

**HECTOR DIAZ**

**Héctor Díaz**  
Media outlets in Mexico

# HECTOR DIAZ

## Media outlets in Mexico

#	Title	Media outlet	Author	Type	Date	p.
25	<b><i>Arte: el eslabón pendiente, y urgente, de Ciudad Juárez</i></b>	<b>Ser Empresario</b>	<b>Héctor Díaz</b>	Magazine	May 4, 2026	<u>4</u>
24	<b><i>Presente, futuro, pasado: la representación de artistas en las galerías de arte</i></b>	<b>El Economista</b>	<b>Héctor Díaz</b>	Newspaper	Jun. 9, 2025	<u>5</u>
23	<b><i>“En México hay pocas galerías y muchas tiendas de arte”: Héctor Díaz</i></b>	<b>El Economista</b>	<b>Francisco de Anda</b>	Newspaper	Jan. 23, 2025	<u>6</u>
22	<b><i>Reflexiones sobre ser galerista, el arte de vender arte: Galería de Héctor Díaz cumple 5 años</i></b>	<b>Conciencia Pública</b>	<b>Gabriel Ibarra</b>	Magazine	Jan. 13, 2025	<u>7</u>
21	<b><i>Confesiones de galeristas</i></b>	<b>Ophelia</b>	<b>Camila Reveco</b>	YouTube	Sept. 25, 2024	<u>9</u>

# HECTOR DIAZ

## Media outlets in Mexico

#	Title	Media outlet	Author	Type	Date	p.
20	<b><i>Héctor Díaz transforma la industria artística</i></b>	<b>Milenio</b>	<b>Gabriela Gorab</b>	Newspaper	Apr. 6, 2024	<u>10</u>
19	<b><i>Plagio: ¿Desgracia o conformismo en la industria del arte?</i></b>	<b>Legisladores de México</b>	<b>Héctor Díaz</b>	Magazine	Feb. 21, 2024	<u>13</u>
18	<b><i>Qué le da valor al arte</i></b>	<b>El Economista</b>	<b>Héctor Díaz</b>	Newspaper	Dec. 12, 2023	<u>14</u>
17	<b><i>Arte y tequila, la mezcla perfecta</i></b>	<b>El Informador</b>	<b>Kike Esparza</b>	Newspaper	Sept. 17, 2023	<u>15</u>
16	<b><i>Pasión por el arte</i></b>	<b>El Diario</b>	<b>Brisa Frias</b>	Newspaper	Sept. 4, 2023	<u>16</u>
15	<b><i>El arte de invertir en arte</i></b>	<b>La oveja sin lana</b>	<b>Arturo Viniegra y Víctor García</b>	Podcast	Apr. 17, 2023	<u>17</u>
14	<b><i>HECTOR DIAZ Gallery</i></b>	<b>Legisladores de México</b>	<b>Gabriel Ibarra</b>	Magazine	Mar. 1, 2023	<u>18</u>
13	<b><i>Black Art Night</i></b>	<b>Gente Bien</b>	<b>Christian Pérez</b>	Magazine	Jan. 31, 2023	<u>20</u>
12	<b><i>Jalisco vive una crisis de galerías: Galerista Héctor Díaz</i></b>	<b>Conciencia Pública</b>	<b>Gabriel Ibarra</b>	Magazine	May 15, 2022	<u>21</u>
11	<b><i>HECTOR DIAZ Gallery Arte contemporáneo</i></b>	<b>AmelieArt</b>	<b>Fernando Sánchez</b>	Magazine	Apr. 2022	<u>22</u>

# HECTOR DIAZ

## Media outlets in Mexico

#	Title	Media outlet	Author	Type	Date	p.
10	<b><i>IOS Andares Corporativo Patria, Décimo Aniversario</i></b>	<b>IOS Offices</b>	<b>Javi Hernández</b>	Magazine	Mar. 30, 2022	<u>23</u>
9	<b><i>Héctor Díaz y el arte como forma de vida</i></b>	<b>Players of Life</b>	<b>Ana García</b>	Magazine	Mar. 16, 2022	<u>24</u>
8	<b><i>Con evocación a Da Vinci, Héctor Díaz Gallery inaugura pese a pandemia</i></b>	<b>El Economista</b>	<b>Francisco de Anda</b>	Newspaper	Sept. 21, 2021	<u>25</u>
7	<b><i>HECTOR DIAZ Gallery</i></b>	<b>Estamos en Comunicación</b>	<b>Carlos Muñoz</b>	YouTube	Aug. 25, 2021	<u>25</u>
6	<b><i>HECTOR DIAZ Gallery: Artistas, estilos e historias del mundo</i></b>	<b>Watch it First</b>	<b>Gabriela Gorab</b>	Magazine	Jul. 2021	<u>27</u>
5	<b><i>Pseudogalerías de arte, ¿crisis o ruina?</i></b>	<b>El Economista</b>	<b>Héctor Díaz</b>	Newspaper	Jun. 25, 2021	<u>28</u>
4	<b><i>Cómo apreciar una pintura</i></b>	<b>Beyond Line</b>	<b>Héctor Díaz</b>	Magazine	Feb. 2, 2021	<u>29</u>
3	<b><i>Revolución y disrupción en la industria del arte: el camino es online</i></b>	<b>El Economista</b>	<b>Héctor Díaz</b>	Newspaper	Feb 5, 2021	<u>30</u>
2	<b><i>Héctor Díaz gallery</i></b>	<b>Artists Container</b>	<b>Gabriela Gorab</b>	Instagram	Jan. 24, 2021	<u>31</u>
1	<b><i>5 preguntas a Héctor Díaz</i></b>	<b>Art Deals</b>	<b>Lupita Falcon</b>	Instagram	Jul. 3, 2020	<u>32</u>

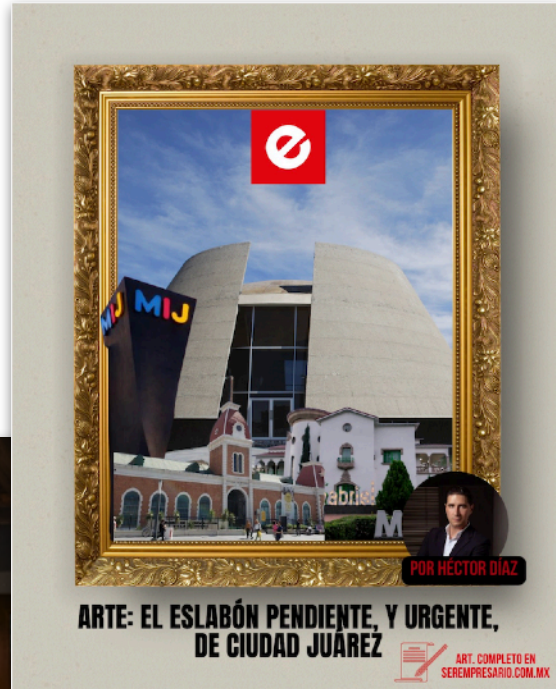
# HECTOR DIAZ

## Ser Empresario

*Arte: el eslabón pendiente, y urgente, de Ciudad Juárez*

By Héctor Díaz | May 14, 2026

Article



## El Economista

Presente, futuro, pasado: la representación de artistas en las galerías de arte

By Héctor Díaz | June 9, 2025

Article

Arte,  
Historia & Gente

**C**ontexto introductorio  
Hoy en día cualquier artista y galería son internacionales. Estamos viviendo, como nunca antes, la globalización y digitalización de la industria del arte. Los reportes sobre coleccionismo y el mercado del arte de Artsy y Art Basel & UBS de los últimos años informan que alrededor del 80% de las adquisiciones de arte se dan digitalmente, quienes no tengan presencia y estrategia en el mundo digital, están fuera de la industria compitiendo únicamente local y regionalmente.

Estamos presenciando una producción masiva de "artistas" y "arte", pero no es equiparable con las galerías disponibles. Cada año se gradúan miles de estudiantes de escuelas de bellas artes, a la par de que cada año cierran más galerías. Las galerías son demasiado escasas, y extremadamente selectivas con las representaciones que asumen, porque un artista emergente es un costo, financieramente hablando, por eso suelen incorporar de mediana carrera o consolidados, ya que son marcas validadas y conocidas en el mercado que requieren menos inversión para su posicionamiento o comercialización.

El principal reto de un artista contemporáneo es aprender de estrategias de venta, marketing digital, creación de contenido y posicionamiento de marca. La operación de una galería conlleva retos enormes dignos de una organización internacional: equipos de trabajo, artistas, coleccionistas nacionales e internacionales, exposiciones en galería y mu-



Columna invitada

Héctor Díaz\*

hello@hectordiaz.art

### Presente, futuro, pasado: la representación de artistas en las galerías de arte

seos, eventos, ferias, subastas, alianzas, medios de comunicación, temas editoriales, sitio web, redes sociales, logística, planeación financiera, etcétera.

El principal reto de las galerías mexicanas es ingresar al mercado internacional, según Magnus Resch, economista especializado en la industria del arte y autor de libros, México en 2024 tiene menos del 1% de participación de mercado en las ventas de arte mundiales; la industria mexicana del arte está enfrascada en su propio mercado, debe encontrar canales hacia el exterior. Como cualquier empresa, existen galerías regulares, buenas, y muy buenas.

#### Presente

Las galerías regulares, o más bien dichas, las tiendas de arte, trabajan con el presente de los artistas. Su modelo de negocio consiste en vender las obras que hay disponibles; algunas veces hacen exposiciones, principalmente colectivas, con muchos artistas y obras; su estrategia es vender, no importa qué ni a quién; los artistas son parte de un modelo que favorece al llamado galerista—realmente un coleccionista—pero no a ellos; y si se cree que

porque venden piezas son buena opción, están equivocados, pero es lo que abunda y a montones. Sus comisiones suelen ser altas como las de una galería, pero sin todos los beneficios. Colaboran.

#### Presente y futuro

Las galerías buenas trabajan con el presente y el futuro de los artistas. Se caracterizan por entender al creador hoy, y por su proyección en el mercado y la industria a mediano plazo. Suelen planear exposiciones individuales bien curadas, con equipos profesionales, en galería o museo. Se enfocan en el posicionamiento del artista mediante exposiciones, ferias, subastas y mercados internacionales. Se distinguen por apoyar a sus artistas en la creación de series artísticas y financieramente viables. Representan.

#### Presente, futuro y pasado

Las galerías muy buenas trabajan con el presente, el futuro y el pasado de los artistas. Estas organizaciones, o galeristas, comprenden que, entre más organizado esté el pasado de un artista, más integralmente se presenta en el presente, y se potencializa su proyección en el futuro.

Comprenden al artista no solo hoy, sino en todas sus etapas, lo apoyan con exposiciones en galería y museos, colecciones destacadas, ferias, subastas, alianzas, apertura de mercados, catálogos o libros, medios de comunicación, curadores, equipos de trabajo, estrategias digitales... El artista tiene una representación mundial.

#### Reflexiones

Entre más artistas tiene una galería, más mediocre es su representación. Gagosian tiene alrededor de 250 artistas, pero tiene 19 locaciones, es decir menos de 15 por galería. El estándar internacional para una galería media con una sola ubicación es entre 20 y 40 artistas. ¿Cómo puede ser posible que en México existan pseudogalerías con 100, 150, 200 y hasta 300 artistas? México mágico. La pregunta obligada es: ¿cuántas galerías muy buenas tenemos en México? Somos muy pocas.

El gran reto de las galerías mexicanas es la institucionalización y la internacionalización.

Lo anterior no debe desanimar a los artistas, sino animarlos a profesionalizarse y prepararse en otras áreas fuera del estudio, ya que las galerías mexicanas viven un momento de estancamiento.

Gagosian únicamente representa artistas cuando son exitosos por sí mismos. Las verdaderas galerías no buscamos problemas, sino oportunidades.

\*El autor es fundador y director de la galería internacional de arte contemporáneo HECTOR DIAZ

EL ECONOMISTA  
LUNES  
9 de junio  
del 2025

52



La empresa alemana plantó más de 1,000 árboles endémicos en este importante espacio con el compromiso de fortalecer el equilibrio ecológico.

