Héctor Díaz

Cultural and Economic proposals for Ciudad Juárez

HECTOR DIAZ

Cultural and Economic proposals for **Ciudad Juárez** by **Héctor Díaz**

Impulsa Héctor Díaz zona de arte en Ciudad Juárez para abrir paso a creadores mexicanos en mercados internacionales	El Heraldo de Chihuahua	Oct. 20, 2026	2
Héctor Díaz promotes an art zone in Ciudad Juárez to pave the way for Mexican creators in international markets			8
Ciudad Juárez como la primera Zona Franca de Arte en América Latina	El Economista	Oct. 7, 2026	12
Ciudad Juárez as the first Art Freeport in Latin America			18
Zona Franca de Arte: El epicentro estratégico del coleccionismo de arte en el continente americano, desde Ciudad Juárez	Ser Empresario	Sept. 7, 2026	22
Art Freeport: The strategic epicenter of art collecting in the American continent, from Ciudad Juárez			28
Museo de Arte Contemporáneo: De la deuda histórica a la transformación artística, de Ciudad Juárez	Ser Empresario	Sept. 2, 2026	32
Museum of Contemporary Art: From historical debt to artistic transformation, in Ciudad Juárez			38



Impulsa Héctor Díaz zona de arte en Ciudad Juárez para abrir paso a creadores mexicanos en mercados internacionales

El plan contempla inversión, empleos especializados y vínculos con el turismo, y plantea beneficios y nuevas vías de venta para obras mexicanas en Norteamérica

Cambia de sede *Cuulinaria 2026*

RAFAEL OCHOA

El Festival Cuulinaria 2026 se realizará el sábado 7 y domingo 8 de noviembre, de 13:00 a 23:00 horas, en las instalaciones de la Unión Ganadera de Chihuahua capital, el encuentro cambiará de sede para recibir a las familias en un espacio más amplio, donde podrán disfrutar de comida, bebidas y música en vivo durante dos días.

La nueva ubicación será uno de los principales cambios de esta edición, ya que permitirá distribuir mejor las áreas destinadas a los puestos de comida, los escenarios y las zonas para descansar, también se busca facilitar la llegada de los visitantes y ofrecer más opciones de estacionamiento.



FOTO: CORTESÍA MUNICIPIO

HÉCTOR DÍAZ

Impulsa zona de arte en Ciudad Juárez

RAFAEL OCHOA

El plan contempla inversión, empleos especializados y vínculos con el turismo, y plantea beneficios y nuevas vías de venta para obras mexicanas en Norteamérica

El galerista chihuahuense Héctor Díaz propone crear en Ciudad Juárez la primera Zona Franca de Arte de México y América Latina, un espacio especializado para almacenar, exhibir y vender obras sin pagar de inmediato impuestos de importación y exportación mientras permanezcan dentro del recinto, la iniciativa, indicó para El Heraldo de Chihuahua, busca aprovechar la cercanía con Estados Unidos para abrir nuevas oportunidades comerciales y colocar a artistas mexicanos en el mercado internacional.

Díaz plantea que este espacio funcione como un recinto de alta seguridad, con condiciones adecuadas para conservar piezas de gran valor, a diferencia de una galería convencional, su principal objetivo sería facilitar operaciones comerciales y resguardar obras mientras sus propietarios deciden cuándo venderlas o trasladarlas.

FOTO: CORTESÍA HÉCTOR DÍAZ



El galerista considera que el municipio tiene parte de la infraestructura industrial que podría adaptarse para este propósito

La propuesta toma como referencia modelos de Europa y Asia

El proyecto todavía no cuenta con la aprobación de las autoridades ni está en marcha, el propio Díaz aclaró que se trata de una propuesta personal.

La idea nació, en parte, de una petición familiar, el galerista contó que su madre le dijo: "Haz algo por tu ciudad", un comentario que lo llevó a pensar en cómo aprovechar su experiencia en el mundo del arte para impulsar una iniciativa en beneficio de la frontera.

Para Díaz, Ciudad Juárez tiene condiciones que podrían favorecer este modelo por su ubicación junto a Estados Unidos, país que, según los datos citados en su propuesta, concentra cerca del 44 por ciento del mercado mundial del arte. En contraste, México representa menos del uno por ciento, una diferencia que considera una oportunidad para el país.

El galerista también toma como referencia los recintos de este tipo que operan en ciudades como Ginebra, Luxemburgo y Singapur, a su juicio, la falta de un modelo similar en América Latina permitiría que Juárez se convierta en un punto estratégico para el movimiento de obras entre distintos mercados.

Uno de los beneficios planteados sería facilitar el trabajo de galerías y artistas mexicanos y latinoamericanos, al contar con inventarios cerca de la frontera, podrían mostrar sus piezas a posibles compradores de Norteamérica sin tener que trasladarlas repetidamente entre países, lo que ayudaría a reducir tiempos y costos.

La iniciativa también contempla ventajas para coleccionistas, museos y casas de subastas, las obras podrían permanecer bajo condiciones controladas de seguridad y conservación, mientras se realizan trámites de venta o cambios legales de propietario sin necesidad de mover físicamente las piezas.

En el caso de las ferias de arte, el recinto podría servir para guardar temporalmente las obras que no se vendan durante estos encuentros, de esta manera, los expositores tendrían otra opción para conservar sus piezas en el Continente Americano, en lugar de asumir de inmediato el gasto de enviarlas de regreso a sus países de origen.

Para que el plan funcione, sería necesario definir las reglas fiscales y aduaneras que permitirían suspender el cobro de ciertos impuestos mientras las obras permanezcan en el recinto; Díaz señaló que las decisiones corresponderían al Gobierno Federal, con la participación de dependencias como la Secretaría de Hacienda, Aduanas y la Secretaría de Economía.

Sobre el financiamiento, el galerista considera que Juárez ya cuenta con parte de la infraestructura industrial que podría adaptarse para este propósito, su propuesta contempla un esquema de inversión público-privada, con recursos de inversionistas, fondos internacionales vinculados al arte y empresas dedicadas al desarrollo de instalaciones especializadas.

Impulsa Héctor Díaz zona de arte en Ciudad Juárez para abrir paso a creadores mexicanos en mercados internacionales

Por: Rafael Ochoa
Medio: El Heraldo de Chihuahua
Fecha: Octubre 20, 2026
Enlace: https://oem.com.mx/elheraldodechihuahua/cultura/impulsa-hector-diaz-una-zona-franca-de-arte-en-ciudad-juarez-para-abrir-paso-a-creadores-mexicanos-en-mercados-internaci-32701657

El plan contempla inversión, empleos especializados y vínculos con el turismo, y plantea beneficios y nuevas vías de venta para obras mexicanas en Norteamérica

El galerista chihuahuense Héctor Díaz propone crear en Ciudad Juárez la primera Zona Franca de Arte de México y América Latina, un espacio especializado para almacenar, exhibir y vender obras sin pagar de inmediato impuestos de importación y exportación mientras permanezcan dentro del recinto, la iniciativa, indicó para El Heraldo de Chihuahua, busca aprovechar la cercanía con Estados Unidos para abrir nuevas oportunidades comerciales y colocar a artistas mexicanos en el mercado internacional.

Díaz plantea que este espacio funcione como un recinto de alta seguridad, con condiciones adecuadas para conservar piezas de gran valor, a diferencia de una galería convencional, su principal objetivo sería facilitar operaciones comerciales y resguardar obras mientras sus propietarios deciden cuándo venderlas o trasladarlas.

El proyecto todavía no cuenta con la aprobación de las autoridades ni está en marcha, el propio Díaz aclaró que se trata de una propuesta personal.

La idea nació, en parte, de una petición familiar, el galerista contó que su madre le dijo: “Haz algo por tu ciudad”, un comentario que lo llevó a pensar en cómo aprovechar su experiencia en el mundo del arte para impulsar una iniciativa en beneficio de la frontera.

Para Díaz, Ciudad Juárez tiene condiciones que podrían favorecer este modelo por su ubicación junto a Estados Unidos, país que, según los datos citados en su propuesta, concentra cerca del

44 por ciento del mercado mundial del arte. En contraste, México representa menos del uno por ciento, una diferencia que considera una oportunidad para el país.

