una exposición sobre la obra de La Mona Lisa.

"Si se trabaja pieza por pieza no se va a llegar a ningún lado, así funciona con las grandes galerías del mundo, los grandes artistas generan una colección, bien planeada, desde la parte artística como la financiera, una colección le permite al artista poder expresar mejor su discurso"

"Muchas artistas quieren estar en museo, las piezas valen más fuera del museo que en el museo, lo que hacen los museos es desvalorizar el arte"

lectivas, tampoco el camino es la trayectoria, conocemos artistas con curriculum impresionante, no te generan dinero es la verdad.

Bueno, hay muchos artistas que quieren tener sus obras en museos…

Muchas artistas quieren estar en museo, las piezas valen más fuera del museo que en el museo, lo que hacen los museos es desvalorizar el arte, cuando la pieza está de nuestro lado tiene un valor, pero cuando entra a un museo ya es de todos, ya no es de un coleccionista, te pones a analizarlo, muchos artistas quieren entrar, es un tema de trascendencia, sí, pero hay que replantear cosas respecto a generar colecciones, el curriculum impresionante no te ayudará tanto.

Les digo a los artistas que se pongan de lado del coleccionista, hasta un Picasso es decorativo, es algo propio de la pintura. Ningún coleccionista tiene la obligación de entender los caprichos de un artista, hay que enfocar la obra hacia el mercado".

¿Cómo te ha ido como galerista?

"Muy complicado, sí vivo de esto al cien por ciento, pero es complicado, Uno de los principales retos para mí no es vender arte, sino tener una credibilidad al mercado. Quién le pone precio al arte, no es el mercado, se lo pone el artista, a veces, el precio del arte lo ponen los agentes de la industria, tú ves un Picasso en una de las mejores casas de subasta del mundo, es el prestigio de la casa de subastas la que determina cuánto vale algo, las mejores galerías del mundo no le preguntan al artista cuánto vale su obra, para mí lo más difícil como galerista es tener prestigio para presentar a un artista y decir señores esto vale, o presentarme con una de las mejores casas de subasta y decirles esto vale. Para mí ha sido lo más complicado, tener un prestigio en la industria, veo la necesidad de tener presencia en otros mercados, la galería es un showroom, el negocio no nada más está aquí, hay que tener presencia en ferias para poder llegar a otros mercados, no estamos en un negocio de vender, estamos en un negocio de consolidar trayectorias, porque vender cualquiera".

¿Cómo decides organizar una exposición?

"Tiene que tener una viabilidad, un proyecto expositivo, una viabilidad artística y otra financiera. Nada más. Se escucha fácil, pero está complicado".

Escribes de arte, te permite una conexión con ese mundo…

"Sí, nunca había tenido esa conexión, no sabía lo que era ser publicado y que a la audiencia le gustaran los contenidos, me gustan los artículos de opinión, que a veces los perfiles son padres, pero tener la oportunidad de escribir opinión ha sido satisfactorio. Estoy escribiendo lo que a mí me hubiera gustado leer sobre la industria, porque las galerías tienden a ser herméticas, hay esta aura y romanticismo, y no".

¿Cómo ves las galerías en Jalisco y la promoción del arte?

"La verdad, en Jalisco hay unas galerías que representan artistas y tienen programas de exposiciones. Hay galerías buenas pero de arte conceptual, no soy fan pero lo respeto, no entiendo en qué momento ganaron tanto terreno en Jalisco, pero galerías de pintura, creo que somos la única en el occidente del país, que represente artistas, que tengamos un programa no hay. Me dicen qué padre, pero ojalá hubiera más, ser punta de lanza es complicado, habría más conciencia del arte, hay mucho desconocimiento, la gente me pregunta si cobramos por entrar, si somos de gobierno, si está a la venta, quién diría".

Pareciera que el arte es para la elite, ¿cómo romper esa percepción?

"Fomentando el coleccionismo, quitarle a la gente el miedo de las galerías, piensan que somos caros, la gente no sabe si hará una pregunta indebida, pero es acercar el arte a la gente. Creo que Jalisco cayó en una crisis no de artistas, de galerías, no hay, los que hay son promotores, tienen una visión cortoplacista, aquí son proyectos a largo plazo, por eso ves galerías en otras partes del mundo, incluso cuando el artista falleció, la representación sigue, estamos en un negocio de largo plazo con el artista".