Se plantaron 1,050 árboles

### BMW reforesta Parque Tangamanga

En conmemoración del Día Mundial del Medio Ambiente, la empresa BMW Group Planta San Luis Potosí llevó a cabo una importante jornada de reforestación en el parque Tangamanga I, plantando 1,050 árboles con el compromiso de fortalecer el equilibrio ecológico y promover la conciencia ambiental.

Este esfuerzo conjunto forma parte de las acciones sin límites que fortalecen la visión del Gobernador del Es-

tado, Ricardo Gallardo Cardona, quien desde el inicio de su administración ha mostrado un compromiso claro con el desarrollo sostenible, la recuperación de espacios públicos y el cuidado del medio ambiente en beneficio de todas las familias potosinas.

Con este tipo de alianzas, los parques Tangamanga se consolidan como pulmones verdes y centros de conciencia ecológica que invitan a toda la ciudadanía a sumarse a favor de la naturaleza.

Para fortalecer una nueva etapa en la UAS

### Convoca Rocha a un pacto entre sociedad y autoridades

En este acto quiero expresar mi irrenunciable compromiso para continuar apoyando sin cortapisas, a la gran comunidad universitaria de nuestra alma máter, a sus estudiantes, docentes, investigadores, extensionistas culturales y deportistas", dijo el gobernador Rocha y aquí aprovechó para anunciar que su gobierno duplicará el premio que entregará la UAS a todos los medallistas de la pasada Universidad.

El gobernador del estado asistió como invitado especial a la Sesión Solemne del Consejo Universitario de la UAS, y felicitó a la comunidad universitaria por haber elegido democráticamente a su rector titular para el periodo 2025-2029, el doctor Jesús Madueña Molina, a quien calificó como un legítimo rector y le reiteró su irrenunciable compromiso de seguir apoyando sin cortapisas a la Universidad Autónoma de Sinaloa.

El mandatario estatal acudió este domingo al Auditorio de la Autonomía Universitaria, ubicado al interior del Campus Buena, sede de la Rectoría, para acompañar al rector Jesús Madueña Molina a la presentación de su



El mandatario estatal reafirmó su apoyo a la institución y a la comunidad universitaria, felicitando miembros del Consejo por la democracia.

Cuarto Informe de Labores, y en cuyo marco, también se realizó su toma de protesta, pues resultó electo para continuar otros cuatro años al frente de la Universidad Autónoma de Sinaloa.

Ante el órgano más importante que tiene la UAS, como es su Consejo Universitario, el mandatario estatal hizo un llamado a formalizar un pacto histórico entre la Universidad y el pueblo de Sinaloa, para abrir una nueva etapa de desarrollo.

Rocha dijo estar seguro que este espíritu campea en la propuesta de desarrollo para el porvenir de la Universidad.

## El Economista

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

By J. Francisco de Anda Corral | January 23, 2025

Article

### Arte IDEAS & GENTE

EDITOR:  
J. Francisco  
de Anda  
Corral

francisco.deanda  
@eleconomista.mx  
eleconomista.mx

COEDITORIA GRÁFICA:  
Paola Ceja



#### Showbiz

Antonio Aja  
ajaa@mariecla.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. Esto toma de posesión transmitida a lo largo y ancho del planeta ostentó el peso del poder que ahora recae en la presidencia de Donald Trump.

Con la co-conducción de Denise Maanher, Iliá 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

36

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

#### Artistas representados por la galería HECTOR DIAZ

• **Javier Arizabalo** | San Juan de Luz, Francia

• **Stefano Puleo** | Sicilia, Italia

• **Daniela Kovacic** | Chile

• **Francisco Correa** | Colombia

• **Duma Arantes** | Lisboa, Portugal

• **Valeria Reyna** | México

• **Hayder Reyes** | Cuba

• **Christian Escobar** | Guatemala

• **Edgar Mendoza** | México

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

Nacido en 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 antecámara 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 más jóvenes en el país en emprender una galería. Me especializo en pintura del mercado primario, no estoy en



FOTO: CORTESÍA LUIS RECUP

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 cumpla 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 pocos, lo que hay son tiendas de arte. Tristemente existe una tremenda falta de profesionalismo en el sector, los artistas y los coleccionistas no son represen-

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.

—Explicanos 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 galerías. Existen artistas creando arte espectacular, pero casi no existen galerías creando posibilidades.

Se 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.

tados, sino abusados, los vendedores de arte sólo 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?

Sí 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

# HECTOR DIAZ

## Conciencia Pública

Reflexiones sobre ser galerista, el arte de vender arte: Galería de Héctor Díaz cumple 5 años

By Gabriel Ibarra Bourjac | January 13, 2025

Article

The image shows the cover of the magazine 'Conciencia Pública'. At the top, there are three small article teasers: 'EL APOYO DE FRANGIE AL DEPORTE EN ZAPOPAN' with a boxing image, 'EL GALERISTA HÉCTOR DÍAZ: EL ARTE DE VENDER ARTE' with a portrait of Héctor Díaz, and 'LA REUNION DE MORENOS SIN CARLOS LOMELI' with a group photo. Below these is a banner for 'OPINAN EN CONCIENCIA' with a list of names and the director's name, Gabriel Ibarra Bourjac. The main title 'SEMANARIO Conciencia Pública' is prominently displayed in red. Below the title is a row of five small portraits with their names and article titles: 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), and Robles Naya (Trump y su tormenta). The main feature is a large photo of Alfonso Ramírez Cuellar with the headline 'ALFONSO RAMÍREZ CUELLAR EN JALISCO:' and a quote: '“ES FALSO QUE EL INFONAVIT VAYA A PERDER SU CARÁCTER TRIPARTITA”'. Below the quote, it says 'SE CONSTRUIRÁ 1 MILLÓN DE VIVIENDAS EN EL SEXENIO'.

## REFLEXIONES SOBRE SER GALERISTA

### > EL ARTE DE VENDER ARTE

# LA GALERÍA TAPATÍA, HECTOR DIAZ CUMPLE 5 AÑOS

Por Raúl Carbi

Zapapan, como nunca se había visto, fue el anfiteatro 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 extraño y desconocido que suene, se sabe poco sobre el funcionamiento de las galerías y sobre los galeristas detrás: es una industria demandada hermeticamente, quizá por eso es tan remanida.

"A mí me hubiera gustado leer sobre galerías mexicanas, 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, talento internacional 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, exposiciones y logros, es saludable".

#### EXPOSICIONES

"Las galerías nos distinguen por nuestras exposiciones, son un arte, requieren 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 currículo 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, champagne, música y personalización del mundo



HECTOR DIAZ, galería orgullosamente tapatía, cumplió 5 años en diciembre de 2022.

**"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 galerías mexicanas, pero casi no hay información disponible, los medios cubren principalmente artistas y exposiciones".**

artística, cultural, social, empresarial e intelectual (también influencers y hasta presurizados, son álogos a las multitudes y a los reflectores".

"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 fotos y aparecer en la prensa rosa.

#### COLECCIONISTAS

"El arte de vender arte es hacer que al-

guien adquiera algo que no necesita, pero gracias al galerista lo desea".

"Es una industria de bajo -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 vinos, de viajes, de cine, de literatura, de política... los galeristas que no tienen mundo, y carismos, 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 sus vinos durante horas platicando contigo y se gastan solo unos cientos de dólares, a veces nada... en

**"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.

la práctica, no sabes cuánto y cuánto... pero aprendes a perlear 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 ¿cómo le pones 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 afirmación del momento es íntica, los precios, 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 su-



Héctor Díaz con el coleccionista de arte Benjamín Fernández Galindo y el periodista Gabriel Torres Borja.

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

hasta, 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 apostar por el agente".

#### ASESORÍAS

"Los buenos galeristas identificamos talentos, 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 un complejo que debes saber tanto que puedas enseñar 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, empujadas 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 vía 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".

"Mi galería llegó al punto en donde, después de una gran inspección y una tremenda reorganización, 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 estancan o fracasen, porque el coleccionismo reside en ciertos mercados mundiales, mismo que requiere de estadísticas 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".

# HECTOR DIAZ

## Ophelia

*Confesiones de galeristas*

By Camila Reveco | September 25, 2024

Video

**OPHELIA**

**CONVERSATORIO:  
CONFESIONES DE GALERISTAS**

**INVITADOS:**

- GEMA GUAYLUPO VILLA  
DE ESPACIO 75 (MADRID, ESPAÑA)
- CEFERINO NAVARRO  
DE GALERÍA CEFÉ NAVARRO (GRANADA, ESPAÑA)
- HÉCTOR DÍAZ DE  
HÉCTOR DÍAZ GALLERY (ZAPOPAN, MÉXICO)

Miércoles 10 hs. México  
**25** 12 hs. Paraguay  
Septiembre 13 hs. Arg / Chi  
18 hs. España

**MODERA:**  
**Camila Reveco**  
DIRECTORA

En vivo por  
 **YouTube**  
(REVISTA OPHELIA)

# HECTOR DIAZ

## Milenio

Héctor Díaz transforma la industria artística

By Gabriela Gorab | April 6, 2024

Article

# MILENIO<sup>M</sup>

DIARIO<sup>®</sup>  
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 MUÑOZ RIVERA · PÁGS. 21 Y 23



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

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

Laberinto:  
Lorena Meyer y la pugna entre izquierda y derecha  
LABERINTO

**Tensiones.** Cuerpo de élite de la policía irrumpen en la sede diplomática en Quito y somete al encargado de misión para detener al exvicepresidente Glas; “insólito e indignante”, dice la SRE  
AGENCIAS Y A. HERNÁNDEZ, QUITO Y CDMX, PÁGS. 4 Y 5

## México rompe con Ecuador por invasión armada a la embajada



**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 “hostilidad y amor al pueblo”, en un video en el que destacó logros de su gestión a horas del debate. PÁGS. 8 Y 9

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

**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. PÁGS. 8 Y 12

ESCRIBEN HOY

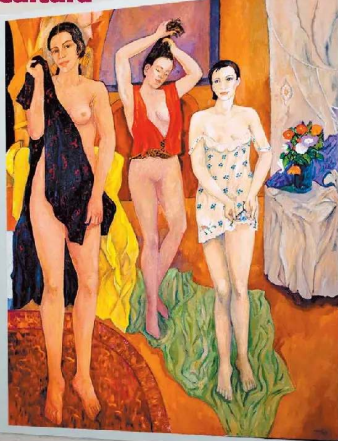
**Xavier Velasco**  
Goles y golpes nos entran a nosotros  
P. 3

**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

## Cultura



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



2 Javier Arizabala, *Amé*, 2020. ESPECIAL



# Pintura.

## Héctor Díaz transforma la industria artística

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

GABRIELA GORAR  
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 representen; 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 logran trascender e incluso desaparecen 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 internacional.

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



3 Stefano Puleo, *Authors*, 2023. ESPECIAL

Javier Arizabala, *Cristina II*, 2012. ESPECIAL



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 Arizabala, 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 competitivos en la industria global del arte.

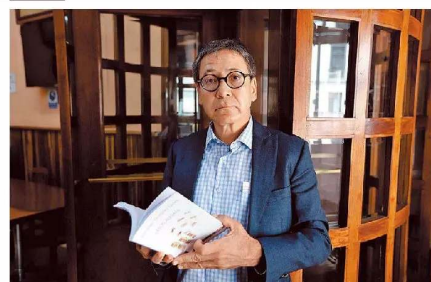
A pesar de operar desde Jalisco, Héctor Díaz dirige su mirada principalmente hacia mercados más amplios, como México y Estados Unidos, además de otros países. Su aspiración es convertir a la Peña Tapalpa en un centro destacado de talento artístico internacional, un desafío sin precedentes para cualquier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

"Las galerías locales han evolucionado hacia un modelo internacional, donde la empresa empresarial cobra mayor relevancia que la gestión puramente artística. En este sentido, mi galería se destaca al representar a 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 Arizabala, cuya práctica creativa se centra en temas figurativos, y enfatiza en técnicas de realismo social.