El galerista también toma como referencia los recintos de este tipo que operan en ciudades como Ginebra, Luxemburgo y Singapur, a su juicio, la falta de un modelo similar en América Latina permitiría que Juárez se convierta en un punto estratégico para el movimiento de obras entre distintos mercados.

Uno de los beneficios planteados sería facilitar el trabajo de galerías y artistas mexicanos y latinoamericanos, al contar con inventarios cerca de la frontera, podrían mostrar sus piezas a posibles compradores de Norteamérica sin tener que trasladarlas repetidamente entre países, lo que ayudaría a reducir tiempos y costos.

La iniciativa también contempla ventajas para coleccionistas, museos y casas de subastas, las obras podrían permanecer bajo condiciones controladas de seguridad y conservación, mientras se realizan trámites de venta o cambios legales de propietario sin necesidad de mover físicamente las piezas.

En el caso de las ferias de arte, el recinto podría servir para guardar temporalmente las obras que no se vendan durante estos encuentros, de esta manera, los expositores tendrían otra opción para conservar sus piezas en el Continente Americano, en lugar de asumir de inmediato el gasto de enviarlas de regreso a sus países de origen.

Para que el plan funcione, sería necesario definir las reglas fiscales y aduaneras que permitirían suspender el cobro de ciertos impuestos mientras las obras permanezcan en el recinto; Díaz señaló que las decisiones corresponderían al Gobierno Federal, con la participación de dependencias como la Secretaría de Hacienda, Aduanas y la Secretaría de Economía.

Sobre el financiamiento, el galerista considera que Juárez ya cuenta con parte de la infraestructura industrial que podría adaptarse para este propósito, su propuesta contempla un esquema de inversión público-privada, con recursos de inversionistas, fondos internacionales vinculados al arte y empresas dedicadas al desarrollo de instalaciones especializadas.

Entre los empleos que podría generar menciona puestos para especialistas en conservación, expertos que revisen la autenticidad de las obras, personal de logística y equipos de seguridad, también prevé una posible derrama para hoteles, restaurantes y otros negocios, además de una relación con el futuro Centro de Convenciones de la ciudad.

Díaz sostiene que los artistas de Chihuahua y de otras partes de México podrían tener una vía más directa para acercarse a compradores internacionales, según su planteamiento, la intención es que los creadores locales encuentren nuevas oportunidades sin tener que mudarse a la capital del país o al extranjero para acercarse a esos mercados.

Sin embargo, la propuesta aún está en una etapa conceptual, no se han definido el costo total, el sitio exacto, los plazos de construcción ni las condiciones finales de operación, el siguiente paso sería reunir a representantes del sector cultural, empresarios y autoridades para estudiar su viabilidad jurídica, fiscal y financiera.

Díaz considera que, si obtiene respaldo su apuesta es que Ciudad Juárez aproveche su experiencia industrial y su posición fronteriza para abrir una nueva actividad económica ligada al arte, con oportunidades tanto para el mercado internacional como para los creadores mexicanos.

Héctor Díaz promotes art zone in Ciudad Juárez to pave the way for Mexican creators in international markets

By: Rafael Ochoa
Media outlet: El Heraldo de Chihuahua
Date: October 20, 2026
Link: https://oem.com.mx/elheraldodechihuahua/cultura/impulsa-hector-diaz-una-zona-franca-de-arte-en-ciudad-juarez-para-abrir-paso-a-creadores-mexicanos-en-mercados-internaci-32701657

The plan includes investment, specialized jobs, and links to tourism, proposing benefits and new sales channels for Mexican artworks in North America

Chihuahuan gallerist Héctor Díaz proposes creating the first Art Free Zone in Mexico and Latin America in Ciudad Juárez, a specialized space to store, exhibit, and sell artworks without immediately paying import and export taxes while they remain within the facility. The initiative, he told El Heraldo de Chihuahua, seeks to leverage the proximity to the United States to open new commercial opportunities and position Mexican artists in the international market.

Díaz suggests that this space operate as a high-security facility, with suitable conditions to preserve high-value pieces. Unlike a conventional gallery, its main objective would be to facilitate commercial operations and safeguard artworks while their owners decide when to sell or move them.

The project does not yet have the approval of authorities nor is it underway; Díaz himself clarified that it is a personal proposal.

The idea was born, in part, from a family request. The gallerist shared that his mother told him: "Do something for your city," a comment that led him to think about how to use his experience in the art world to promote an initiative that benefits the border region.

For Díaz, Ciudad Juárez has conditions that could favor this model due to its location next to the United States, a country that, according to data cited in his proposal, accounts for nearly 44

percent of the global art market. In contrast, Mexico represents less than one percent, a difference he considers an opportunity for the country.
The gallerist also uses facilities of this type operating in cities like Geneva, Luxembourg, and Singapore as references. In his view, the lack of a similar model in Latin America would allow Juárez to become a strategic point for the movement of artworks between different markets.

One of the proposed benefits would be facilitating the work of Mexican and Latin American galleries and artists. By having inventories close to the border, they could show their pieces to potential buyers in North America without having to repeatedly move them between countries, which would help reduce time and costs.

The initiative also envisions advantages for collectors, museums, and auction houses; artworks could remain under controlled security and conservation conditions while sales procedures or legal changes of ownership are carried out without the need to physically move the pieces.

In the case of art fairs, the facility could serve to temporarily store works that do not sell during these events. This way, exhibitors would have another option to keep their pieces in the Americas, instead of immediately assuming the cost of shipping them back to their countries of origin.

For the plan to work, it would be necessary to define the tax and customs rules that would allow the suspension of certain tax collections while the artworks remain in the facility. Díaz noted that these decisions would fall to the Federal Government, with the participation of agencies such as the Ministry of Finance, Customs, and the Ministry of Economy.

Regarding financing, the gallerist believes that Juárez already has some of the industrial infrastructure that could be adapted for this purpose. His proposal outlines a public-private investment scheme, with resources from investors, international art-related funds, and companies dedicated to developing specialized facilities.

Among the jobs it could generate, he mentions positions for conservation specialists, experts to verify the authenticity of the artworks, logistics personnel, and security teams. He also foresees a potential economic spillover for hotels, restaurants, and other businesses, in addition to a connection with the city's future Convention Center.

Díaz maintains that artists from Chihuahua and other parts of Mexico could have a more direct route to reach international buyers. According to his approach, the intention is for local creators to find new opportunities without having to move to the nation's capital or abroad to access those markets.

However, the proposal is still in a conceptual stage. The total cost, the exact location, construction timelines, and final operating conditions have not yet been defined. The next step would be to bring together representatives from the cultural sector, business leaders, and authorities to study its legal, fiscal, and financial viability.

Díaz believes that, if he gains support, his bet is for Ciudad Juárez to leverage its industrial experience and border location to open a new economic activity linked to art, offering opportunities for both the international market and Mexican creators.


Ciudad Juárez como la primera Zona Franca de Arte en América Latina
Por
Héctor Díaz



En ascenso. En nueve años la audiencia de pódcasts en México se multiplicó casi por diez, de 5 a 49 millones de escuchas mensuales. FOTO: SHUTTERSTOCK

Audiencias masivas, nuevos formatos y más negocio

El *boom* de los podcasts en México llega al video

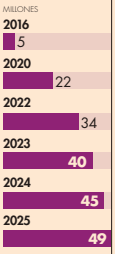
- La audiencia mexicana de este formato pasó de 5 millones en 2016 a 49 millones en 2025, mientras el video está transformando la manera de producir y consumir este formato

Ricardo Quiroga
ricardo.quiroga@eleconomista.mx

El crecimiento de la audiencia mexicana

•Oyentes mensuales:

MILLONES



FUENTE: IFT/PWC.

+80%
EN CONSUMO mensual de pódcast en video en México durante el último año

4
DE CADA 10 horas de consumo de pódcast ya son en video

+100
VECES las reproducciones de pódcast en video en cuatro años

+50%
LOS USUARIOS mensuales que vieron pódcast en video en Spotify durante el último año

FUENTE: SPOTIFY

Más información
eleconomista.mx

Hubo un momento en que hacer un pódcast parecía una extensión de la radio: micrófonos, una cabina y cierta infraestructura para producir conversaciones que después encontraban su audiencia en internet. Pero la tecnología redujo esas barreras y el formato terminó por hacer algo más difícil: convertirse en un hábito para una población de escuchas cada vez más grande.