¿Cómo ves esa expresión artística en Jalisco?

"Pujante, excelente, creo que Jalisco tiene los mejores artistas de México. Oaxaca tiene buenos artistas, pero el arte es muy oaxaqueño, aquí tenemos una variedad de estilos, Jalisco es excelente en cuestión de arte, ha hecho falta al gremio artístico hacer equipo, sí es complicado, no sé si son los egos, las personalidades, creo que sí les ha hecho falta un proyecto en conjunto, no sé si los artistas hagan una asociación de galeristas, una cámara que viera por el gremio, se puede hacer, yo he pensando en hacerlo, en Ciudad de México se hace una ruta donde se pueden visitar las galerías, o hacer una feria de arte con los artistas, sí le veo mucho potencial, el tema es que alguien quiera asumir un liderazgo y te linchan, quién eres tú para hacerlo".

¿Cómo te ha ido en ese sentido con la irrupción que has tenido con ideas frescas?

"Tampoco estamos inventando el hilo negro, estamos siendo fieles a lo que debería ser una galería, es representar a los artistas, a pesar de que mi base de operaciones está en Jalisco, soy chihuahuense pero me considero jalisciense, aquí he crecido profesionalmente, personalmente, esta es mi ciudad. A pesar de que la galería está basada en Jalisco, no solo operamos aquí, tenemos algunos artistas en la galería que sus obras no tienen mercado en Jalisco, tenemos un artista argentino que sus piezas valen 40 mil dólares, no es su mercado ideal, tengo un artista en Nigeria, en Jalisco es más fácil que pongan una Virgen de Guadalupe, pero es lo que estamos logrando hacer, cruzar a los artistas con distintos mercados, porque hoy en día se puede y se debe".

Y la labor de Benjamín Fernández, ¿qué valor le das?

"Nunca pensó en hacer una labor, convirtió una pasión propia en algo espectacular, de paso ayudó a muchos artistas. Creo que él no lo ve como una labor, sino como una pasión, gracias a eso, tiene una gran colección, ha apoyado a muchos artistas, es de los coleccionistas más importantes en México, sí por la cantidad de obras, pero también por estar tan cerca de los artistas, está construyendo su museo, se me hace interesante su caso".

¿Qué viene en el futuro de Héctor Díaz?

"Ser de las mejores galerías de Latinoamérica es nuestra visión, a dos años, quisiéramos ser de las mejores. No es por la cantidad de artistas, nosotros no coleccionamos artistas, ni por los metros cuadrados, puedo tener 10 artistas, pero queremos ser los mejores por los logros tanto con los artistas como con los coleccionistas, hay que sacarlos en medios nacionales e internacionales, que los coleccionistas tengan una plusvalía, son los resultados tanto con los artistas como con los coleccionistas".

¿Qué exposiciones preparas para los siguientes días, semanas y meses?

"La galería inauguró con el proyecto Mona Lisa, fue una colectiva, de seis países, cada artista generó una versión de la Mona Lisa, hubo de Nigeria, Rusia, España, Colombia, Estados Unidos y México, un espectáculo visual muy bonito. Tuvimos una exposición de Francisco Correa, se dice que es el secreto mejor guardado de América Latina. Tenemos una exposición de bombas, muy bonita, donde el discurso no es bélico, es la importancia del tiempo. Viene una exposición de un artista de Bulgaria, serán obras en negro, traeremos a Hernán Javier Muñoz, es de los mejores artistas de Latinoamérica, traemos planes, nuestro programa continúa para irnos consolidando".

HECTOR DIAZ Gallery
Contemporary art

By: Fernando Sánchez
Media outlet: AmelieArt
Date: April, 2022
Link:

Héctor Díaz Gallery is an art gallery founded by Héctor Díaz in January 2020. It specializes in contemporary art from the primary market, collaborating with internationally consolidated, mid-career, and emerging artists. The gallery gained notoriety for integrating creators with unique and solid styles from various parts of the world, from as far away as Nigeria, Russia, Colombia, Cuba, among others.

Despite the international offering, its founder challenges and revolutionizes gallerist management today; he firmly believes that an art store is not an art gallery, since this model favors the art dealer but not the artist.

Unafraid to say it, Héctor Díaz (columnist for El Economista in the Art Department since 2021) shares that the difference lies in the accompaniment, promotion, and shared vision with the artist.