"Su energía, vitalidad e ilusión son contagiosas, siempre trayendo 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 dilación para seguir luchando en un entorno donde parece que todo está en contra", concluye el artista. ■



El escritor dice que la "autoayuda de cultura" proviene de los helenistas griegos. JORGE CARBALLAO

## Letras. "Quiero reivindicar la tradición de la sonrisa"

El nuevo libro de Armando González Torres abunda en temas que provocan 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 mandos que pueden sacar sonrisas y dar un respiro en tiempos aciagos.

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

¿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 obliga 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 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. Paralelamente, este pesimismo o apatía, cuando se ve, digamos, la modernidad sin ninguna salida. Y en el lado contrario está la búsqueda de la autoayuda norteamericana de con la mera voluntad uno puede ser feliz.

A mí me interesa 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 cultura 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 lirios 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 lento y 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?

Siempre que vemos un fenómeno comercial. Creo que es muy rentable el pesimismo y la visión apocalíptica. Muchos de estos filósofos que están en el candorero, sus ventas parten de ofrecer visiones absolutamente sin salida y se traducen 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 lo que tiende a lo más tremendista, a lo más exhibicionista, y también está muy bendecida por el mercado. ■

### 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.

## Legisladores de México

Plagio: ¿Desgracia o conformismo en la industria del arte?

By Héctor Díaz | February 21, 2024

Article



**Opinión**



**PLAGIO:  
¿DESGRACIA O CONFORMISMO  
EN LA INDUSTRIA DEL ARTE?**

— HÉCTOR DÍAZ —

**P**artamos de una reflexión filosófica: la inspiración no existe, es la suma y cosecha de vivencias, experiencias e influencias.

Llevado al campo artístico, cualquier artista tiene influencias, es normal, aceptable, predecible, incluso obvio.

**BREVE CONTEXTO**

Hace siglos los pintores trabajaban con personas presentes durante la ejecución de sus obras. Posteriormente con la llegada de la imprenta, empezaron también a basarse en imágenes de libros. Luego vino la fotografía, gran recurso para los creadores, ya fuera tomando fotos o basándose en ellas. Recientemente el internet permitió acceder, literalmente, a todo.

**ARTISTA VS PINTOR**

El artista crea, tiene originalidad, trae al mundo algo nuevo, su obra y trayectoria –mercedemente– debe trascender, aún siendo incomprendido en su tiempo. Tiene influencias, pero no dominan sus obras, inspiran su creación. Distingue a un artista no solo su obra, sino su discurso.

El pintor reproduce, no tiene originalidad, no trae al mundo algo nuevo, su obra y trayectoria –inmercedemente– a veces logra posicionarse, siendo comprendi-

do en su tiempo. Tiene influencias, es notorio que dominan sus obras, las utiliza para su creación. Distingue a un pintor no solo su obra copiada, sino la carencia de discurso.

**GRANDES ARTISTAS Y GRANDES PINTORES**

Existen artistas y pintores. En ambos casos se puede ser muy bueno. Sin embargo, no se requiere ser artista para ser pintor. Crear requiere expresar: Pintar requiere técnica.

Intentemos comprender la diferencia:

Los artistas dominan el arte de la expresión; trabajan de adentro hacia afuera. Los pintores dominan el arte de la técnica; trabajan de afuera hacia adentro.

**QUÉ ES EL PLAGIO**

Plagio es: - Robar.  
- Asumir propio lo ajeno.  
- Utilizar imágenes sin autorización del creador.

Es el robo, de pintores a artistas, de imágenes e ideas. Es el reciclaje, de usurpadores a creadores, de pinturas, fotografías y diseños.

Dice la Real Academia Española: «copiar en lo sustancial obras ajenas, dándolas como propias».

El problema, ya de por sí muy grave, no es solo robar lo ajeno, sino lucrar con ello.

Es inaceptable que un pintor

robe imágenes e ideas de un artista, asumir "propias" sus obras y venderlas como "arte" en precios exorbitantes.

**LA PLAGA**

Hoy en día existe una verdadera plaga de pseudoartistas en la industria del arte, ó sea pintores autodenominados artistas.

La pregunta es ¿por qué lo hacen? Porque no son artistas, reproducen en vez de crear. Al no tener talento, pero queriendo ser llamados "artistas", se ven envueltos en un círculo vicioso de robo y reciclaje con tal de no perder el título y las ganancias mal habidas, por cierto, penado por la Ley todo lo anterior.

Quizá la inacción de autoridades, la falta de acciones por parte de galerías y casas de subastas, así como el desconocimiento de coleccionistas (principales afectados), hace que prevalezcan y surjan cada vez más incontables casos.

**LOS PROBLEMAS**

Los principales problemas son:

1. Robo. Existe un afectado. Alguien está utilizando el trabajo de un creador, y además está lucrando.
2. Fraude. Un coleccionista no debería adquirir una obra que carece de autoría, que está basada en otra. Una obra de arte tiene un

valor intangible, vale principalmente por el artista; mientras que una reproducción podría tasarse con base en la técnica y el tiempo de creación, siempre que exista por supuesto, una autorización o Licencia.

3. Usurpación. No es penado el carcer de creatividad, pero que vergonzoso es asumir ser "artista" cuando el trabajo es ajeno y robado.

**REFLEXIONES**

El arte es uno de los oficios más nobles que existen. Celebremos, respetemos y admiremos a todos

los artistas; pero también defendámonos, no permitamos que los copien pseudoartistas. El trabajo de un artista está protegido por la Ley, tiene de Autoría y Derechos de Autor.

La pintura sin discurso es sin duda una expresión artística, es un bello oficio. Pero la pintura copiada siempre será un plagio.

Cualquier coleccionista o persona que quiera un cuadro, pregunte primero si la obra es del artista o está basada en otra, nadie quiere comprar copias. Antes de adquirir una obra, inserte la imagen en el buscador de imágenes

de Google, asegúrese que no tiene Autoría ajena.

Las obras de arte tienen valor, las reproducciones tienen precio. Esperemos que las autoridades pongan especial atención a este cáncer en la industria que afecta a miles de artistas y coleccionistas.

El "artista" crea, el "fraudulento" copia.

¿Desgracia o conformismo?

Héctor Díaz  
Fundador y Director de la galería internacional



LEGISLADORES DE MÉXICO 61

## El Economista

### Qué le da valor al arte

By Héctor Díaz | December 12, 2023

Article



Columna invitada

Héctor Díaz  
hello@hectordiaz.art

## Qué le da valor al arte

Todos hemos escuchado que el arte es una inversión, pero ¿realmente lo es? ¿de qué tipo?

Francamente, sí es una inversión, pero antes que financiera, lo es para el alma: nos hace sentir, pensar, reflexionar, tener inspiración diaria.

Podría ser una inversión económica, pero depende del monto invertido, si, ¿del monto invertido!

Es decir, ¿una obra entre 100,000 o 300,000 pesos o 300,000 y 600,000 pesos tendrá plusvalía? La verdad, es una moneda al aire.

Una obra de valor alto en realidad es una pieza cara, pero no necesariamente una inversión... es más fácil comprar que vender. ¿Alguna vez has intentado vender?

Tengo que decirlo: entre más elevada sea la inversión, más probable es que mantenga, y quizá, incrementa su valor.

### Guía práctica para conocer todo sobre una obra

**Artistas.** Existen cuatro categorías:

- **Consagrados.** Cuentan con una trayectoria memorable; son representados por las mejores galerías del mundo; tienen obras en museos y colecciones notables; gozan de fama mundial en la industria.

- **Consolidados.** Su trayectoria es destacada; son representados por buenas galerías; tienen obras en colecciones importantes; gozan de cierta fama en la industria (no necesariamente internacional).

- **De mediana carrera.** Su trayectoria continúa en formación; las galerías les dan ciertas oportunidades; tienen algunas obras en colecciones; empiezan a darse a conocer.

- **Emergentes.** Están iniciando en la industria; suelen estar buscando galerías que los representen; empiezan a vender obras a compradores más que a coleccionistas; aún no son conocidos.

- **Discurso.** Son las profundas expresiones y narraciones del artista. Existe una vez que las obras están hechas. Sólo con el tiempo se logra comprender y analizar el invisible lenguaje y la propuesta artística.

**Temática.** Sobre qué trata una obra: un suceso histórico, una cultura, el amor, el desamor, la guerra, la política, el retrato... es infinito. Existen obras con temáticas más aceptadas por la sociedad, así como otras más rechazadas.

**Técnica.** Materiales: óleo, acrílico, mixta, acuarela, pastel, lápiz, gouache, tinta china... Soportes: tela de algodón, lino, papel, cartón, madera, MDF, aluminio...

**Composición.** Es como se organizan los elementos dentro de una obra: medida, color, textura, posición, espacio, gravedad, significado, función y ritmo. Además, se deben considerar los siguientes principios: Centro de interés, Direccionalidad, Contraste, Simetría, Ley de la mirada, Ley del horizonte, Regla de los tercios, Regla de los impares y Simplificación.

**Maestría.** Incluso entre artistas hay niveles, no basta el discurso, la temática, la técnica, la composición, etcétera... los grandes artistas tienen maestría en el arte.

**Rareza.** Existen obras con características únicas: históricas, personales, estéticas, etcétera... volviéndolas sumamente raras y por ende coleccionables. Ejemplo: un autorretrato del artista.

**Condición.** La calidad importa, y mucho. Se debe prestar atención a la condición física de la técnica. Los barmes ayudan a proteger las obras, pero no todos los artistas los utilizan, incluso hay coleccionistas que prefieren las pinturas sin estas aplicaciones.

**Formato.** ¿Las obras de tamaño grande son más caras? No necesariamente. Hay obras maestras de tamaño pequeño, mediano y grande; sucede igual con las malas pinturas.

**Autenticidad.** Existen obras falsas, es común principalmente en el mercado secundario. Es importante destacar que la autenticidad también aplica para artistas que roban ideas o composiciones de otros creadores, asumiéndolas como propias, esto es y será siempre un plagio.

**Procedencia.** Vale la pena saber en dónde ha estado la obra, por ejemplo: ga-

lerías, exposiciones, subastas, ferias, museos o colecciones. En algunas ocasiones las obras incrementan su valor al haber sido expuestas en museos o después de haber pertenecido a colecciones importantes.

**Galerías.** Las representaciones son importantísimas: los galeristas son (en gran medida) los arquitectos de las carreras y los ovales de los valores.

**Ferías.** Hay ferias para artistas y galerías; las segundas son un logro para el artista ya que la galería considera que está lista la persona y la obra para el mercado internacional y los coleccionistas experimentados.

**Subastas.** En cuestión de coleccionismo, las subastas ayudan con los registros públicos de los valores de mercado de las obras, así como con las ventas del artista en el tiempo. ¿Quién le pone precio al arte? Las galerías y los artistas, pero también las casas de subastas internacionales.

**CV.** Es el historial de exposiciones del artista. Muchas o pocas exhibiciones –individuales o colectivas– no son sinónimo de que la obra es buena y que su valor debe ser alto. Existen currículums larguísimo con propuestas artísticas muy malas; también los hay cortos pero con calidad espectacular de discurso y maestría en la obra.

**Colecciones.** No es lo mismo estar en la colección del MoMA, del Museo Soumaya, de un coleccionista internacional con obras trascendentales, que en colecciones emergentes o de compradores chacharacheros. Aunque re-

dundante: no todos los coleccionistas son coleccionistas. No porque una institución o persona tengo mucho arte, significa que es un coleccionista. Las colecciones no se miden por la cantidad, sino por el conocimiento y el respeto hacia los artistas y las obras.

**Medios.** Periódicos, revistas, televisión, radio, redes sociales, podcasts, ¿cómo benefician a un artista y a su obra? Como decimos en México: "Santo que no es visto no es adorado". El rol de la prensa sobre el arte es que ayuda a respaldar la carrera del artista. Cualquier coleccionista se sentiría respaldado antes de comprar una obra si el artista fue publicado, por ejemplo, en *El Economista*, por su prestigio.

**Valor y Precio.** El valor es intangible; el precio, además de ser tangible, es negociable.

Como alguna vez dijo Warren Buffett: "El precio es la que pagas, el valor es lo que obtienes".