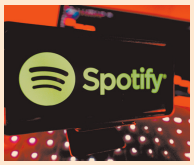
En México, el número de oyentes mensuales pasó de 5 millones en 2016 a 49 millones en 2025, de acuerdo con una recopilación de datos de PwC difundida por el Instituto Federal de Telecomunicaciones. Es decir, en nueve años la audiencia se multiplicó por diez.

Otra medición de PwC proyecta que para 2027, nuestro país alcanzará los 47 millones de escuchas mensuales. En paralelo, estima que la publicidad en pódcast pasaría de generar 34 millones de dólares en 2023 a 47 millones el próximo año.

Thaís Tavara, jefa de Podcast de Spotify para Latinoamérica, observa esa expansión también en la relación que los públicos construyen con los programas. "Hay creadores que hasta apuestan por contenidos de dos horas y ahí están todos sus fans", dijo durante una conversación con **El Economista**.

Las cifras ayudan a dimensionar el fenómeno, pero también revelan que este formato dejó de ser solamente una alternativa para escuchar contenidos bajo demanda. En cambio, se ha convertido en un espacio donde caben producciones de mero entretenimiento, con información noticiosa, educación, de conversación y comunidades alrededor de creadores.

En 2024, Spotify reportó que más de 27 millones de personas en México escucharon pódcasts dentro de su plataforma, 19% más que el año anterior, para ocupar alrededor del 60% del mercado en aquel año.



Según Spotify, el consumo mensual de pódcast en video creció más de 80% el último año. FOTO: SHUTTERSTOCK

Del oído a la pantalla

Hoy en día, el pódcast ya no tiene necesariamente que ser sólo audio. Y ésa es otra de las grandes transformaciones del formato y lo extiende a la competencia por la atención desde las plataformas.

En México, según cifras de Spotify, el consumo mensual de pódcast en video creció más de 80% el último año, pero se ha multiplicado más de 100 veces en cuatro años. Hoy en día, casi cuatro de cada 10 horas ya son dedicadas por las audiencias a los podcasts en video.

> **"Estamos en un momento increíble para los podcasts en México. Los creadores tienen comunidades muy leales y ahora cuentan con más opciones para hacer que esos proyectos sean sostenibles".**
>
> **Thaís Tavara,** JEFA DE PODCAST DE SPOTIFY PARA LATINOAMÉRICA

Ahora bien, estos datos no indican que el audio haya perdido vigencia, sino que los creadores están encontrando más posibilidades para el formato.

¿Cómo vivir del pódcast?

Es en este contexto donde aparece el proyecto Spotify Partner Program, que en septiembre pasado incorporó una nueva vía de monetización para creadores elegibles: ingresos derivados del consumo de video por usuarios Premium, esto sin sustituir la publicidad disponible en Spotify Free y otras plataformas ni los patrocinios que los propios creadores negocian.

La apuesta consiste en sumar fuentes de ingreso en lugar de obligar a los creadores a escoger un solo modelo. De esta manera, para los usuarios Premium, los episodios participantes tendrán menos interrupciones publicitarias dinámicas, mientras permanecerán los patrocinios propios de los programas.



Columna Invitada

Héctor Díaz
gallery@hectordiaz.art

Ciudad Juárez como la primera Zona Franca de Arte en América Latina

Estados Unidos concentra más del 40% de las adquisiciones de arte a nivel global —exactamente el 44% según el Art Basel and UBS Global Art Market Report 2026—, es el mercado dominante del mundo. Además de sus museos, casas de subastas, galerías y ferias, cuenta con el único freeport de arte de todo el continente americano, ubicado en Delaware. Mientras el capital artístico global se mueve y se resguarda bajo regímenes de extraterritorialidad fiscal, México y América Latina permanecen al margen de esta infraestructura estratégica.

Esa ausencia es una oportunidad perdida de proporciones continentales. América Latina no tiene una sola Zona Franca de Arte. El gran coleccionismo de la región termina enviando sus piezas más valiosas a Ginebra, Luxemburgo, Singapur o Delaware porque aquí no existe la infraestructura que permita diferir impuestos, garantizar seguridad de nivel museístico y facilitar transacciones internacionales sin fricciones. México, por su posición geográfica y por ser el puente natural hacia el comprador número uno del planeta, debió haber liderado esa infraestructura hace tiempo.

Una Zona Franca o freeport es, en términos sencillos, un área que para efectos aduaneros y fiscales se considera fuera del territorio nacional. Las obras depositadas allí no pagan aranceles ni impuestos sobre transacciones mientras permanezcan en su interior; el pago se activa únicamente cuando la pieza sale definitivamente hacia su destino final. Las más antiguas y famosas del mundo son la de Ginebra (operativa desde 1888 y aún la más grande), seguidas por las de Luxemburgo y Singapur. En todo el continente americano existe solo una: Delaware. El mapa, desde el Río Bravo hasta la Patagonia, está vacío.

La magnitud de este proyecto no es menor. Puede compararse, en ambición estratégica, con el Ferrocarril del Istmo de Tehuantepec (hoy Corredor Interoceánico), el cual conecta el Atlántico con el Pacífico y busca reposicionar a México en las rutas comerciales globales. Una Zona Franca de Arte en Ciudad Juárez haría algo similar, pero en el mercado de activos de ultra lujo: conectar el coleccionismo mexicano, latinoamericano y mundial con el mayor comprador del mundo y, a través del Pacífico, con el segundo (China). Ambos proyectos son de Estado; ambos tienen el potencial de generar derrama económica, empleo especializado y una nueva narrativa nacional.

Existen mitos alrededor de los freeports. El más recurrente es que "nunca se pagan impuestos". Falso. Se trata de un diferimiento fiscal, no de una exención permanente. Ciudad Juárez tiene una ventaja única: la frontera con Estados Unidos. Las regulaciones fiscales y aduaneras estadounidenses pueden servir de referente técnico y de confianza internacional, siempre en colaboración estrecha con las instituciones mexicanas. Un freeport moderno en la frontera debería nacer con los más altos estándares de transparencia, trazabilidad (incluyendo blockchain) y cumplimiento normativo.

¿Por qué Ciudad Juárez? Porque es una ciudad industrial codificada para el intercambio transfronterizo. El nearshoring ha demostrado que allí se pueden atraer cadenas de suministro multinacionales por eficiencia, conectividad y expertise logístico binacional.

México tiene frente a sí una oportunidad económica y cultural de escala internacional: construir la primera Zona Franca de Arte de América Latina. No se trata solo de almacenes climatizados. Se trata de insertar al país en las dinámicas del capital de la industria del arte, de pasar de la manufactura tradicional a los servicios de ultra lujo, y de demostrar que la frontera puede ser bóveda, centro logístico y polo de atracción del coleccionismo global. La geografía, la infraestructura y el expertise ya existen. Falta la decisión.

Columna completa: eleconomista.mx

Ciudad Juárez como la primera Zona Franca de Arte en América Latina

Por: Héctor Díaz
Medio: El Economista
Fecha: Octubre 7, 2026
Enlace: https://www.eleconomista.com.mx/opinion/ciudad-juarez-primera-zona-franca-arte-america-latina-20261007-837490.html

Estados Unidos concentra más del 40% de las adquisiciones de arte a nivel global —exactamente el 44% según el *Art Basel and UBS Global Art Market Report 2026*—, es el mercado dominante del mundo. Además de sus museos, casas de subastas, galerías y ferias, cuenta con el único freeport de arte de todo el continente americano, ubicado en Delaware. Mientras el capital artístico global se mueve y se resguarda bajo regímenes de extraterritorialidad fiscal, México y América Latina permanecen al margen de esta infraestructura estratégica.

Esa ausencia es una oportunidad perdida de proporciones continentales. América Latina no tiene una sola Zona Franca de Arte. El gran coleccionismo de la región termina enviando sus piezas más valiosas a Ginebra, Luxemburgo, Singapur o Delaware porque aquí no existe la infraestructura que permita diferir impuestos, garantizar seguridad de nivel museístico y facilitar transacciones internacionales sin fricciones. México, por su posición geográfica y por ser el puente natural hacia el comprador número uno del planeta, debió haber liderado esa infraestructura hace tiempo.