Another of the main differences between a gallery and a store can be defined in two words: dynamic and static; the first is dynamic because it has a Program (public calendar of exhibitions) where it is allowed to show its artists primarily through solo exhibitions; the second is static because its business model is to exhibit, sell, and replace. The art industry has evolved; nowadays, any art seller calls themselves a gallerist, a dangerous title just to show and sell.

The gallery collaborates with a select group of a maximum of 10, because it does not seek to sell pieces in the short term, but rather to represent people in the long term. The standard for a "pseudo-gallery" is to increase inventories, both of artists and artworks; however, many times they do not understand who their own artists are, nor their artistic proposals.

Jean-David Malat, French celebrity and art dealer, founder of the London gallery JD Malat (considered one of the most important galleries in the world today), was the one who, with his friendship and advice, encouraged Héctor Díaz to venture into the industry, but truly making a difference, both for the artists and for the galleries themselves.

HECTOR DIAZ

Héctor Díaz Gallery distinguishes itself by adopting international practices with a marked vocation in the transcendence of its artists.

The Gallery opened its doors in October 2021; faithful to its program, it prides itself on exhibitions such as "The Mona Lisa Project" (collective from 7 countries), "The best kept secret" (solo show by Colombian Francisco Correa), "Absolute" (solo show by Mexican Juan Carlos Manjarrez), to name just 3.

Héctor Díaz shares that his gallery is a space for admiration, contemplation, and collecting. It has a solid exhibition program through which it intends to position itself as one of the best private cultural venues in the western part of the country.

Contact

Héctor Díaz
+52 (33) 31 18 48 53

hello@hectordiaz.art
www.hectordiaz.art
@hectordiazgallery

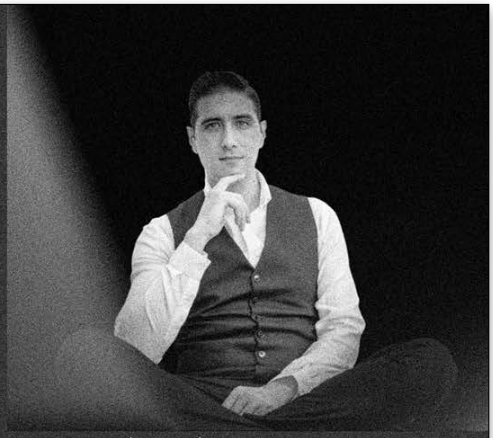
HECTOR DIAZ

AMELIART

Héctor DÍAZ *GALLERY*

ARTE CONTEMPORÁNEO

@hectordiazgallery | www.hectordiaz.art



HÉCTOR DÍAZ | *DERECHOS RESERVADOS*



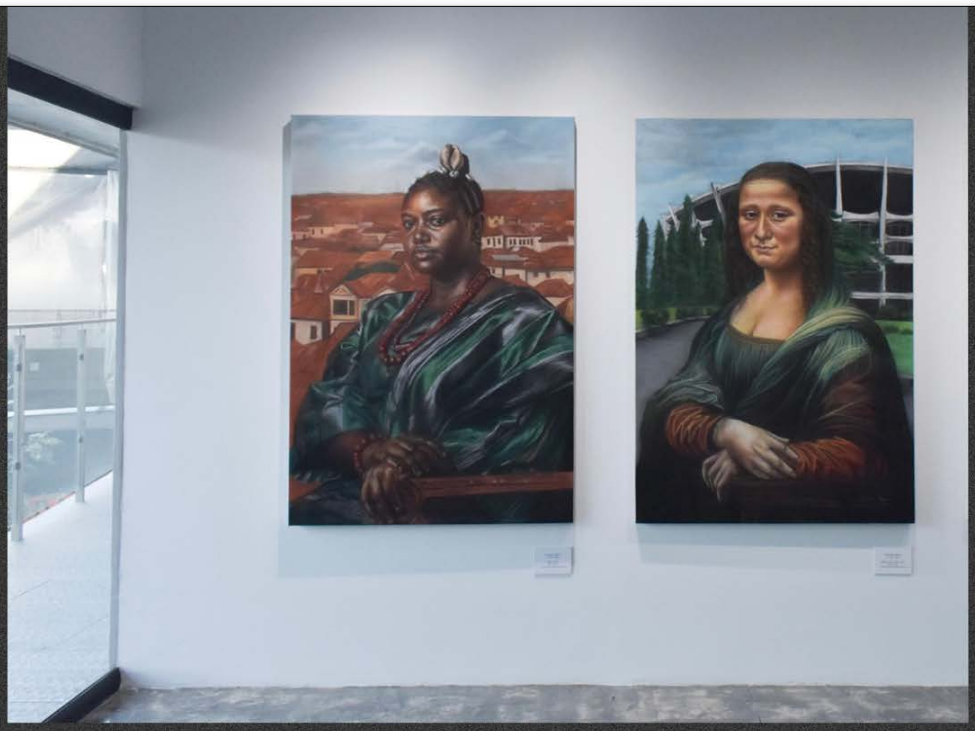
"ABSOLUTE"
JUAN CARLOS MANJARREZ
ARCHIVE
DECEMBER 14 - 19, 2021
ZAPOPAN. JALISCO, MÉXICO.