### En el arte, el valor es lo más importante

En conclusión, saber tanto sobre arte puede resultar abrumador al momento de comprar una obra, pero hacerlo sin conocimiento puede resultar en una decepción en el largo plazo.

En mi opinión, la mejor inversión en arte, es mediante obras que le generen inspiración en tu día a día.

*"El autor es fundador y director de la galería internacional de arte contemporáneo Héctor Díaz Gallery"*

EL ECONOMISTA  
MARTES  
12 de diciembre  
del 2023

51

## En breve

### Hallan gruta con vestigios mayas

Este lunes, el director general del Instituto Nacional de Antropología e Historia (INAH), Diego Prieto Hernández, reportó que durante las labores de salvamento arqueológico en el Tramo 5 del Tren Maya se halló una gruta con evidencia de muros de mampostería contruidos por mayas ancestrales. La cueva en cuestión, señaló el funcionario, cuenta con 1,106 rasgos naturales asociados a la presencia humana y quizás se usó como refugio o recinto. "Nos ha planteado la necesidad de ser muy cuidadosos con los elementos de tipo natural" mencionó Prieto Hernández. El sitio ya fue registrado por especialistas del instituto y es analizado por un equipo que encabeza la arqueóloga Susana Echeverría Castillo.



**Cueva arqueológica.** El hallazgo se encuentra al interior del Corredor Eocar-queológico Paamul II. (CORT. COBERTA INAH)

Hasta ahora, en los Tramos 5, 6 y 7 de los trabajos del Tren Maya, en el sureste del país, se ha localizado un total de 39,589 vestigios entre basamentos, albarzadas, nivelaciones o antiguas unidades habitacionales; 579 bienes muebles, como vasijas o figurillas; 243,480 tiestos cerámicos y 140 restos humanos.

**TIANGUIS ARTESANAL DE OCCIDENTE**

08-20 DIC '23  
PLAZA PRINCIPAL  
ZAMORA, MICH.

Acceso al Centro | Instituto de Artes y Artesanías | ZAMORA BUEN VIVIR | Oficina de Turismo | Michoacán | michoacán

## El Informador

Arte y tequila, la mezcla perfecta

By Kike Esparza | September 17, 2023

Article

Domingo 17 de septiembre de 2023  
**TAPATÓ**

EL INFORMADOR

PÁGINA 9

**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

Por Enrique Esparza

# Arte y tequila, la mezcla perfecta

La plática 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 orgánicamente jalisciense, ubicada dentro de una destilería, en el municipio de El Salto que lleva por nombre HECTOR DIAZ Gallery.

Según comenta el director de la galería, en entrevista con EL INFORMADOR, además de ser la primera y única del mundo, esta galería de arte donde la intención es conectar en un espacio de identidad jalisciense y arte, aportando a la comunidad un espacio cultural único. La galería está especializada en pintura del mercado primario, con una marcada vocación internacional. El proyecto nace gracias a la alianza del emprendedor tequilero, el señor Arriaga, y justamente Héctor Díaz.

"Yo desde el 2020 de un giro, me dediqué a hacer documentales y fotografías, así que es ese año cuando se me ocurrió la idea, la cual lleva mi nombre. Pero esto 2023 hicimos una alianza con esta destilería, volviéndose la primera galería de arte en el mundo. No estoy diciendo que haya exposiciones o que no se vayan a hacer exposiciones en tequileras, pero esta iniciativa fecha de inicio y de fin, pero como tal, una galería de arte especializada en arte tequilero, es lo que me excita", al menos en Jalisco, expresa.

"No quisiera una de las más grandes galerías en el mundo del país por que tenemos muchas de exposición. Practicamente es como llevar un museo, pero con la administración de una galería".

Comparando esta que sería una exposición a cinco minutos del aeropuerto, "sería una de las pocas tequileras que están dentro de la zona metropolitana, la cual tiene un potencial inmenso, porque al estar cerca del aeropuerto, nosotros quisieramos volverle un destino turístico y de arte para la comunidad, pero también para los extranjeros".

Sobre la alianza, recuerda Héctor que el señor Arriaga, además de tequilero es coleccionista de arte. Y él es cliente de la galería. Así que le compartió a Díaz que estaba desarrollando la idea de llevar de arte a la tequilera "La vimos como un potencial inmenso de fomentar el turismo por el tequila y la pasión por el arte, el lugar es bellísimo". Anteriormente, la galería de Héctor se alianza por "Vale Díaz". Así que llegar a una destilería, fue adaptarlo todo a la variedad de una experiencia, porque las tequileras tienen un recurso, pueden conocer los procesos de la fabricación de la bebida, pero también a uno, que puedan encontrar cosas de calidad museo con mucho arte, es algo bellísimo".

Refiriendo 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 son mexicanos". Confiesa que han sido cuestionados en el sentido de ser un proyecto que no tiene como meta a artistas locales: "Claro que si los tenemos, somos orgánicamente una galería jalisciense, pero nuestra propuesta que la gente también pueda ver arte de Europa, de África, de Latinoamérica y Norteamérica, porque la mayoría de las otras galerías se enfocan solo en Jalisco y nosotros queremos volver a Oaxaca para un punto de encuentro internacional para artistas, para amantes del arte y para el coleccionismo".

Expresa además que esta exhibición se caracteriza por estar con una importancia patrimonial y museológica. Las exposiciones actuales dentro de la destilería-galería son cuatro, dos individuales llamadas "Wagner" de César Pascarella y "La oscuridad" de Valeria Castilla, más otras dos colectivas: "Arte igneo y obsidiano" y "Dimensiones de niebla".

Entre los artistas representados que forman parte de "Arte igneo y obsidiano" y "Dimensiones de niebla", Valeria Castilla, están Javier Arizabalo, Stefano Pado, Christian Allison, Johnny Palacios, Diana Acosta, Miguel Ángel Frías, en Oaxaca, Gaspar Buitrago, y Valeria Reyna.

Héctor señala que tener estas exposiciones en la galería es un gran reto, porque hay que garantizar la confidencialidad de las obras. "La confidencialidad de buen nivel ya tienen reuniones, ya están con guardias. Es decir, presentando el proyecto de una en una tequilera, es muy complicado, pero al final del día lo que busca el artista no es co-



GALERÍA. Este espacio especializado 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 Panguahuate, Jalisco. El Salto, Jalisco. Calle 1118, No. 1. Col. Parque Central.

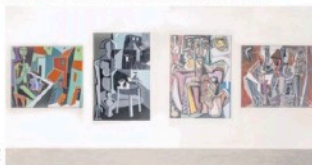
### Doble visita

La galería de momento puede visitarse en 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 espacio familiar, vas y descubres los procesos del tequila, y a la par disfrutas de las sales de exhibición con calidad de museo, con sus directores". La entrada no tiene costo, señala Héctor, quien pide a los interesados usar aretes en las redes sociales y al sitio web de la galería para más información. Ya sea en [www.hectordiaz.art](http://www.hectordiaz.art).

Finalmente, Mariana Leyva, directora de la tequilera, comparte que esta fue una que se hizo está encaminada a mostrar que el tequila también es un arte. "El cual se ha hecho desde hace muchos años, ha sido una tradición, un caso. Así que la misma industria muy bien manejada en el sentido de que queremos los mejores contenidos de calidad para ir a todos, para el mundo". El Patriota Agave Spirits muestra marcas para el extranjero y tiene otros proyectos en puerta.



DETALLE. Disposición de muchas obras de exposiciones, caracterizadas por su diversidad temática.



OPERA. Se exponen alrededor de 50 pinturas de diversos países.

laborar con una galería, sino que está representando, y en ocasiones muy buenas. Pero que hay una diferencia entre galería y tienda de arte, que es el tipo de la que Héctor Díaz quiere hacer en la industria, hay muchas tiendas que colaboran con artistas, pero galerías que los representan, así lo hay".

En ese sentido, expresa que cuando el artista trabaja con una tienda de arte, él se preocupa por vender las piezas que le ha ya vendido. "Y una galería, obviamente que vendió sus piezas, pero más que preocuparse por lo que nos dicen, nos reconocen por el artista, que vamos a hacer por él en el largo plazo, porque hay que hacerle sus exposiciones individuales y co-

lectivas y hay que estarle en muchas interacciones y canales de comunicación".

Si duda, Héctor Díaz, a través de este proyecto, está marcando un precedente: Héctor Díaz en la industria, hay muchas tiendas que colaboran con artistas, pero galerías que los representan, así lo hay".

En ese sentido, expresa que cuando el artista trabaja con una tienda de arte, él se preocupa por vender las piezas que le ha ya vendido. "Y una galería, obviamente que vendió sus piezas, pero más que preocuparse por lo que nos dicen, nos reconocen por el artista, que vamos a hacer por él en el largo plazo, porque hay que hacerle sus exposiciones individuales y co-



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

## El Diario

Pasión por el arte

By Brisa Frias | September 4, 2023

Article

El Diario SECCIÓN D

# GENTE

DOMINGO 3 / SEPTIEMBRE DE 2023, CIUDAD JUÁREZ, CHIH.

**ABOGAN POR SUS COLEGAS**

The Associated Press

**Las estrellas de 'Breaking Bad'** se reúnen para pedir que los estudios permitan los negociados con sus actores.

**Celebrity Culture** — El reportaje de "Breaking Bad" se ha convertido en un fenómeno de culto. Los actores de la serie se reúnen para pedir que los estudios permitan los negociados con sus actores.

**TRANS-SIRENA ENCIENDE** una vez que se recibe la bendición. "The House of Dharma"

**REGRESAN CON NAVIDAD ROCKERA**

En los Estados Unidos, los músicos de rock regresan a la ciudad para celebrar la Navidad.

## PASIÓN POR EL ARTE

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

**En un mundo de lucha** por la supervivencia, Héctor Díaz, quien desde hace tiempo se dedica a la pintura, abrió la galería "Héctor Díaz" en su espacio dedicado a la exhibición de arte público, principalmente de creadores internacionales.

El lugar es compartido por la galería de Héctor Díaz, quien desde hace tiempo se dedica a la pintura, abrió la galería "Héctor Díaz" en su espacio dedicado a la exhibición de arte público, principalmente de creadores internacionales.

**Actualmente** el espacio exhibe cuatro exposiciones al mismo tiempo, convirtiéndose en un espacio más grande de pintura.

Actualmente el espacio exhibe cuatro exposiciones al mismo tiempo, convirtiéndose en un espacio más grande de pintura.

### Spider-Man rescata su vida

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

En 2020, Gavin J. Knapp, un estudiante de licenciatura en Estudios Culturales, California, creó una película de acción en un video con efectos especiales de bajo presupuesto que se convirtió en un éxito inesperado.

# HECTOR DIAZ

## La oveja sin lana

*El arte de invertir en arte*

By Arturo Viniegra y Víctor García | April 17, 2023

Podcast



# HECTOR DIAZ

## Legisladores de México

HECTOR DIAZ Gallery

By Gabriel Ibarra Bourjac | March 1, 2023

Article

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 recta y revolucionaria 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 comprenden 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 múltiples 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?**



Pintor Gustavo Bustos.



Pintor Javier Arizavalo.



Galerista Héctor Díaz.

## Estilo de Vida / Arte

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 en 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 indispen-

sable una estrategia.

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

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 GALLERY

Santa Margarita 4099, Valle Real, Plaza D'Lucaca C20 Zapopan, Jalisco, Mexico [hello@hectordiaz.art](mailto:hello@hectordiaz.art) | [www.hectordiaz.art](http://www.hectordiaz.art) | [@hectordiazgallery](https://www.instagram.com/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 visitan 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.



Pintor Juan Hernán Javier.



Pintor Carlos Cortés.