Una Zona Franca o freeport es, en términos sencillos, un área que para efectos aduaneros y fiscales se considera fuera del territorio nacional. Las obras depositadas allí no pagan aranceles ni impuestos sobre transacciones mientras permanezcan en su interior; el pago se activa únicamente cuando la pieza sale definitivamente hacia su destino final. Las más antiguas y famosas del mundo son la de Ginebra (operativa desde 1888 y aún la más grande), seguidas por las de Luxemburgo y Singapur. En todo el continente americano existe solo una: Delaware. El mapa, desde el Río Bravo hasta la Patagonia, está vacío.

La magnitud de este proyecto no es menor. Puede compararse, en ambición estratégica, con el Ferrocarril del Istmo de Tehuantepec (hoy Corredor Interoceánico), el cual conecta el Atlántico con el Pacífico y busca reposicionar a México en las rutas comerciales globales. Una Zona Franca de Arte en Ciudad Juárez haría algo similar, pero en el mercado de activos de ultra lujo:

conectar el coleccionismo mexicano, latinoamericano y mundial con el mayor comprador del mundo y, a través del Pacífico, con el segundo (China). Ambos proyectos son de Estado; ambos tienen el potencial de generar derrama económica, empleo especializado y una nueva narrativa nacional.

Existen mitos alrededor de los freeports. El más recurrente es que “nunca se pagan impuestos”. Falso. Se trata de un diferimiento fiscal, no de una exención permanente. Ciudad Juárez tiene una ventaja única: la frontera con Estados Unidos. Las regulaciones fiscales y aduaneras estadounidenses pueden servir de referente técnico y de confianza internacional, siempre en colaboración estrecha con las instituciones mexicanas. Un freeport moderno en la frontera debería nacer con los más altos estándares de transparencia, trazabilidad (incluyendo blockchain) y cumplimiento normativo.

¿Por qué Ciudad Juárez? Porque es una ciudad industrial codificada para el intercambio transfronterizo. El nearshoring ha demostrado que allí se pueden atraer cadenas de suministro multinacionales por eficiencia, conectividad y expertise logístico binacional. Ese mismo conocimiento —logística, aduanas, seguridad, velocidad— puede elevarse al resguardo y movimiento de obras de arte. No se trata de inventar una industria desde cero; se trata de un giro de especialización. La operación es viable; lo que falta es la infraestructura fiscal y de resguardo de ultra lujo.

Alrededor de Juárez el ecosistema del arte ya está en movimiento. Al sur tenemos la sede de Sotheby’s para América Latina, Morton Subastas y Zona Maco. Al norte, Art Basel Miami, el poder adquisitivo de Texas, el circuito de galerías de Nuevo México y los museos de California. Juárez se encuentra exactamente en el umbral del mercado más grande del mundo y en la ruta logística ideal hacia Asia. Convertir esa posición en un hub de resguardo y servicios de ultra lujo es simplemente lógica económica.

¿Quién es Ciudad Juárez en Chihuahua, en México, en Latinoamérica y en el mundo? Durante años la ciudad ha sido asociada a inseguridad, violencia y miedo. Esos estigmas son ajenos a la mayoría de los juarenses y, sin embargo, cercanos a la opinión pública. Juárez no es “una ciudad más”. Es un reflejo directo del México contemporáneo y un asunto nacional. Así como sentimos orgullo por nuestras grandes metrópolis, por nuestros destinos de belleza natural y por la riqueza de nuestro patrimonio arqueológico, ¿por qué no sentirnos orgullosos de una de las fronteras más importantes del planeta? Transformar la narrativa de la ciudad más peligrosa del mundo en una de las más seguras para el arte no es romanticismo: es estrategia de Estado y de reputación.

Esa transformación cultural para Ciudad Juárez necesita un ancla visible. A finales del siglo pasado, Bilbao —una ciudad industrial en crisis— decidió construir el Museo Guggenheim y cambió para siempre su destino económico y social. Ese fenómeno se conoce como el “Efecto Bilbao”. Ciudad Juárez enfrenta desafíos similares y puede aspirar a un “Efecto Juárez”: un Museo de Arte Contemporáneo propio, de estándares internacionales, que complemente la Zona Franca de Arte. Mientras la ciudad vecina de El Paso, Texas, resguarda más de 7,000 obras, Juárez carece de un acervo y de un recinto que le pertenezca. El museo no solo llenaría una deuda histórica; catalizaría un ecosistema cultural, educación estética, turismo y orgullo local, convirtiéndose en el complemento natural de un hub de coleccionismo continental.

México tiene frente a sí una oportunidad económica y cultural de escala internacional: construir la primera Zona Franca de Arte de América Latina. No se trata solo de almacenes climatizados. Se trata de insertar al país en las dinámicas del capital de la industria del arte, de pasar de la manufactura tradicional a los servicios de ultra lujo, y de demostrar que la frontera puede ser bóveda, centro logístico y polo de atracción del coleccionismo global. La geografía, la infraestructura y el expertise ya existen. Falta la decisión.

Héctor Díaz
Fundador y Director de **HECTOR DIAZ**

Ciudad Juárez as the first Art Freeport Zone in Latin America

By: Héctor Díaz
Media outlet: El Economista
Date: October 7, 2026
Link: https://www.eleconomista.com.mx/opinion/ciudad-juarez-primera-zona-franca-arte-america-latina-20261007-837490.html

The United States accounts for more than 40% of art acquisitions globally—exactly 44% according to the Art Basel and UBS Global Art Market Report 2026—making it the dominant market in the world. In addition to its museums, auction houses, galleries, and fairs, it has the only art freeport in the entire American continent, located in Delaware. While global artistic capital moves and is safeguarded under regimes of fiscal extraterritoriality, Mexico and Latin America remain on the margins of this strategic infrastructure.

This absence is a missed opportunity of continental proportions. Latin America does not have a single Art Free Zone. Major collectors in the region end up sending their most valuable pieces to Geneva, Luxembourg, Singapore, or Delaware because the infrastructure to defer taxes, guarantee museum-level security, and facilitate frictionless international transactions does not exist here. Mexico, due to its geographical position and being the natural bridge to the number one buyer on the planet, should have led this infrastructure a long time ago.

A Free Zone or freeport is, in simple terms, an area that for customs and tax purposes is considered outside the national territory. Artworks deposited there do not pay tariffs or transaction taxes as long as they remain inside; payment is triggered only when the piece finally leaves for its final destination. The oldest and most famous in the world is Geneva's (operational since 1888 and still the largest), followed by those in Luxembourg and Singapore. In the entire American continent, there is only one: Delaware. The map, from the Rio Grande to Patagonia, is empty.

The magnitude of this project is no small matter. It can be compared, in strategic ambition, to the Isthmus of Tehuantepec Railway (today the Interoceanic Corridor), which connects the Atlantic with the Pacific and seeks to reposition Mexico in global trade routes. An Art Free Zone in Ciudad Juárez would do something similar, but in the ultra-luxury asset market: connecting Mexican, Latin American, and global collecting with the world's largest buyer and, across the Pacific, with

the second largest (China). Both are State projects; both have the potential to generate economic spillover, specialized employment, and a new national narrative.
There are myths surrounding freeports. The most recurring one is that "taxes are never paid." False. It is a tax deferral, not a permanent exemption. Ciudad Juárez has a unique advantage: the border with the United States. U.S. tax and customs regulations can serve as a technical benchmark and a source of international confidence, always in close collaboration with Mexican institutions. A modern freeport on the border should be born with the highest standards of transparency, traceability (including blockchain), and regulatory compliance.

Why Ciudad Juárez? Because it is an industrial city coded for cross-border exchange. Nearshoring has proven that multinational supply chains can be attracted there due to efficiency, connectivity, and binational logistical expertise. That same knowledge—logistics, customs, security, speed—can be elevated to the safeguarding and movement of artworks. It is not about inventing an industry from scratch; it is about a pivot in specialization. The operation is viable; what is missing is the tax and ultra-luxury safeguarding infrastructure.

Around Juárez, the art ecosystem is already in motion. To the south, we have Sotheby's headquarters for Latin America, Morton Subastas, and Zona Maco. To the north, Art Basel Miami, the purchasing power of Texas, the gallery circuit of New Mexico, and the museums of California. Juárez is located exactly at the threshold of the world's largest market and on the ideal logistical route to Asia. Converting that position into an ultra-luxury safeguarding and services hub is simply economic logic.