Héctor Díaz Gallery es un galería de arte fundada por Héctor Díaz en enero de 2020. Se especializa en arte contemporáneo del mercado primario, colabora con artistas consolidados internacionalmente, de mediana carrera y emergentes. La galería ganó notoriedad por integrar creadores con estilos únicos y sólidos de varias partes del mundo, desde tanto lejos como Nigeria, Rusia, Colombia, Cuba, entre otros.

A pesar de la oferta internacional, su fundador reta y revoluciona la gestión galerística de hoy en día; cree firmemente que una tienda de arte no es una galería de arte, ya que este modelo favorece al art dealer pero no al artista.

Sin miedo a decirlo, Héctor Díaz (columnista de El Economista en el Departamento de Arte desde 2021) comparte que la diferencia radica en el acompañamiento, impulso, y visión compartida con el artista.

58



"The Mona Lisa Project"
Grand Opening
Archive
October 7 - November 21, 2021
Zapopan. Jalisco, México.

Otra de las principales diferencias entre una galería y una tienda se puede definir con dos palabras: dinámica y estática; la primera es dinámica porque cuenta con un Programa (calendario público de exposiciones) en donde se permite mostrar mediante exhibiciones principalmente individuales a sus artistas; la segunda es estática porque su modelo de negocio es exhibir, vender y reemplazar. La industria del arte ha evolucionado, hoy en día cualquier vendedor de arte se dice galerista, peligroso título para solamente mostrar y vender.

La galería colabora con un selecto grupo de máximo 10, porque no persigue vender piezas en el corto plazo, sino representar personas en el largo plazo. El estándar para una "pseudo galería" es acrecentar inventarios, tanto de artistas como de obras, sin embargo muchas veces no comprenden quienes son sus propios artistas ni sus propuestas artísticas.

A

AMELIART



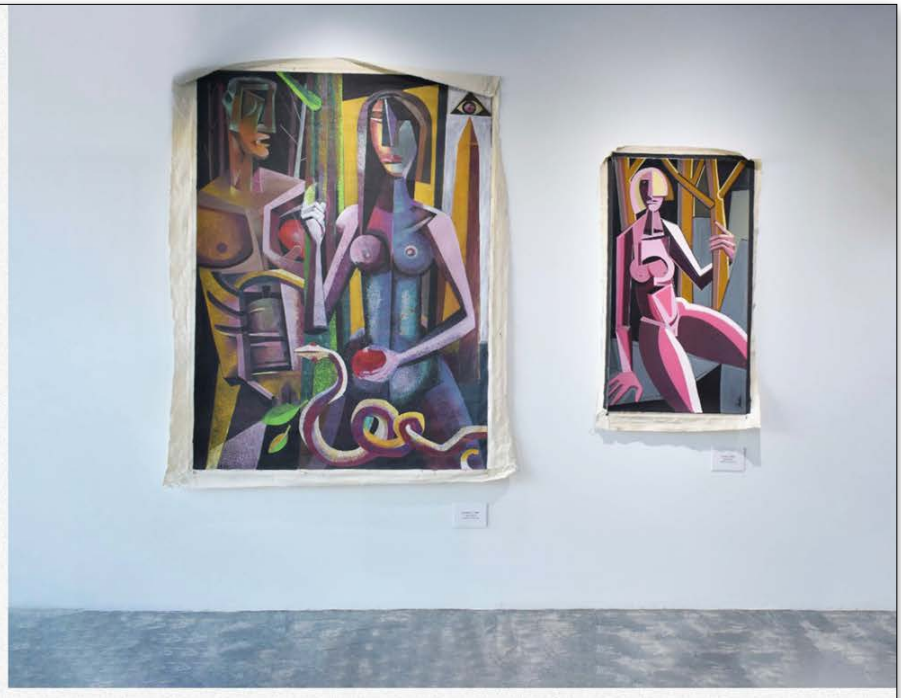
"ABSOLUTE"
JUAN CARLOS MANJARREZ
ARCHIVE
DECEMBER 14 - 19, 2021
ZAPOPAN. JALISCO, MÉXICO.