# HECTOR DIAZ

## Gente Bien

### Black Art Night

By Christian Pérez | January 31, 2023

Article



Grecia de la Torre, Irvin Ulloa y Francia de la Torre

Héctor Díaz

## Black Art Night

*Galería Héctor Díaz sorprende con nueva exposición*

POR: CHRISTIAN PÉREZ

Como la única galería dentro de la Zona Real de Guadalajara, el cada vez más popular espacio de exhibición de Héctor Díaz tiene los ojos puestos en cada una de sus nuevas exposiciones. La más reciente, fue inaugurada el miércoles pasado en una noche entre amigos, artistas y especialistas del medio que celebraron el arranque de este nuevo proyecto que lleva la firma de artistas como Hernán Javier (Argentina), Cesar Plascencia (Guadalajara) y Javier Arizbalo (España) entre otros.

En el evento, los anfitriones Jean Lachapelle Ahued, RP del lugar y Héctor Díaz, dueño de la galería, ofrecieron un coctel a partir de una selección especial de vinos chilenos patrocinados por Beatrice Home a los más de 150 asistentes, quienes pudieron apreciar de cerca algunas obras explicadas en vivo por sus autores. Mientras que la ambientación corrió a cargo de el pianista y compositor mexicano Fernando Manuel, quien deleitó a toda la galería con algunas de sus piezas de piano más representativas en esta exitosa noche entregada al arte que se prolongó hasta varias horas más tarde.

Dolores Tapia y Salvador Hernández

Mónica Martín del Campo y Jean Lachapelle

<https://bit.ly/3I5SYx2>

## Conciencia Pública

Jalisco vive una crisis de galerías: Galerista Héctor Díaz

By Gabriel Ibarra Bourjac | May 15, 2022

Article

16 [Semana del 16 al 22 de Mayo 2022] Guadalajara | SEMANARIO

### HECTOR DIAZ / LA ENTREVISTA

CONCIENCIA PÚBLICA

#### > JALISCO VIVE CRISIS DE GALERÍAS

## “DESDE QUE NACEMOS LAS GALERÍAS ESTAMOS EN PELIGRO DE EXTINCIÓN”

Por Gabriel Ibarra Bourjac

“Desde que nacemos las galerías estamos en peligro de extinción”, expresa Héctor Díaz, quien desde el 2020 incursiona en el estado 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 escéptica, así que con 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 tengan un programa. Me dicen que padre, pero ¡qué 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.

“No gente o no con la apertura del mundo a través de Internet el artista consigue hoy internacionalmente”, resalta nuestro entrevistado, quien está al frente de la Galería Héctor Díaz Gallery ubicada en Plaza IV Lanza en Zapopan. Chahuatlame de nacimiento, Héctor hace poco más de una década decidió establecerse en Guadalajara para crear un 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”.

Resalta que la galería se enfoca al artista, mientras que las tiendas se enfocan al arte coleccionado. “Profundizo sobre el desafío que conlleva tener el artista en esta época de la algarabía 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 mí representar a un artista de Jalisco y hacerla de una de Nigeria; colaboramos con artistas de África, Rusia, Colombia, Argentina y México”.

**LA ENTREVISTA**  
Era muy joven, ¿cómo te incluiste en el mundo del arte?  
“Tengo 35 años, a mí me hubiera gustado ser escritor, admiró mucho a Vargas



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

**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 mí representar a un artista de Jalisco y hacerlo de una de Nigeria; colaboramos con artistas de África, Rusia, Colombia, Argentina y México”.**

Lina, nunca me atreví a escribir, tiempo después todo hizo clic en mi vida, tenía una empresa similar a Chlo, me desmotivé como biógrafo y documentalista privado, era fácil, una persona, una familia una organización que quisiera dejar un legado con quién yo, no hay, me toco 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 Bono, fue cuando vendí el cuento que un artista no solamente vende su obra, sino también su historia. Fue fácil dar el cambio”.

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 hacerle galería?”  
Hay un galerista que admira mucho, un francés, tiene su galería en Londres, hacía mi tarea, me metía a su sitio web, tenía 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 perfiló como uno de los mejores del mundo, es Jonathan Maltz, a la hora de hacer un centro, me tocó alguna vez hacerle una entrevista para El Economista, quedó muy agusto, él sabe la admiración que le tengo.

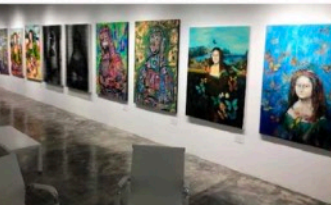
Y cómo ves el proceso de los artistas de exponer para que se conozcan sus obras... empiezan en exposiciones educativas...  
El tema de las colecciones lo vida en su galería, lo expone a entender y cómo funciona está, un artista que trabaja por una pieza, que expone en colectivos, no a por una pieza, el camino no es los co-

CONCIENCIA PÚBLICA

17 [Semana del 16 al 22 de Mayo 2022] Guadalajara | SEMANARIO



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



El pasado año presentó en su galería una exposición sobre la obra de Lina Mosa.

lectiva, tampoco el camino es la trayectoria, entonces artistas con currículum impresionante, no te generen dinero es la verdad. Bueno, hay muchos artistas que quieren tener sus obras en museos... Muchos artistas quieren estar en museos, 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 nuevo lado tiene un valor, pero cuando entra a un museo ya es de todos, yo no es de los artistas, le pones a analizar, muchos artistas quieren entrar, es un tema de trascendencia, si pero que replantear como respuesta a generar colecciones, el curaduría impresionante no te ayudarás tanto.

Los digo a los artistas que se programen 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 enfocarse la obra hacia el mercado”.

“¿Cómo lo has ido como galerista?”  
“Muy complicado, el vino de esto al cien por ciento, pero es complicado. Uno de los principales retos para mí es en vender arte, sino tener una credibilidad al mercado. Qué lo pone prevalece al arte, es el mercado, se lo pone el artista, a veces, el precio del arte lo pone las agencias de arte, si un Picasso es una obra de las mejores casas de subasta del mundo, es el prestigio de la casa de subasta, lo que determina cuánto vale algo, las mejores galerías del mundo no lo 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, a presentarme con una de las mejores casas de subasta y decirles esto vale. Para mí lo más complicado, tener un prestigio en la industria, vale la necesidad de tener presencia en otros mercados, la galería es un showman, 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 cualquier”.

“¿Cómo decides organizar una exposición?”  
“Tiene que tener una viabilidad, un proyecto expositiva, una viabilidad artística y otra financiera. Nada más. Se explica 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 publicador y que a la audiencia le gustaran los contenidos, me gustan los artículos de opinión, que a veces los perfileros son padres, pero tener la oportunidad de escribir opinión ha sido satisfactorio. Estoy escribiendo lo que a

“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 museos, las piezas valen más fuera del museo que en el museo, lo que hacen los museos es desvalorizar el arte”

mi me hubiera gustado leer sobre la industria, porque las galerías tienen a ser heréticas, 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 tengan un programa. Me dicen que padre, pero ¡qué hubiera más, ser punta de lanza es complicado, habría más conciencia del arte, hay mucho desconocimiento, así que con proyectos a largo plazo”, afirma. “Hay un galerista que admira mucho, un francés, tiene su galería en Londres, hacía mi tarea, me metía a su sitio web, tenía 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 perfiló como uno de los mejores del mundo, es Jonathan Maltz, a la hora de hacer un centro, me tocó alguna vez hacerle una entrevista para El Economista, quedó muy agusto, 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 educativas... El tema de las colecciones lo vida en su galería, lo expone a entender y cómo funciona está, un artista que trabaja por una pieza, que expone en colectivos, no a por una pieza, el camino no es los co-

lectivas, tampoco el camino es la trayectoria, entonces artistas con currículum impresionante, no te generen dinero es la verdad. Bueno, hay muchos artistas que quieren tener sus obras en museos... Muchos artistas quieren estar en museos, 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 nuevo lado tiene un valor, pero cuando entra a un museo ya es de todos, yo no es de los artistas, le pones a analizar, muchos artistas quieren entrar, es un tema de trascendencia, si pero que replantear como respuesta a generar colecciones, el curaduría impresionante no te ayudarás tanto.

Los digo a los artistas que se programen 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 enfocarse la obra hacia el mercado”.

“¿Cómo lo has ido como galerista?”  
“Muy complicado, el vino de esto al cien por ciento, pero es complicado. Uno de los principales retos para mí es en vender arte, sino tener una credibilidad al mercado. Qué lo pone prevalece al arte, es el mercado, se lo pone el artista, a veces, el precio del arte lo pone las agencias de arte, si un Picasso es una obra de las mejores casas de subasta del mundo, es el prestigio de la casa de subasta, lo que determina cuánto vale algo, las mejores galerías del mundo no lo 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, a presentarme con una de las mejores casas de subasta y decirles esto vale. Para mí lo más complicado, tener un prestigio en la industria, vale la necesidad de tener presencia en otros mercados, la galería es un showman, 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 cualquier”.

“¿Cómo decides organizar una exposición?”  
“Tiene que tener una viabilidad, un proyecto expositiva, una viabilidad artística y otra financiera. Nada más. Se explica 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 publicador y que a la audiencia le gustaran los contenidos, me gustan los artículos de opinión, que a veces los perfileros son padres, pero tener la oportunidad de escribir opinión ha sido satisfactorio. Estoy escribiendo lo que a

lectivas, tampoco el camino es la trayectoria, entonces artistas con currículum impresionante, no te generen dinero es la verdad. Bueno, hay muchos artistas que quieren tener sus obras en museos... Muchos artistas quieren estar en museos, 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 nuevo lado tiene un valor, pero cuando entra a un museo ya es de todos, yo no es de los artistas, le pones a analizar, muchos artistas quieren entrar, es un tema de trascendencia, si pero que replantear como respuesta a generar colecciones, el curaduría impresionante no te ayudarás tanto.

Los digo a los artistas que se programen 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 enfocarse la obra hacia el mercado”.

“¿Cómo lo has ido como galerista?”  
“Muy complicado, el vino de esto al cien por ciento, pero es complicado. Uno de los principales retos para mí es en vender arte, sino tener una credibilidad al mercado. Qué lo pone prevalece al arte, es el mercado, se lo pone el artista, a veces, el precio del arte lo pone las agencias de arte, si un Picasso es una obra de las mejores casas de subasta del mundo, es el prestigio de la casa de subasta, lo que determina cuánto vale algo, las mejores galerías del mundo no lo 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, a presentarme con una de las mejores casas de subasta y decirles esto vale. Para mí lo más complicado, tener un prestigio en la industria, vale la necesidad de tener presencia en otros mercados, la galería es un showman, 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 cualquier”.

“¿Cómo decides organizar una exposición?”  
“Tiene que tener una viabilidad, un proyecto expositiva, una viabilidad artística y otra financiera. Nada más. Se explica 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 publicador y que a la audiencia le gustaran los contenidos, me gustan los artículos de opinión, que a veces los perfileros son padres, pero tener la oportunidad de escribir opinión ha sido satisfactorio. Estoy escribiendo lo que a

lectivas, tampoco el camino es la trayectoria, entonces artistas con currículum impresionante, no te generen dinero es la verdad. Bueno, hay muchos artistas que quieren tener sus obras en museos... Muchos artistas quieren estar en museos, 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 nuevo lado tiene un valor, pero cuando entra a un museo ya es de todos, yo no es de los artistas, le pones a analizar, muchos artistas quieren entrar, es un tema de trascendencia, si pero que replantear como respuesta a generar colecciones, el curaduría impresionante no te ayudarás tanto.

Los digo a los artistas que se programen 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 enfocarse la obra hacia el mercado”.

“¿Cómo lo has ido como galerista?”  
“Muy complicado, el vino de esto al cien por ciento, pero es complicado. Uno de los principales retos para mí es en vender arte, sino tener una credibilidad al mercado. Qué lo pone prevalece al arte, es el mercado, se lo pone el artista, a veces, el precio del arte lo pone las agencias de arte, si un Picasso es una obra de las mejores casas de subasta del mundo, es el prestigio de la casa de subasta, lo que determina cuánto vale algo, las mejores galerías del mundo no lo 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, a presentarme con una de las mejores casas de subasta y decirles esto vale. Para mí lo más complicado, tener un prestigio en la industria, vale la necesidad de tener presencia en otros mercados, la galería es un showman, 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 cualquier”.