Who is Ciudad Juárez in Chihuahua, in Mexico, in Latin America, and in the world? For years, the city has been associated with insecurity, violence, and fear. These stigmas are alien to most Juarenses, yet they remain close to public opinion. Juárez is not just "another city." It is a direct reflection of contemporary Mexico and a national matter. Just as we feel pride in our great metropolises, our natural beauty destinations, and the richness of our archaeological heritage, why not feel proud of one of the most important borders on the planet? Transforming the narrative of the most dangerous city in the world into one of the safest for art is not romanticism: it is a State and reputational strategy.

That cultural transformation for Ciudad Juárez needs a visible anchor. At the end of the last century, Bilbao—an industrial city in crisis—decided to build the Guggenheim Museum and forever changed its economic and social destiny. This phenomenon is known as the "Bilbao Effect." Ciudad Juárez faces similar challenges and can aspire to a "Juárez Effect": its own Contemporary Art Museum, of international standards, to complement the Art Free Zone. While the neighboring city of El Paso, Texas, houses more than 7,000 artworks, Juárez lacks a collection and a venue of its own. The museum would not only settle a historical debt; it would

catalyze a cultural ecosystem, aesthetic education, tourism, and local pride, becoming the natural complement to a continental collecting hub.

Mexico has before it an economic and cultural opportunity of international scale: building the first Art Free Zone in Latin America. It is not just about climate-controlled warehouses. It is about inserting the country into the capital dynamics of the art industry, transitioning from traditional manufacturing to ultra-luxury services, and proving that the border can be a vault, a logistical center, and a magnet for global collecting. The geography, the infrastructure, and the expertise already exist. What is missing is the decision.

Héctor Díaz
Founder and Director of **HECTOR DIAZ**


ARTÍCULO
ZONA FRANCA DE ARTE:
EL EPICENTRO ESTRATÉGICO DEL COLECCIONISMO DE ARTE
EN EL CONTINENTE AMERICANO,DESDE CIUDAD JUÁREZ

HECTOR DIAZ


¿CIUDAD JUÁREZ COMO EL EPICENTRO DELCOLECCIONISMO DE ARTE DE AMÉRICA LATINA?
ZONA FRANCA DE ARTE: EL EPICENTRO ESTRATÉGICO DEL COLECCIONISMO DE ARTE EN EL CONTINENTE AMERICANO, DESDE CIUDAD JUÁREZ
ARTÍCULO POR HÉCTOR DIAZ
ART. COMPLETO EN SEREMPRESARIO.COM.MX

Zona Franca de Arte:
El epicentro estratégico
del coleccionismo de arte en el continente americano,
desde Ciudad Juárez

Por: Héctor Díaz
Medio: Ser Empresario
Fecha: Septiembre 7, 2026
Enlace: https://www.serempresario.com.mx/zona-franca-de-arte-el-epicentro-estrategico-del-coleccionismo-de-arte-en-el-continente-americano-desde-ciudad-juarez/

En términos coloquiales —y remitiéndonos a su origen histórico en las rutas comerciales—, una "Zona Franca" o *Freeport* es un área de tránsito internacional; un espacio que, para fines fiscales y aduaneros, se considera como si estuviera fuera del país en el que físicamente se encuentra. Hoy en día, un *freeport* de arte es mucho más que un simple almacén. Se trata de una instalación de ultra alta seguridad, con controles climáticos de precisión museística, diseñada para el resguardo de activos de gran valor como obras de arte, metales preciosos y antigüedades.

Alrededor de estas zonas francas existe un gran mito: la idea de que al utilizarlas "nunca se pagan impuestos". Esto es falso. Lo que realmente ofrece un *freeport* es un diferimiento fiscal. Las obras depositadas allí están exentas de aranceles y de impuestos sobre transacciones mientras permanezcan en su interior. Los impuestos sí se pagan, pero únicamente cuando la pieza abandona la instalación para ser importada de manera definitiva en su país de destino. Precisamente por esto resultan tan atractivos para el mercado global —el cual alcanzó un valor de 65,000 millones de dólares en 2023, según el reporte global de *Art Basel* y *UBS*—. Para las *Family Offices* y la industria del *Wealth Management* (gestión de riqueza), el arte es un "activo refugio" contra la inflación. Un *freeport* permite a los inversores adquirir, resguardar por años e incluso revender obras dentro de las mismas instalaciones sin detonar cargas fiscales inmediatas. En el mundo destacan las de Ginebra, Luxemburgo, Singapur y Delaware. Sin embargo, desde México hasta la Patagonia, el mapa está vacío.

América Latina no cuenta, hasta el día de hoy, con una zona franca de arte. Ante este vacío de infraestructura, la oportunidad se presenta como un oasis en el desierto, y encuentra en Ciudad Juárez su enclave natural. Resulta paradójico dimensionar la falta de este espacio cuando mapeamos el ecosistema a nuestro alrededor: contamos con la sede de *Sotheby's* en la Ciudad

de México operando para toda América Latina, el liderazgo de Morton Subastas consolidado a nivel nacional y el peso de ZONA Maco como la feria más importante de Latinoamérica. Al mirar hacia el norte, el panorama se magnifica: tenemos una envidiable cercanía con *Art Basel* en Florida, el colosal poder adquisitivo de Texas —que por sí sola representa una de las economías más grandes del mundo—, la fuerza comercial del prestigioso circuito de galerías de Nuevo México a escasos kilómetros de la frontera, y el peso institucional de los museos y galerías de gran prestigio en California. Si el mercado, las casas de subastas y las ferias de talla mundial ya están moviendo millones en esta región, la falta de un *hub* de resguardo fiscal es una oportunidad de negocio innegable. México es el puente indiscutible hacia Estados Unidos, el mayor comprador del mundo, y justo en medio de todo este engranaje global, está Ciudad Juárez.

Pero, si la geografía es tan privilegiada y el mercado está activo, ¿por qué no ha surgido un *Freeport* de arte en América Latina hasta ahora? La respuesta es multifactorial. Tradicionalmente, el éxito del modelo europeo se ha apoyado en la confianza internacional a muy largo plazo, cimentada en una estabilidad política y jurídica absoluta, así como en ecosistemas de banca privada global. En contraste, América Latina ha lidiado históricamente con ciclos de volatilidad institucional, y los gobiernos de la región han utilizado sus zonas francas casi exclusivamente para generar empleos mediante la manufactura o el comercio de bienes de consumo masivo, no para el resguardo de activos de ultra lujo. Además, en una región históricamente golpeada por los flujos financieros ilícitos, el mercado del arte —ya de por sí opaco— enfrenta un severo escrutinio. Un *Freeport* latinoamericano moderno tendría el reto ineludible de nacer con los más altos estándares de transparencia y cumplimiento normativo para desmarcarse de cualquier sospecha. Ante la falta de esta infraestructura hiperespecializada, el gran coleccionismo latinoamericano ha optado por enviar sus obras más valiosas a bóvedas en Ginebra, Nueva York o Singapur.

A estos desafíos macroeconómicos se suman las barreras normativas locales. En el caso específico de México, uno de los principales problemas que frena el mercado doméstico es el entorno legal. Tal como lo expuse a detalle en mi artículo "El arte mexicano, con miedo al éxito internacional", publicado en El Economista, nuestra estricta legislación sobre patrimonio cultural suele operar como un disuasorio para el coleccionismo global. La Ley Federal sobre Monumentos y Zonas Arqueológicos, Artísticos e Históricos faculta al Estado para intervenir sobre obras privadas declaradas "Monumento Artístico", restringiendo su movilidad y obligando a los propietarios a solicitar permisos oficiales para llevar una obra al extranjero. Esta amenaza latente a la propiedad privada ahuyenta la inversión y explica, en parte, por qué el país concentra apenas un porcentaje mínimo de las ventas globales. Aquí es donde el modelo del *Freeport* resulta revolucionario: al operar bajo un régimen de extraterritorialidad aduanera, funcionaría como un escudo jurídico. Brindaría a los inversores internacionales la certeza, la protección y la

libre movilidad sobre sus activos que el intervencionismo del Estado mexicano, paradójicamente, les niega en el resto del territorio.