HECTOR DIAZ

Jean-david Malat, celebridad y art dealer francés, fundador de la galería londinense JD Malat (considerada una de las galerías más importantes hoy en día en el mundo), fue quien con su amistad y consejos impulsó a Héctor Díaz a incursionar en la industria, pero haciendo realmente una diferencia, tanto para los artistas como para las propias galerías.

Héctor Díaz Gallery se distingue por adoptar prácticas internacionales con una marcada vocación en la trascendencia de sus artistas.

La Galería abrió sus puertas en octubre de 2021, fiel a su programa, se enorgullece de exposiciones como "The Mona Lisa Project" (colectiva de 7 países), "The best kept secret" (individual del colombiano Francisco Correa), "Absolute" (Individual del mexicano Juan Carlos Manjarrez), por nombrar solo 3.



Héctor Díaz comparte que su galería es un espacio de admiración, contemplación y coleccionismo. Cuenta con un sólido programa de exposiciones mediante el cual pretende posicionarse como uno de los mejores recintos culturales privados en el occidente del país.

Contacto:
Héctor Díaz
+52 (33) 31 18 48 53

hello@hectordiaz.art
www.hectordiaz.art
@hectordiazgallery

Héctor Díaz and art as a way of life

By: Ana García
Media outlet: Players of Life Guadalajara
Date: March 16, 2022
Link: https://playersoflife.com/guadalajara/hector-diaz-y-el-arte-como-forma-de-vida/

Héctor Díaz has gained notoriety in the international industry for integrating extraordinary artists from around the world.

Héctor Díaz, an entrepreneur and art dealer based in Zapopan, lives in a constant search for great talents to exhibit in his gallery. He studied business at IPADE, which helped him transform his passion for art into a true business.

"I believe a gallery must be treated as a company. We have to set aside romanticism and see it as the business it is," comments Héctor.

Héctor has gained notoriety in the international industry for integrating extraordinary artists from around the world, satisfying the tastes of new and mature collectors.

What is the difference between a gallery and an art store?

"*The big difference between a gallery and a store is that stores are static; it's as if I put a hundred works from different artists at different prices in my gallery, to sell them and then replace them.*

But no, a gallery is dynamic. To truly be considered a gallery, you have to have three things: represent artists (not just collaborate with them), which means opening the market for them domestically and internationally, getting them into the media, etc. Second, you must have a physical space, and third, you must have an exhibition program.

Every gallery must always have three things in its Program: the exhibition you currently have, the one that was, and the one that is coming."

Where did the motivation to open your own gallery come from?

"*I previously worked as a biographer and documentalist, but Jalisco was not the right place for it.*

However, I realized that in the art world, an artist not only sells their work, but also sells their story. So, when I understood that, it was very easy for me to take the step into this world.

My vocation is very focused on the transcendence of the artists rather than the sale of the pieces. Anyone can sell paintings, but helping an artist transcend—that's something else, which is why I decided to open my own gallery."

What are the biggest challenges you have faced over these years?

"*As with everything, there are good things and bad things, but the main challenge has been credibility. Some people think the price is set by the market, but that is not true—it's the best auction houses in the world.*

So, for me, the most important thing has been to have credibility as a gallerist and as a gallery because I represent the artists and their works, and I want them to be given their fair value."

What part of your job are you passionate about?

"*What I am most passionate about is having the opportunity to transcend. There are few industries in which you transcend through what you do, and one of them is art. So, it is very satisfying that everything done day by day, or when a work is placed, you don't know where it will end up, and that is incredible.*"

What are the short and medium-term plans?

"*We are focusing on three areas. First, on our famous Exhibition Program; we want to become one of the best private cultural spaces in the western part of the country.*
Next, we are having a lot of presence in auctions—national, Latin American, and international. This allows us to present our artists in other markets. And finally, we are now going to art fairs."

What advice would you give to those people who want to dedicate themselves to art but do not dare?