“¿Cómo decides organizar una exposición?”  
“Tiene que tener una viabilidad, un proyecto expositiva, una viabilidad artística y otra financiera. Nada más. Se explica 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 publicador y que a la audiencia le gustaran los contenidos, me gustan los artículos de opinión, que a veces los perfileros son padres, pero tener la oportunidad de escribir opinión ha sido satisfactorio. Estoy escribiendo lo que a

lectivas, tampoco el camino es la trayectoria, entonces artistas con currículum impresionante, no te generen dinero es la verdad. Bueno, hay muchos artistas que quieren tener sus obras en museos... Muchos artistas quieren estar en museos, 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 nuevo lado tiene un valor, pero cuando entra a un museo ya es de todos, yo no es de los artistas, le pones a analizar, muchos artistas quieren entrar, es un tema de trascendencia, si pero que replantear como respuesta a generar colecciones, el curaduría impresionante no te ayudarás tanto.

Los digo a los artistas que se programen 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 enfocarse la obra hacia el mercado”.

“¿Cómo lo has ido como galerista?”  
“Muy complicado, el vino de esto al cien por ciento, pero es complicado. Uno de los principales retos para mí es en vender arte, sino tener una credibilidad al mercado. Qué lo pone prevalece al arte, es el mercado, se lo pone el artista, a veces, el precio del arte lo pone las agencias de arte, si un Picasso es una obra de las mejores casas de subasta del mundo, es el prestigio de la casa de subasta, lo que determina cuánto vale algo, las mejores galerías del mundo no lo 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, a presentarme con una de las mejores casas de subasta y decirles esto vale. Para mí lo más complicado, tener un prestigio en la industria, vale la necesidad de tener presencia en otros mercados, la galería es un showman, 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 cualquier”.

“¿Cómo decides organizar una exposición?”  
“Tiene que tener una viabilidad, un proyecto expositiva, una viabilidad artística y otra financiera. Nada más. Se explica 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 publicador y que a la audiencia le gustaran los contenidos, me gustan los artículos de opinión, que a veces los perfileros son padres, pero tener la oportunidad de escribir opinión ha sido satisfactorio. Estoy escribiendo lo que a

# HECTOR DIAZ

AmelieArt

HECTOR DIAZ Gallery Arte contemporáneo

By Fernando Sánchez | April, 2022

AMELIART

## Héctor DÍAZ GALLERY

ARTE CONTEMPORÁNEO

@hectordiazgallery | www.hectordiaz.art



HÉCTOR DÍAZ | DIRECTOR RESPONSABLE




**"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 cámara 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 más 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.




**"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 "pseudogalería" es acrecentar inventarios, tanto de artistas como de obras, sin embargo muchas veces no comprenden quienes son sus propios artistas ni sus propuestas artísticas.

AMELIART



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



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

# HECTOR DIAZ

## IOS Offices

IOS Andares Corporativo Patria, Décimo Aniversario

By Javi Hernández | March 30, 2022

Article



# HECTOR DIAZ

## Players of Life - Guadalajara

*Héctor Díaz y el arte como forma de vida*

By Ana García | March 16, 2022

Article



# HECTOR DIAZ

## El Economista

Con evocación a Da Vinci, Héctor Díaz Gallery inaugura pese a pandemia

By Francisco de Anda | September 21, 2021

Article



**Olari, 2020.** Christian Allison, carbón y pastel sobre lienzo, foto cortesía

### The Mona Lisa Project

## Con evocación a Da Vinci, Héctor Díaz Gallery inaugura pese a pandemia

J. Francisco de Anda Corral  
francisco.deanda@heditoriaz.com

Con la exposición *The Mona Lisa Project*, la galería de arte contemporáneo Héctor Díaz abrirá sus puertas en Zapopan, Jalisco, el próximo 29 de septiembre, con la voluntad férrea de so breponerse a una pandemia que ha mantenido contra las cuerdas al mundo del arte por más de año y medio.

Héctor Díaz Gallery se fundó en enero de 2020, pero no pudo abrir al público, ya que tres meses después sobrevino el cierre total de esta blecimientos y el confinamiento social, debido a la pandemia global de Covid-19.

"Durante año y medio operamos pero a puer ta cerrada, prácticamente fue integrar artistas, trabajar con ellos, participar en subastas... pe ro hasta ahora realmente empezamos con nues tro programa de exposiciones, comparte el fun dador y director Héctor Díaz a *El Economista*.

"Queríamos involucrar a todos los artistas que representamos en la primera exhibición, la pregunta era ¿cómo? (...) Leonardo da Vin ci es admirado por todos los creadores, por lo que, a manera de homenaje, que coincidió con el quinto centenario luctuoso que conmemora mos en 2019, los artistas crearon dos interpreta ciones de la icónica Mona Lisa. Es muy raro que un artista genere una obra homenajeando a un otro. Lo hicieron por la galería y lo agradece ré eternamente, detalla el curador y art dealer.

*The Mona Lisa Project* agrupa 16 obras de ocho creadores procedentes de igual número de paí ses: Christian Allison (Nigeria), Jessica Feld man (EU), Yamila Coma Vargas (Cuba), Da niela Vargas Winkler (Costa Rica), Marta de los Pájaros (España), Sasha Neschastnova (Rusia), Francisco Correa (Colombia), y Alexis Caballe ro (México).

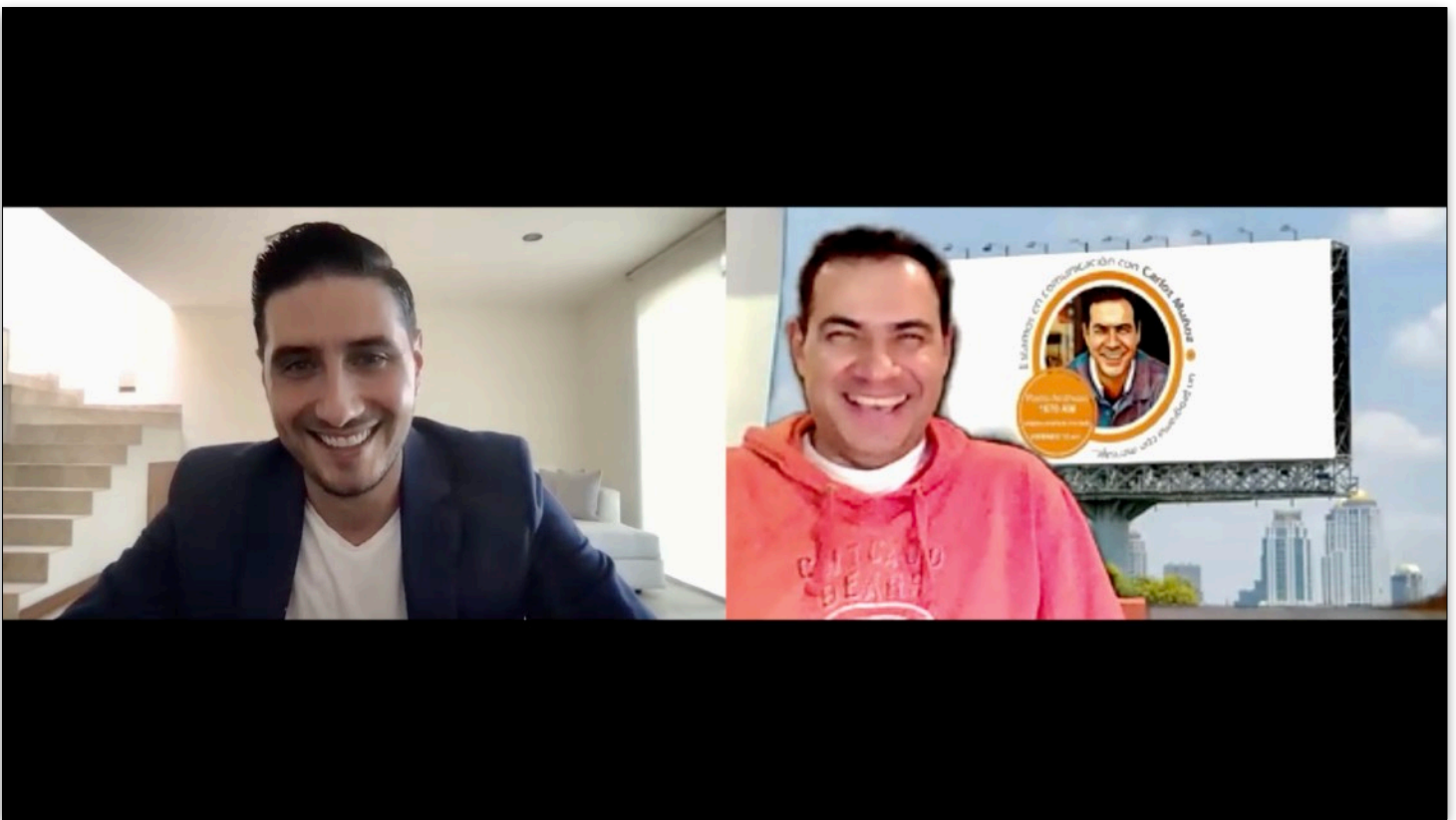
"Es arte disruptivo, cautivante y fascinante que se expone en un espacio de admiración, contemplación y coleccionismo", concluye.

# HECTOR DIAZ

**Estamos en Comunicación - Universidad Anáhuac**

*HECTOR DIAZ Gallery*

By Carlos Muñoz | August 25, 2021



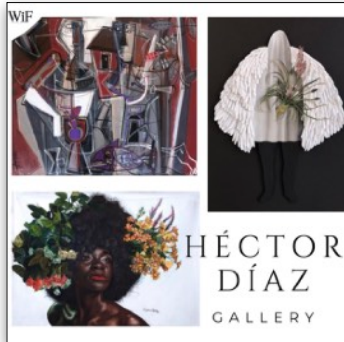
# HECTOR DIAZ

## WIF

HECTOR DIAZ Gallery: Artistas, estilos e historias del mundo

By Gabriela Gorab | July, 2021

Article



P.22 | TRAVEL  
GABRIELA GORAB




### HECTOR DIAZ GALLERY:

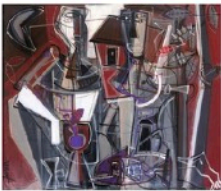



ARTISTAS, ESTILOS E HISTORIAS DEL MUNDO

**F**undada en Jalisco en 2020, por Héctor Díaz (Jalisco, 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 Oleo, 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 máquina 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




**"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

dades de una pregunta artística única, innovadora y disruptiva: Christian Allison (Lagos, Nigeria), Alexis Caballero (Oaxaca, México), Yamila Corne Vargas (Las Tunas, Cuba), Francisco Correa (Pueblo Nuevo, Colombia), Jessica Feldman (Ohio, Estados Unidos), Marta de los Pájaros (Barcelona, España), Sasha Neischastnova (Verkhoyansk, Rusia), Carolina 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 11 secciones 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.hectordiaz.art](http://www.hectordiaz.art)  
Ciudad de México [gabriela@inteligencia.info](mailto:gabriela@inteligencia.info)

representar a 20, con la intención de integrar protagonistas de China, India, Inglaterra, Francia, Italia y Pakistán; Héctor Díaz Gallery es una galería independiente, sin embargo no descarta la posibilidad de colaborar con la Londres ID Malat Gallery, del francés Jean-David Malat (París, 1975). Los y las 8 artistas que conforman la galería son todos ellos y ellas porta-