Para materializar un proyecto de esta magnitud, se requiere infraestructura real. Juárez es, por definición, una ciudad industrial codificada para el intercambio transfronterizo. Actualmente, la ciudad es uno de los epicentros mundiales del *nearshoring*, atrayendo cadenas de suministro multinacionales por su seguridad y eficiencia. La industria del arte debe hacer exactamente lo mismo. Este proyecto representaría el *nearshoring* del coleccionismo global: transformar el conocimiento logístico juarense —tradicionalmente enfocado en la manufactura— y elevarlo hacia los requerimientos de preservación de activos de ultra lujo.

Conozco de primera mano la viabilidad operativa de esta visión. Desde mi posición como galerista, he gestionado la compleja logística de mover obras de arte desde y hacia Ciudad Juárez: operando su ingreso para proyectos expositivos internacionales, coordinando entregas a coleccionistas, gestionando el retorno de piezas a los estudios de sus creadores y canalizando obras internacionales —provenientes de Sudamérica, Centroamérica, Norteamérica y Europa— para su participación en Morton Subastas. Además, a través de la representación en mi galería de artistas de talla mundial —como Javier Arizabalo y Stefano Puleo—, orquestamos de manera rutinaria el complejo movimiento internacional de sus obras. El respaldo de haber trabajado con unos 50 artistas de más de 15 países me permite dimensionar la magnitud de esta oportunidad. Este es un tema del que jamás se había hablado en el estado de Chihuahua, sencillamente porque no había existido un esfuerzo por poner a Juárez en la conversación del arte contemporáneo y en el radar del coleccionismo mundial.

A esta experiencia operativa se suma una ventaja geográfica inmejorable: la conectividad. Mientras que la única zona franca de arte en América está en Delaware (anclada al océano Atlántico y Europa), México ofrece acceso directo al Pacífico. Esta conexión abre una ruta comercial expedita con China, el segundo mercado de arte más grande del mundo. Juárez se posiciona justo en el umbral del comprador número uno y en la ruta logística ideal hacia el número dos.

Más allá del resguardo y la logística, un *Freeport* en la frontera detonaría un ecosistema económico paralelo: el turismo de lujo. Las zonas francas modernas no son cajas fuertes oscuras; albergan exclusivos *viewing rooms* (salas de exhibición privadas) de alto diseño. A estas instalaciones vuelan coleccionistas, curadores y directores de museos para inspeccionar piezas, cerrar transacciones o disfrutar de exhibiciones a puerta cerrada. Integrando tecnología de vanguardia —como trazabilidad *blockchain* para garantizar la procedencia— Juárez no solo ofrecería una bóveda, sino una experiencia inédita de turismo de negocios y servicios especializados (restauración, avalúos, seguros) en el país.

Es momento de cambiar la narrativa. Proponer el primer *Freeport* de Latinoamérica en Ciudad Juárez no es solo una apuesta por el ecosistema cultural, sino una visión macroeconómica. Significa insertar a la ciudad en las dinámicas del capital moderno, demostrando que Juárez tiene todo el potencial para pasar de la manufactura tradicional a consolidarse como bóveda, centro logístico y polo de servicios de ultra lujo clave para el coleccionismo global.

Héctor Díaz
Fundador y Director de **HECTOR DIAZ**

Art Freeport:
The strategic epicenter
of art collecting in the American continent,
from Ciudad Juárez

By: Héctor Díaz
Media outlet: Ser Empresario
Date: September 7, 2026
Link: https://www.serempresario.com.mx/zona-franca-de-arte-el-epicentro-estrategico-del-coleccionismo-de-arte-en-el-continente-americano-desde-ciudad-juarez/

In colloquial terms—and referring back to their historical origins along trade routes—a "Free Zone" or Freeport is an international transit area; a space that, for tax and customs purposes, is considered as if it were outside the country in which it is physically located. Today, an art freeport is much more than a simple warehouse. It is an ultra-high-security facility, with museum-precision climate controls, designed for the safeguarding of high-value assets such as works of art, precious metals, and antiques.

A great myth exists around these free zones: the idea that by using them "taxes are never paid." This is false. What a freeport actually offers is tax deferral. The artworks deposited there are exempt from tariffs and transaction taxes as long as they remain inside. Taxes are indeed paid, but only when the piece leaves the facility to be definitively imported into its destination country. This is precisely why they are so attractive to the global market—which reached a value of 65 billion dollars in 2023, according to the Art Basel and UBS global report. For Family Offices and the Wealth Management industry, art is a "safe haven asset" against inflation. A freeport allows investors to acquire, store for years, and even resell works within the same facilities without triggering immediate tax burdens. Globally, those in Geneva, Luxembourg, Singapore, and Delaware stand out. However, from Mexico to Patagonia, the map is empty.

Latin America does not have, to this day, an art freeport. Faced with this infrastructure vacuum, the opportunity presents itself as an oasis in the desert, and finds its natural enclave in Ciudad Juárez. It is paradoxical to measure the lack of this space when we map the ecosystem around us: we have Sotheby's headquarters in Mexico City operating for all of Latin America, the leadership of Morton Subastas consolidated at a national level, and the weight of ZONA Maco as the most important fair in Latin America. Looking to the north, the panorama is magnified: we have an enviable proximity to Art Basel in Florida, the colossal purchasing power of Texas—which

alone represents one of the largest economies in the world—, the commercial strength of the prestigious gallery circuit of New Mexico just a few kilometers from the border, and the institutional weight of highly prestigious museums and galleries in California. If the market, auction houses, and world-class fairs are already moving millions in this region, the lack of a tax safeguarding hub is an undeniable business opportunity. Mexico is the indisputable bridge to the United States, the world's largest buyer, and right in the middle of this entire global mechanism, is Ciudad Juárez.

But, if the geography is so privileged and the market is active, why hasn't an art Freeport emerged in Latin America until now? The answer is multifactorial. Traditionally, the success of the European model has relied on very long-term international trust, cemented in absolute political and legal stability, as well as in global private banking ecosystems. In contrast, Latin America has historically dealt with cycles of institutional volatility, and governments in the region have used their free zones almost exclusively to generate jobs through manufacturing or the trade of mass consumer goods, not for the safeguarding of ultra-luxury assets. Furthermore, in a region historically battered by illicit financial flows, the art market—already opaque in itself—faces severe scrutiny. A modern Latin American Freeport would have the unavoidable challenge of being born with the highest standards of transparency and regulatory compliance to distance itself from any suspicion. Given the lack of this hyper-specialized infrastructure, major Latin American collectors have chosen to send their most valuable works to vaults in Geneva, New York, or Singapore.

Added to these macroeconomic challenges are local regulatory barriers. In the specific case of Mexico, one of the main problems holding back the domestic market is the legal environment. As I detailed in my article "Mexican art, afraid of international success," published in El Economista, our strict legislation on cultural heritage often operates as a deterrent for global collecting. The Federal Law on Archaeological, Artistic and Historic Monuments and Zones empowers the State to intervene on private works declared an "Artistic Monument," restricting their mobility and obliging owners to request official permits to take a work abroad. This latent threat to private property scares away investment and explains, in part, why the country concentrates only a minimal percentage of global sales. This is where the Freeport model proves revolutionary: by operating under a regime of customs extraterritoriality, it would function as a legal shield. It would provide international investors with the certainty, protection, and free mobility over their assets that the Mexican State's interventionism, paradoxically, denies them in the rest of the territory.

To materialize a project of this magnitude, real infrastructure is required. Juárez is, by definition, an industrial city coded for cross-border exchange. Currently, the city is one of the global epicenters of nearshoring, attracting multinational supply chains due to its security and efficiency. The art industry must do exactly the same. This project would represent the nearshoring of global

collecting: transforming Juárez's logistical knowledge—traditionally focused on manufacturing—and elevating it to the preservation requirements of ultra-luxury assets.

I know firsthand the operational viability of this vision. From my position as a gallerist, I have managed the complex logistics of moving works of art to and from Ciudad Juárez: operating their entry for international exhibition projects, coordinating deliveries to collectors, managing the return of pieces to their creators' studios, and channeling international works—coming from South America, Central America, North America, and Europe—for their participation in Morton Subastas. Furthermore, through my gallery's representation of world-class artists—such as Javier Arizabalo and Stefano Puleo—we routinely orchestrate the complex international movement of their works. The backing of having worked with some 50 artists from more than 15 countries allows me to gauge the magnitude of this opportunity. This is a topic that had never been discussed in the state of Chihuahua, simply because there had been no effort to put Juárez in the contemporary art conversation and on the radar of global collecting.