"*For artists, it is very important to have a gallery that represents them. It is important to work as a team; if you are a writer, you need a publishing house; if you are a singer, you need a record label. So, I would recommend that they learn to team up with galleries, and two, that they do not work piece by piece. They have to create collections for their work to truly become known.*"

He firmly believes that spectacular collections and enchanting exhibitions are the way to win over the public.

"*And well, many people live from art. More than a dream, I believe it is one of the most secure jobs today if you truly dedicate yourself to it.*

Furthermore, it is an industry where there is magic in every sense; I couldn't describe it with words."

HECTOR DIAZ





HECTOR DIAZ Gallery
Artists, styles and stories from around the world

By: Gabriela Gorab
Media outlet: Watch it First (WiF)
Date: July, 2021
Link: https://wifmagazine.com.mx/wp-content/uploads/2021/07/WIF-MAG-5-SPREAD.pdf

"*People buy art for decoration; even a Picasso painting is decorative, it is something implicit in a work of art. For inspiration, people want to be surrounded by pieces that generate this feeling. For collecting, those who enter this fascinating world begin to collect by themes, eras, etc. To support, when you like an Artist, it is very likely that you will continue buying their works. For investment, art, when it is good, does not depreciate; on the contrary, its value goes up over time.*"

—Héctor Díaz

Founded in Jalisco in 2020 by Héctor Díaz (Juárez, Mexico)—an art dealer and entrepreneur based in Guadalajara who is constantly in search of great talent—Díaz gained notoriety in the international industry for integrating extraordinary Artists from all over the world, appealing to the tastes of both new and mature collectors.

Héctor Díaz Gallery has over 100 contemporary artworks from 8 countries: Russia, Spain, Nigeria, the United States, Mexico, Cuba, Costa Rica, and Colombia. The artworks correspond to highly curated collections, from their conceptual discourse; during the process: careful technique, unique and limited pieces, and all the way to the hands of the right collector, every artwork finds its home.

The main techniques of the Artists are Oil, Acrylic, Mixed Media, Pastel, Charcoal, and Cochineal Carmine. Likewise, the creator originally from Spain, Marta de los Pájaros, uses High-end Collage, which consists of collecting images from books and encyclopedias from all over the world, to gradually give shape to what she seeks to express according to her discourse.

"*Just as there are Art Collectors, there are also Artist Collector Galleries. It is managed like a Casino business model: no matter what machine you play, the house always wins, meaning no matter what Artist you buy, the Gallery always wins.*"

—Héctor Díaz

HECTOR DIAZ

Today, Héctor Díaz Gallery gathers 8 Artists, and by the end of 2022, it hopes to represent 20, with the notion of integrating protagonists from China, India, England, France, Italy, and Pakistan. Héctor Díaz Gallery is an independent gallery; however, it does not rule out the possibility of collaborating with the London-based JD Malat Gallery, owned by Frenchman Jean-David Malat (Paris, 1975).

The 8 artists that make up the gallery are all bearers of a unique, innovative, and disruptive artistic proposal: Christian Allison (Lagos, Nigeria), Alexis Caballero (Oaxaca, Mexico), Yamila Coma Vargas (Las Tunas, Cuba), Francisco Correa (Pueblorrico, Colombia), Jessica Feldman (Ohio, United States), Marta de los Pájaros (Barcelona, Spain), Sasha Neschastnova (Voronezh, Russia), Daniela Vargas Winiker (San José, Costa Rica).

If one analyzes the case of Gagosian (a global network of art galleries specializing in modern and contemporary art, which has 17 locations and represents approximately 150 Artists), we can reach the conclusion that its exclusivity is due to its focus on the commitment to creators in their different stages.

"*There is a great difference between an art store and a art gallery; they might seem the same because both offer art, but they are not. The first focuses on its business, the second focuses on the Artists.*"

—Héctor Díaz



HECTOR DIAZ



HÉCTOR DÍAZ GALLERY:
ARTISTAS, ESTILOS E HISTORIAS DEL MUNDO

Fundada en Jalisco en 2020, por Héctor Díaz (Juárez, México) comerciante de arte y empresario con sede en Guadalajara quien constantemente se encuentra en una búsqueda de grandes talentos; Díaz ganó notoriedad en la industria internacional por integrar Artistas extraordinarios de todo el mundo, gustos agradables de coleccionistas nuevos y maduros.