## El Economista

### Pseudogalerías de arte, ¿crisis o ruina?

By Héctor Díaz | June 25, 2021

Article

Artic  
leza & Gente



Mixtape

Por Antonio Becerril Romo | antonio.becerril@economista.com.mx



La discográfica debutará en el mercado de valores. FOTO: REUTERS

## Universal Music Group se va de solista

**Es oficial.** Universal Music Group (UMG) anunció que se volverá solista y dejará al gigante francés Vivendi. El martes 22 de junio los inversionistas del conglomerado de telecomunicaciones se presentaron en línea — como si hubiera sido un concierto virtual — y aplaudieron la separación de la compañía discográfica para embarcarse en una nueva aventura en solitario. La salida de la banda implica que UMG, una de las tres principales discográficas en el mundo, debutará en la bolsa de valores Euro-nex de Amsterdam el próximo mes de septiembre con una valoración inicial de 42.000 millones de dólares. La noticia pasó sin mucho ruido y un tanto inadvertida en la prensa musical; fue la prensa de negocios la que reportó los detalles de la operación. Universal Music es, junto con Sony Music y Warner Music, una de las tres discográficas más grandes del mundo. Es propietaria de las firmas Def Jam Recordings, Decca, Island, Motown, Deutsche Grammophon, Interscope, Geffen, A&M Records, Polydor, EMI, Capitol, Fiction, Verve. Tiene en su alineación a nombres como Taylor Swift, Elton John, Kendrick Lamar, Abba, Metallica, Bob Dylan, The Beatles, Nirvana, Ariana Grande, Prince, Iggy Pop, Pearl Jam, Andrea Bocelli, Billie Eilish, The Rolling Stones, Jay-Z, Cher, Madonna y una larga lista más. Tiene operaciones en más de 60 países alrededor del planeta. El debut de Universal Music Group en el mercado de valores también implica que habrá una reorganización de la estructura dentro de la discográfica que participa con el 30% de todas las ventas de música en el mundo. En diciembre del 2020 el gigante de las telecomunicaciones chino Tencent acordó con UMG elevar su participación a 20% en el grupo en una operación de unos 34.000 millones de dólares. Paralelamente el fondo Pershing Square comenzó una negociación para entrarle también al negocio. Y en febrero pasado la discográfica confirmó que empezará a estudiar su salida a la

bolsa en Amsterdam puesto que ha sido uno de sus hogares históricos. Bill Ackman, el inversionista detrás del fondo Pershing Square Tontine Holdings (PSTH), quien adquirió su participación por unos 4.000 millones de dólares y que tendrá en su poder 10% de la compañía, tiene vínculos afectivos con Universal Music por un disco de Sting que compró y porque la discográfica supervisa el catálogo de su abuelo, el compositor Herman Ackman. "Para vivir necesitas agua y comida, pero la música viene después", dijo Ackman durante su presentación de por qué buscaba adquirir una participación en una industria que ha vivido un par de décadas difíciles. Las operaciones de Universal Music registraron ingresos de 7.432 millones de dólares en el 2020 y aún con la pandemia la discográfica registró un alza en sus ingresos del primer trimestre. No podemos olvidar que el año pasado adquirió todo el catálogo de 600 canciones de Bob Dylan por unos 300 millones de dólares, uno de los acuerdos más lucrativos de los últimos años en la industria. El desalentador panorama ha obligado a los artistas a buscar estos tratos con las disqueras para tratar de sobrevivir a la falta de conciertos y las terribles regalías que ofrecen las plataformas de streaming. La tendencia parece indicar que las grandes discográficas seguirán buscando apostar por los catálogos de artistas ya establecidos, siguiendo también los pasos del fondo Hipgnosis que se ha consolidado en este campo para administrar estos preciados tesoros de oro. El lanzamiento de Universal Music Group al mercado indica que, al igual que cuando lanzan a un artista en solitario, los inversionistas le están apostando a que habrá un buen negocio con resultados para casi todos los involucrados. Y aunque históricamente los artistas siempre salen perdiendo, aquí no es claro en dónde estará la fortaleza de esta gran disquera en los próximos años. A futuro la apuesta es que la máquina siga dando éxitos por muchos años.

EL ECONOMISTA  
VIERNES  
25 de junio  
del 2021

42



Columna invitada

Héctor Díaz  
www.hectordiaz.art

## Pseudogalerías de arte, ¿crisis o ruina?

Una galería de arte no es lo mismo que una tienda de cuadros, pueden parecer lo mismo, pero no lo son. Se distingue a un galerista por su compromiso hacia un artista, mientras que a un vendedor de arte por su enfoque hacia un producto.

"La casa siempre gana" es una máxima de los casinos, no importa en qué máquina juegue el cliente, la organización conserva las ganancias.

Lamentablemente hay tiendas de arte que, pronunciada y ostentadamente, fingen ser galerías mediante un modelo de negocio consistente en acumular—artistas y arte—, robusteciendo inventarios (físicos y digitales), no importando qué obra se compre "la casa siempre gana"; es irrellevante, inexistente y hasta utópico el compromiso hacia el creador.

Un artista que se especializa en pintura produce no menos de 30 y hasta 100 obras por año; supongamos que una pseudogalería colabora con 50 artistas, e hipotéticamente cada uno produjera 30 obras en un año, esto da un inventario de 1500 cuadros en 12 meses... Tristemente quienes ofrecen arte no ven esto...

Oplan por tener muchas piezas sin comprender los discursos y las colecciones a las que pertenecen, su fórmula siniestra es simple: mucho arte mucho artista, son "Tiendas artísticas de conveniencia".

### ¿Qué es una galería de arte?

Leo Castelli fue un galerista italoamericano con sede en Nueva York, comercializó arte durante 5 décadas. A pesar de atender y satisfacer mercados internacionales y considerado en vida uno de los mejores Art dealers del mundo, nunca optó por robustecer inventarios, todo lo contrario, destacó por apoyar a un selecto de grupo, incluso cuando no se vendían sus obras. Castelli tenía credibilidad y clientes a su disposición y por qué enfocarse en pocos creadores? Porque su compromiso era con los artistas, no con las piezas.

Larry Gagosian, director de Gagosian Gallery, hoy en día el hombre más poderoso e influyente en la industria, quien opera una cadena con más de 15 establecimientos en varios países, representa alrededor de 250 artistas; si analizamos la cantidad, entenderemos que incluso la galería más importante del planeta, representa o muy pocos; su compromiso es con los artistas.

Jean David Malat, fundador de JD Malat, uno de los más innovadores e importantes de Inglaterra, conformó un grupo de aproximadamente 30; consideremos que es una de las galerías más importantes del mundo con base en Londres y con un mercado internacional pujante. Existe un profundo compromiso hacia el artista.

Impulsar carreras y consolidar trayectorias distingue a un galerista. Comercializar arte sin importar

de quién ni a quién caracteriza a un vendedor.

Es fácil identificarlos, basta con ver la cantidad de creadores.

¿Cuántos artistas creen—ingenuamente—que pertenecen a una galería?

¿Cuántos caen en la trampa de una pseudogalería que busca robustecer inventarios?

¿Sabrán los vendedores de cuadros lo que significa e implica una gestión galerística?

¿Son cómplices los artistas por no encontrar canales de venta?

Un galerista es un representante, asume un compromiso de muchos años, incluso de por vida, comprende lo que el creador expresa, lo apoya en el camino, lo promociona, lo introduce en mercados, lo acompaña en subastas, pero sobre todo, cree en la persona.

Es erróneo pensar que un galerista se dedica a vender, no es así, no es un broker; el director de una galería es un estratega que conoce de mercados, de finanzas, de proyecciones, de mercadotecnia, de cuestiones legales, de posicionamiento de marca, de comercialización, entre otras tantas áreas.

Los vendedores de arte buscan un beneficio propio, un porcentaje, suelen tener una visión local, no participan internacionalmente y rara vez integran a un artista en la escena mundial, pretender vender aquí y ahora, donde los encuentre su suerte.

Es importante destacar que estas tiendas operan dignamente, los dueños tienen gusto por el arte, algunos dan empleo... pero no son una galería de arte, son intermediarios entre piezas y compradores (no necesariamente coleccionistas).

¿Cuáles son los riesgos para un artista al colaborar con una tienda? Muchos.

Hay que desfilarse siempre de quién es el negocio de la tienda, del artista, de ambos? No porque se dividan un porcentaje significa que el negocio es de los dos.

Si el creador vende una pieza por aquí y por allá, pensando que está vendiendo en varias partes, no ha comprendido que no se trata de acomodar por doquier, sino de construir una carrera.

Si la relación entre un artista y un vendedor está basada en ciertas piezas, no espere el creador un impulso a su carrera, a pesar de lograr ventas con dicha "Tienda artística de conveniencia".

Las galerías importantes se dan el lujo de no vender cuando consideran que no es el coleccionista, museo o institución adecuados, las tiendas de arte venden a quien sea y hasta con descuento porque no "pueden" perder la venta.

No carecemos de arte ni de artistas, carecemos de galerías de arte.

¿Crisis o ruina?

\*El autor es fundador y director de Héctor Díaz Gallery

# HECTOR DIAZ

## Beyond line

### Cómo apreciar una pintura

By Héctor Díaz | February 2, 2021

Article

Living Around · Número 18 · Van Gogh's ear

## CÓMO APRECIAR UNA PINTURA

por Héctor Díaz Gallery actualizado el 2 febrero, 2021 ❤️ 524



## El Economista

Revolución y disrupción en la industria del arte: el camino es online

By Héctor Díaz | February 5, 2021

Article



Mixtape

Antonio Becerri Romo  
antonio.becerrir@economista.mx

### La música de los Globos de Oro

Los Globos de Oro del 2021 celebrarán la música de Billie Holiday, Ma Rainey, Sam Cooke y la diáspora afroestadounidense que ha permeado en la cultura popular en el último siglo con sus manifestaciones en el hip hop, el R&B o el jazz. Esto no es casualidad. Luego de que en la ceremonia del 2020 los premios que entrega la Asociación de Prensa Extranjera de Hollywood recibieran críticas por su falta de diversidad, las cintas nominadas este año están llenas de diversidad racial y de interesantes conexiones musicales.

En *Ma Rainey's Black Bottom*, una cinta basada en la obra de teatro del dramaturgo August Wilson, la actriz Viola Davis retrata a la cantante Ma Rainey, una pionera del blues quien se enfrentó al racismo, la explotación laboral y la discriminación en Estados Unidos durante los años veinte del siglo pasado. Davis fue nominada como mejor actriz dramática. La cinta producida por Denzel Washington y que tiene la última actuación en pantalla de Chadwick Boseman (quien falleció el año pasado) cuenta con los arreglos musicales del legendario saxofonista Branford Marsalis.

La cantante de soul Andra Day, quien debutó en 2015 con el extraordinario álbum *Cheers to the Fall*, recibió también una nominación como Mejor Actriz de Drama por su interpretación de Billie Holiday en la película *The United States vs. Billie Holiday*, una mirada a su carrera musical mientras era investigada por el gobierno estadounidense. La célebre cantante de jazz fue otra figura trágica que también se enfrentó al machismo, la discriminación y la persecución por sus canciones, como "Strange Fruit", que abordaban sin rodeos el profundo racismo en Estados Unidos.

Hamilton, el celebrado musical sobre el primer secretario del Tesoro estadounidense Alexander Hamilton que pasó de los escenarios de Broadway al servicio de streaming de Disney, recibió dos nominaciones como Mejor Comedia o Musical y su creador Lin-Manuel Miranda recibió otra nominación como Mejor Actor de Comedia.

Leslie Odom Jr, quien ganó notoriedad por darle vida al villano Aaron Burr en el exitoso musical, recibió una nominación como Mejor Actor de Reparto por su interpretación del cantante de soul Sam Cooke en *One Night in Hollywood*. La cinta retrata el encuentro que tuvieron en 1962, el boxeador Muhammad Ali, el activista social Malcolm X, el futbolista Jim Brown y Sam Cooke, cuatro de las figuras afroamericanas más importantes en los sesenta, tras la legendaria pelea entre Cassius Clay (Muhammad Ali) y Sonny Liston. El trompetista de jazz Terence Blanchard, quien cuenta en su currículum colaboraciones con Art Blakey, Lionel Hampton y ha musicalizado algunas de las películas de Spike Lee, es el encargado de musicalizar esta ficción.

Trent Reznor y Atticus Ross, quienes en otro universo son miembros de la banda de rock industrial Nine Inch Nails, recibieron dos nominaciones por sus trabajos para *Manik*, del director David Fincher, y por *Soul*, la más reciente cinta animada de Pixar. En *Soul*, el jazz es otro de los protagonistas de la cinta. La película de Pixar logró combinar los talentos de Nine Inch Nails, con los del pianista Jon Batiste para musicalizar una película sobre el más allá.