Added to this operational experience is an unbeatable geographical advantage: connectivity. While the only art free zone in the Americas is in Delaware (anchored to the Atlantic Ocean and Europe), Mexico offers direct access to the Pacific. This connection opens an expedited trade route with China, the second-largest art market in the world. Juárez is positioned right at the threshold of the number one buyer and on the ideal logistical route to number two.

Beyond safeguarding and logistics, a Freeport on the border would detonate a parallel economic ecosystem: luxury tourism. Modern free zones are not dark safes; they house exclusive, highly designed viewing rooms (private exhibition halls). Collectors, curators, and museum directors fly to these facilities to inspect pieces, close transactions, or enjoy behind-closed-doors exhibitions. By integrating cutting-edge technology—such as blockchain traceability to guarantee provenance—Juárez would not only offer a vault, but an unprecedented experience of business tourism and specialized services (restoration, appraisals, insurance) in the country.

It is time to change the narrative. Proposing the first Freeport in Latin America in Ciudad Juárez is not just a bet on the cultural ecosystem, but a macroeconomic vision. It means inserting the city into the dynamics of modern capital, demonstrating that Juárez has all the potential to transition from traditional manufacturing to consolidate itself as a vault, logistics center, and key ultra-luxury services hub for global collecting.

Héctor Díaz
Founder and Director of **HECTOR DIAZ**

HECTOR DIAZ


ARTÍCULO
MUSEO DE ARTE CONTEMPORÁNEO:
DE LA DEUDA HISTÓRICA A LA TRANSFORMACIÓN
ARTÍSTICA DE CIUDAD JUÁREZ

HECTOR DIAZ


MU SE O
DE ARTE CONTEMPO RÁNEO
PARA CIUDAD JUÁREZ
ARTÍCULO POR HÉCTOR DÍAZ
DE LA DEUDA HISTÓRICA A LA TRANSFORMACIÓN ARTÍSTICA DE CIUDAD JUÁREZ
ART. COMPLETO EN SEREMPRESARIO.COM.MX

Museo de Arte Contemporáneo: De la deuda histórica a la transformación artística, de Ciudad Juárez

Por: Héctor Díaz
Medio: Ser Empresario
Fecha: Septiembre 2, 2026
Enlace: https://www.serempresario.com.mx/museo-de-arte-contemporaneo-de-la-deuda-historica-a-la-transformacion-artistica-de-ciudad-juarez/

Del “Efecto Bilbao” al “Efecto Juárez”

A finales del siglo pasado, Bilbao, en España, era una urbe estrictamente industrial, gris y ensombrecida por severas crisis económicas y sociales; un reflejo casi exacto de los desafíos que enfrenta Ciudad Juárez. Sin embargo, la audaz decisión de construir el Museo Guggenheim transformó para siempre su destino, detonando el turismo, una nueva economía y el orgullo local. A este fenómeno global se le conoce como el "Efecto Bilbao".

Es esencial comprender cómo funcionó esta audaz decisión: el imponente edificio, obra maestra del arquitecto canadiense-estadounidense Frank Gehry, pertenece a la ciudad, mientras que el Museo Guggenheim Bilbao es una colaboración excepcional entre las Administraciones Vascas y la Solomon R. Guggenheim Foundation. La fundación estadounidense aporta el nombre, el asesoramiento en la gestión museística, el acceso a su red internacional de museos y la organización de exposiciones temporales compartidas.

Juárez podría buscar una alianza de este tipo, o bien, gestar un proyecto propio que opere indefectiblemente bajo los más altos estándares museísticos internacionales. Si una ciudad industrial en declive pudo reinventarse a través de un recinto cultural, es momento de proponer y materializar el "Efecto Juárez".

El “Método del Caso”

En las escuelas de negocios más prestigiosas, como el IPADE -que utiliza la misma metodología que Harvard-, los grandes casos de estudio no se resuelven con teoría, se diseccionan mediante el "Método del Caso", herramienta que consiste en dividir en tres bloques fundamentales: hechos, problemas y soluciones. Para este análisis aplico este método para profundizar y reflexionar sobre el histórico estancamiento artístico de Ciudad Juárez.

Los Hechos

1. Heridas transformadas en estigmas: Las trágicas historias de las muertas de Juárez, la sombra del cártel y la etiqueta de la ciudad más peligrosa del mundo debido a la guerra contra el narcotráfico, han marcado a esta ciudad. Uno de los mayores retos internacionales es eliminar esta reputación profundamente arraigada. Mientras el Estado ha respondido con años de militarización, ha omitido por completo la reconstrucción del tejido social a través de la infraestructura cultural.

2. Honra y honor no son lo mismo: A nivel de percepción externa, Juárez es una ciudad a la que le han arrebatado la honra, pero los juarenses tienen honor. La frontera exige a gritos dignificación.

3. Cultura y arte no son sinónimos: Juárez tiene cultura (actividades, festivales, ferias, conciertos y teatro), pero carece de un ecosistema de arte vivo (artistas representados, galerías, coleccionistas, exposiciones magistrales, museos y subastas). En consecuencia, los juarenses no pueden disfrutar del arte por una cruda razón: simplemente no hay, ni arte ni museo.

4. La orfandad de infraestructura: Juárez no tiene un museo de arte propio. El museo ubicado en la zona PRONAF ilustra este abandono: no pertenece a la ciudad, ni al estado, ni a la universidad ni a la iniciativa privada; es de la federación. Aunque el valor de su arquitectura -diseñada por Pedro Ramírez Vázquez, autor del Museo Nacional de Antropología es innegable, hoy es un edificio envejecido y con deficiencias operativas. Al depender del INBAL, condena a la comunidad al centralismo, negándole exposiciones de grandes maestros mexicanos e internacionales, como si el público fronterizo no fuera "merecedor" de arte de primer nivel.

5. La ausencia de patrimonio: La ciudad carece de un acervo de arte y de mecanismos institucionales para adquirir o recibir donaciones de obra. No hay acervo porque no hay museo.

Los Problemas

1. El vacío generacional: ¿Qué se ha perdido exactamente sin un museo de arte contemporáneo? Se ha dejado a la deriva a generaciones enteras. Se ha arrebatado el derecho a la apreciación estética, negándole a la ciudad la oportunidad de alimentar su espíritu y su intelecto a través del arte.

2. El abismo frente a la frontera estadounidense: El problema de no tener un acervo se magnifica de forma dolorosa al cruzar la frontera. Mientras Juárez carece de obras de arte, el Museo de Arte de El Paso (EPMA) resguarda una colección permanente de más de 7,000 obras que

abarcan desde el Renacimiento hasta el arte contemporáneo. Esta abismal diferencia muestra la magnitud del rezago cultural que sufre la ciudad en comparación con sus propios vecinos, y es el reflejo exacto de todo lo que la frontera se está perdiendo.

3. La asimetría de la inversión: Siempre escuchamos hablar de "inversión económica", pero jamás de "inversión artística". La primera nunca será suficiente para el desarrollo integral de una sociedad si la segunda es, como en este caso, inexistente.

4. La inercia del modelo industrial: El modelo maquilador que domina en Juárez genera enormes riquezas, pero con dinámicas profundamente desiguales. Los grandes beneficiarios de esta derrama económica son los tres niveles de gobierno (local, estatal y federal), las corporaciones transnacionales, los dueños de los parques industriales y un porcentaje menor de trabajadores que ocupan puestos ejecutivos. Sin embargo, este modelo económico no favorece en la misma proporción a la ciudad en términos de impacto social integral. Inundar la ciudad de maquiladoras sin un plan artístico y cultural de contrapeso ha fragmentado la identidad y el tejido social.

Las Soluciones

1. De “la mano de obra” a “servicios de ultra lujo”: La ubicación geográfica de Juárez es su activo más preciado. Para cualquier artista latinoamericano, ingresar al mercado estadounidense representa el hito más importante de su carrera, y la frontera goza de una posición inmejorable frente a potencias económicas como Texas, California y Florida, abarcando un corredor estratégico de costa a costa. Si la industria maquiladora ha aprovechado la colindancia con Estados Unidos, la industria del arte también puede hacerlo. A esta posición privilegiada se suma su mayor fortaleza demográfica: la binacionalidad. Los juarenses dominan el inglés, el idioma que rige el mundo del arte, convirtiéndose en los interlocutores naturales entre el talento de América Latina y un país que adquiere más del 40% del arte a nivel mundial. Se podría convertir a Juárez en un punto estratégico para atender este mercado, pasando de ser vistos como una "condena" de mano de obra accesible, a un epicentro de servicios de ultra lujo.