Héctor Díaz Gallery cuenta con más de 100 obras de arte contemporáneo provenientes de 8 países: Rusia, España, Nigeria, Estados Unidos, México, Cuba, Costa Rica y Colombia. Las obras de arte corresponden a colecciones muy cuidadas, desde su concepción: discurso; durante el proceso: técnica cuidada, piezas únicas y limitadas; y hasta las manos del coleccionista indicado, cada obra encuentra su hogar.

Las principales técnicas de los Artistas son Óleo, Acrílico, Técnica mixta, Pastel, Carboncillo, Grana cochinilla, de igual forma la creadora originaria de España Marta de los Pájaros utiliza el Collage de Alta gama (High-end Collage), el cual consiste en la recolección de imágenes de libros y enciclopedias de todo el mundo, para que paulatinamente se da forma a lo que busca expresar de acuerdo a su discurso.

"Así como hay Coleccionistas de Arte, también hay Galerías Coleccionistas de Artistas, se maneja como el modelo de negocio de un Casino, no importa la maquina en que juegues, la casa siempre gana, es decir no importa qué Artista compres, la Galería siempre gana." - Héctor Díaz.

Hoy Héctor Díaz Gallery agrupa 8 Artistas, para finales, para 2022 espera

"La gente compra arte por decoración, incluso una pintura de Picasso es decorativa, es algo implícito de una obra de arte; por inspiración, gente quiere estar rodeada de piezas que le generen este sentimiento; por coleccionar, quienes se introducen en este fascinante mundo, empiezan a coleccionar por temas, épocas, etcétera; por apoyar, cuando te gusta un Artista, es muy probable que continúe comprando obras suyas; por inversión, arte, cuando es bueno, no se deprecia, al contrario, su valor sube con el tiempo."

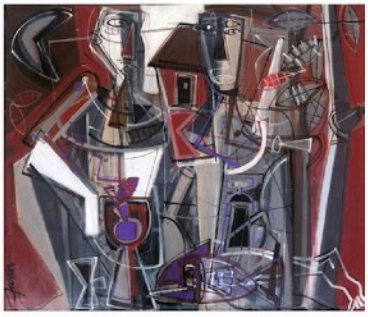
- Héctor Díaz

HECTOR DIAZ





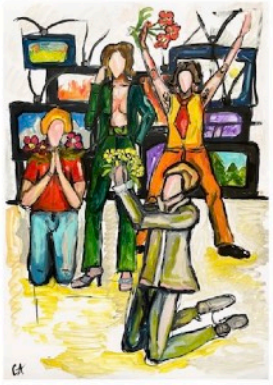






"Existe una gran diferencia entre una tienda de cuadros y una Galería, pueden parecer lo mismo porque ambas ofrecen arte, pero no lo son, la primera se enfoca en su negocio, la segunda se enfoca en los Artistas."

- Héctor Díaz







representar a 20, con la noción de integrar protagonistas de China, India, Inglaterra, Francia, Italia y Pakistán; Héctor Díaz Gallery es una galería independiente, sin embrago no descarta la posibilidad de colaborar con la Londres JD Malat Gallery, del francés Jean-David Malat (París, 1975).

Los y las 8 artistas que conforman la galería son todos ellos y ellas portadores de una propuesta artística única, innovadora y disruptiva:

Christian Allison (Lagos, Nigeria), Alexis Caballero (Oaxaca, México), Yamila Coma Vargas (Las Tunas, Cuba), Francisco Correa (Pueblorrico, Colombia), Jessica Feldman (Ohio, Estados Unidos), Marta de los Pájaros (Barcelona, España), Sasha Neschastnova (Voronezh, Rusia) Daniela Vargas Winiker (San José, Costa Rica).

Si se analiza el caso de Gagosian, (red global de galerías de arte especializadas en arte moderno y contemporáneo, que cuenta con 17 locaciones y representa a aproximadamente 150 Artistas), podemos llegar a la conclusión de que su exclusivismo es debido a que su enfoque se encuentra en el compromiso con los creadores en sus distintas etapas.

Para más informes y adquisición de obra:
www.hectoridiaz.art
Ciudad de México: gabriela@inteligencias.info

HECTOR DIAZ

This document is for reference only and not for purposes of publication.
For more information, please contact the gallery.

Copyright © 2026 HECTOR DIAZ. All rights reserved.

www.hectordiaz.art