En la parte jazzística, los directores recibieron la asesoría del pianista y compositor Herbie Hancock, la baterista Terri Lynne Carrigan, el cantante Daveed Diggs (otro alumno de Hamilton) y el baterista de The Roots Ahmir "Questlove" Thompson, para capturar la esencia de este género musical y transmitir sus complejidades. En el otro contrapunto musical, las piezas ambientales de Trent Reznor y Atticus Ross nos brindan un puente entre las composiciones instrumentales de su extensa obra con Nine Inch Nails con su trabajo cinematográfico de casi 10 años que inició con la música para The Social Network también de David Fincher.

**Música**, el debut cinematográfico de la cantante australiana Sia, pese a que recibió dos nominaciones en las categorías de Mejor Musical o Comedia y Mejor Actriz, ha recibido una serie de críticas por representar el autismo con una actriz neuroatípica. Tampoco podemos olvidar la nominación de Riz Ahmed en *Sound of Metal*, una película de terror sobre un músico de metal que tiene que enfrentarse con la pérdida de la audición y la sordera.

Los Globos de Oro de este 2021, además de ser muy musicales, celebrarán a una nueva generación de cineastas afroestadounidenses.



La pandemia transformó el sistema de comercialización y obligó a guardar los guantes. FOTOS: HÉCTOR DIAZ GALLERY

### El éxodo al mundo digital

## Revolución y disrupción en la industria del arte: el camino es online

Héctor Díaz  
Colaboración especial \*

El 2020 marcó un antes y un después en la industria del arte. Lo tradicional es relevado. Lo establecido es cuestionado. La pandemia no impactó una temporada, cambió definitivamente el sistema de comercialización, forzó un éxodo al mundo digital a sus principales actores, artistas, galeristas y coleccionistas.

¿Cuáles son los retos? ¿Quiénes están preparados? ¿Cómo funciona esta global y virtual industria?

#### El artista

No hace mucho creaba para exponer su obra, individualmente o colectivamente, en una galería, recinto cultural, feria, bienal, museo, etcétera.

El éxito de una exposición en físico está en la convocatoria. Mediante el modelo tradicional de exposiciones, se construyó lentamente reputación, admiradores, coleccionistas, nombre y trayectoria tardaban años.

Curadores, críticos y directores de museos poco a poco iban respaldando la obra... sin embargo, esto empieza a ser un recuerdo nostálgico.

Si el artista no puede exponer en un lugar por la pandemia, naturalmente optará por las plataformas digitales. El gran tema es la competencia internacional, no compete con talento local, regional o nacional, sino con el mundo.

Hoy en día las obras son exhibidas digitalmente instantes después de ser concluidas, pero este fenómeno es la punta del iceberg.

¿Requiere el artista trayectoria para destacar? anteriormente el buen curriculum se componía principalmente de exposiciones y el respaldo de líderes en la industria. Hoy, el creador forma su propia comunidad digital, a muchos de sus seguidores no les importa el CV o la trayectoria, sino la persona, su vida y propuesta artística. Ya no es necesario tocar puertas en galerías, hacer fila en museos, ahorrar dinero para ferias... el creador, aislado, se construye trayectoria y reputación.

Internet no solo permite mostrar obra, sino acceder a exposiciones y subastas.

Enviar obra a una exposición o subasta es un gasto que normalmente paga el artista, sin garantía de venta. Ahora el estándar es enviar fotografías, si no se vende, no hay gasto; si se vende, el coleccionista paga el envío desde el

taller. La digitalización eliminó gastos y brindó la oportunidad de no mover obra.

Las redes sociales permiten utilizar hashtags, etiquetas que permiten filtrar y encontrar, son una herramienta que multiplica el exposure.

El principal reto del artista es la internacionalización y la creación de una marca personal. Es impresionante ver artistas con grandes trayectorias sin comunidades digitales, mientras que nuevos, con poca o nula trayectoria, tienen miles de seguidores que los difunden y les compran.

La democratización del arte no está en el precio, sino en la oferta mundial. ¿Qué busca un artista? Crear. Exponer. Ventas. Reconocimiento. Trascendencia. El camino es online.

#### La galería

El coleccionismo de arte es un deporte de contacto. Exhibir físicamente no se compra con exhibir digitalmente, cualquier artista, galerista, coleccionista, curador, etcétera, lo sabe; pero las circunstancias orillan a optar por la exposición digital.

Aunado a esto, los beneficios de exponer en digital son enormes y tangibles:

1. **Galería en físico.** No es indispensable. No se eliminan gastos, se transfieren a estrategias digitales.
  2. **Bodega.** No se requiere, el artista asume el gasto y la logística de resguardo.
  3. **Exposición.** La galería se internacionaliza.
  4. **Talento mundial.** El portafolio de artistas puede constituirse de creadores de cualquier parte.
  5. **Comercialización internacional.** Ventas en cualquier país; esto implica conocer permisos de exportación e importación, impuestos, envíos internacionales.
  6. **Penetración de mercados.** ¿Campaña local con habituales coleccionistas o en principales mercados del mundo con coleccionistas nuevos? obviamente la segunda.
  7. **Alianzas internacionales.** La sinergia con otras organizaciones se daba cercano a la galería, hoy se pueden poner a disposición catálogos de arte con interioristas y arquitectos de cualquier país.
  8. **Pagos.** PayPal, por ejemplo, permite recibir dinero inmediatamente, protegiendo al coleccionista, y la plataforma no libera el dinero hasta que la obra fue recibida.
  9. **Posicionamiento.** ¿Cuántas galerías conocíamos anteriormente? seguramente las de nuestra ciudad, y quizá las más famosas del mundo... Hoy el posicionamiento es internacional, no local.
  10. **Prestigio.** Potencial de lograr un prestigio de marca en el mundo, ser admiradas por artistas emergentes, en el camino y consolidadas; enamorar a coleccionistas de otros países y culturas.
- ¿Qué busca una galería? Talento. Promocionar. Exhibir. Comercializar. Posicionamiento. El camino es online.

#### El coleccionista

Los más favorecidos de esta nueva realidad son los coleccionistas. Según el reporte de 2019 de la plataforma de venta Artsy, los dos principales motivadores de compra de arte son decoración e inspiración.

Mediante una oferta de arte increíble jamás vista, ahora cualquier persona puede descubrir, comparar y comprar en todo el mundo.

¿Qué busca un coleccionista? Descubrir. Decorar. Inspiración. Coleccionar. Inversión. Estatus. El camino es online.

\*El autor es fundador de Héctor Díaz Gallery

Arte, Ideas & Gema



La migración a la venta online ofrece varias ventajas a artistas, galeristas y coleccionistas, desde el aumento de exposure hasta el abaratamiento de costos por resguardo y traslado de obra.

En breve



Teando el Horizonte

Luego de que Tino El Vigilante permaneciera por espacio de año y medio en las puertas de El Economista, se ha colocado en su lugar una nueva pieza escultórica, Horizonte, del creador de la serie, Rodrigo de la Sierra, que representa la resiliencia, separarse de la adversidad y contemplar el horizonte.

EL ECONOMISTA

VIERNES  
5 de febrero  
del 2021

41

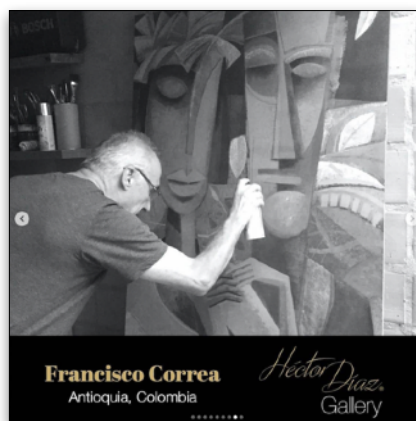
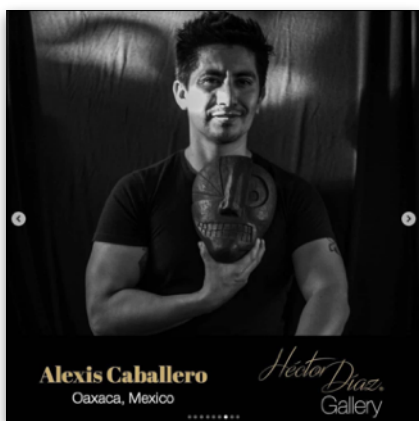
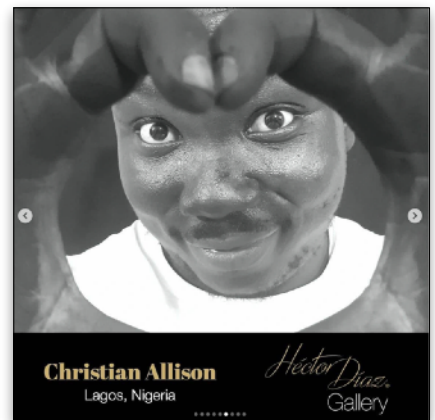
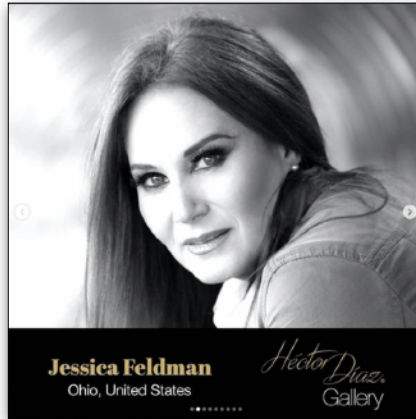
# HECTOR DIAZ

## Artists Container

*Héctor Díaz Gallery*

By Gabriela Gorab | January 24, 2021

Article



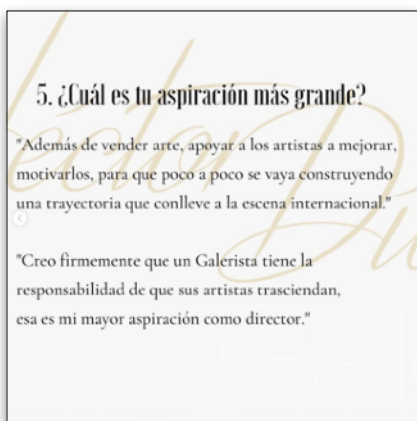
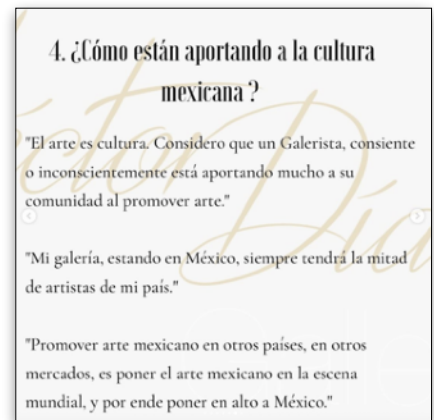
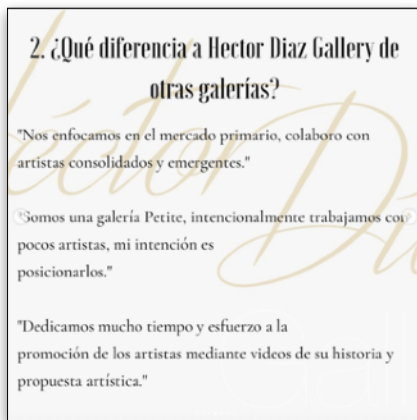
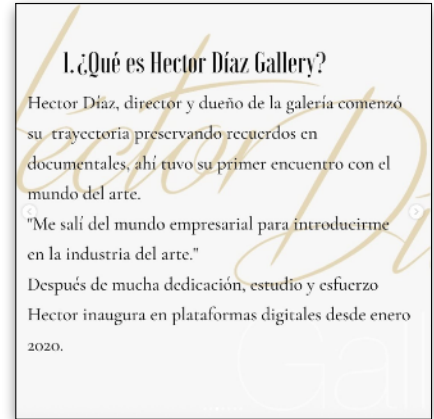
# HECTOR DIAZ

## Art Deals

### 5 preguntas a Héctor Díaz

By Lupita Falcon | July 3, 2020

Article



# **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.lectordiaz.art](http://www.lectordiaz.art)