2. El binomio perfecto para el turismo de negocios: Juárez contará próximamente con su esperado Centro de Convenciones, lo que detonará un flujo constante de turismo de negocios. Este perfil de visitante exige y consume experiencias de alto nivel. Un museo de arte contemporáneo, respaldado por un ecosistema vivo de arte, exposiciones, artistas y galerías, es la dupla perfecta para capitalizar este flujo. El éxito de recintos como Expo Guadalajara multiplicó el impacto económico y cultural en su estado precisamente porque la ciudad ya contaba con una infraestructura artística sólida lista para absorber esa demanda. Juárez debe preparar su ecosistema artístico para no dejar escapar esta oportunidad.

3. El epicentro de la sociedad: Para que un museo sea el verdadero epicentro de la comunidad, debe pertenecerle a la ciudad. Llegó el momento de fundar un Museo de Arte Contemporáneo propio, libre de las trabas del centralismo. Esto coincide con la máxima de la actual política nacional: la frontera está lista para la "colaboración", pero ya no acepta la "subordinación".

4. Gobernanza experta y blindaje político: El museo debería ser financiado en su construcción y operación por fondos gubernamentales -mexicanos y estadounidenses, dada la condición binacional-, pero jamás dirigido por políticos. Su dirección debe recaer en un Patronato conformado por expertos: directores de museos, galeristas, coleccionistas, artistas, filántropos, empresarios y académicos. Replicar el modelo de gestión cívica de titanes como el MET de Nueva York no solo garantizará la excelencia operativa, sino que blindará al recinto de campañas y caprichos partidistas.

5. Una visión de impacto global: Para garantizar su éxito, el museo debe nacer con la ambición de traer el arte más trascendental del panorama contemporáneo. El ancla inicial debe ser de talla mundial para posicionar la institución; al consolidar esta plataforma internacional, se creará el vehículo perfecto para eventualmente catapultar al talento local al lugar que merece.

6. Un compromiso tangible: Las grandes transformaciones comienzan con acciones concretas. Como juarense y galerista, quiero poner de mi parte y me comprometo a donar la primera obra de arte para el acervo fundacional de este museo. Asimismo, extenderé esta invitación a otros artistas y coleccionistas para que se sumen a esta causa, creando una red de donaciones que fortalezca el patrimonio de la ciudad.

Reflexiones Finales

El arte tiene un poder transformador incomparable; no solo embellece, sino que sana, provoca y reconstruye el tejido social de una comunidad.

Juárez es mucho más que sus estigmas y sus maquiladoras; es una ciudad estratégica que sirve de puente entre México, América Latina y la sociedad más avanzada del mundo.

El Museo de Arte Contemporáneo de Juárez debe construirse para redimir la historia pasada, pero, sobre todo, para cimentar un nuevo lugar en el futuro del país y el mundo.

Héctor Díaz
Fundador y Director de **HECTOR DIAZ**

Museum of Contemporary Art: From historical debt to artistic transformation, in Ciudad Juárez

By: Héctor Díaz
Media outlet: Ser Empresario
Date: Septiembre 2, 2026
Link: https://www.serempresario.com.mx/museo-de-arte-contemporaneo-de-la-deuda-historica-a-la-transformacion-artistica-de-ciudad-juarez/

From the "Bilbao Effect" to the "Juárez Effect"

At the end of the last century, Bilbao, in Spain, was a strictly industrial city, gray and overshadowed by severe economic and social crises; an almost exact reflection of the challenges facing Ciudad Juárez. However, the bold decision to build the Guggenheim Museum forever transformed its destiny, triggering tourism, a new economy, and local pride. This global phenomenon is known as the "Bilbao Effect."

It is essential to understand how this bold decision worked: the imposing building, a masterpiece by Canadian-American architect Frank Gehry, belongs to the city, while the Guggenheim Museum Bilbao is an exceptional collaboration between the Basque Administrations and the Solomon R. Guggenheim Foundation. The American foundation provides the name, advice on museum management, access to its international network of museums, and the organization of shared temporary exhibitions.

Juárez could seek an alliance of this type, or develop its own project that operates unfailingly under the highest international museum standards. If a declining industrial city was able to reinvent itself through a cultural venue, it is time to propose and materialize the "Juárez Effect."

The "Case Method"

In the most prestigious business schools, such as IPADE—which uses the same methodology as Harvard—great case studies are not solved with theory, they are dissected through the "Case Method," a tool that consists of dividing them into three fundamental blocks: facts, problems, and solutions. For this analysis, I apply this method to delve into and reflect on the historical artistic stagnation of Ciudad Juárez.

The Facts

1. **Wounds transformed into stigmas:** The tragic stories of the murdered women of Juárez, the shadow of the cartel, and the label of the most dangerous city in the world due to the war against drug trafficking, have marked this city. One of the greatest international challenges is eliminating this deeply rooted reputation. While the State has responded with years of militarization, it has completely omitted the reconstruction of the social fabric through cultural infrastructure.

2. **Reputation and honor are not the same:** At the level of external perception, Juárez is a city that has been stripped of its reputation, but the people of Juárez have honor. The border is crying out for dignification.

3. **Culture and art are not synonymous:** Juárez has culture (activities, festivals, fairs, concerts, and theater), but lacks a living art ecosystem (represented artists, galleries, collectors, masterful exhibitions, museums, and auctions).Consequently, the people of Juárez cannot enjoy art for a harsh reason: there simply isn't any, neither art nor museum.

4. **The orphanage of infrastructure:** Juárez does not have its own art museum. The museum located in the PRONAF zone illustrates this abandonment: it does not belong to the city, nor to the state, nor to the university, nor to private enterprise; it belongs to the federation. Although the value of its architecture—designed by Pedro Ramírez Vázquez, author of the National Museum of Anthropology—is undeniable, today it is an aging building with operational deficiencies. By depending on INBAL, it condemns the community to centralism, denying it exhibitions by great Mexican and international masters, as if the border public were not "worthy" of first-rate art.

5. **The absence of heritage:** The city lacks an art collection and institutional mechanisms to acquire or receive artwork donations. There is no collection because there is no museum.

The Problems

1. **The generational void:** What exactly has been lost without a contemporary art museum? Entire generations have been left adrift. The right to aesthetic appreciation has been snatched away, denying the city the opportunity to feed its spirit and its intellect through art.

2. **The abyss facing the US border:** The problem of not having a collection is painfully magnified when crossing the border. While Juárez lacks works of art, the El Paso Museum

of Art (EPMA) safeguards a permanent collection of more than 7,000 works ranging from the Renaissance to contemporary art. This abysmal difference shows the magnitude of the cultural lag that the city suffers compared to its own neighbors, and is the exact reflection of everything the border is missing out on.

3. **The asymmetry of investment:** We always hear about "economic investment," but never about "artistic investment." The former will never be sufficient for the integral development of a society if the latter is, as in this case, nonexistent.

4. **The inertia of the industrial model:** The maquiladora model that dominates in Juárez generates enormous wealth, but with profoundly unequal dynamics. The great beneficiaries of this economic spillover are the three levels of government (local, state, and federal), transnational corporations, the owners of industrial parks, and a smaller percentage of workers who hold executive positions. However, this economic model does not favor the city in the same proportion in terms of comprehensive social impact. Flooding the city with maquiladoras without a counterbalancing artistic and cultural plan has fragmented its identity and social fabric.

The Solutions

1. **From "labor" to "ultra-luxury services":** Juárez's geographical location is its most precious asset. For any Latin American artist, entering the US market represents the most important milestone of their career, and the border enjoys an unbeatable position facing economic powers like Texas, California, and Florida, encompassing a strategic coast-to-coast corridor. If the maquiladora industry has taken advantage of adjoining the United States, the art industry can too. Added to this privileged position is its greatest demographic strength: binationality. The people of Juárez master English, the language that governs the art world, becoming the natural interlocutors between Latin American talent and a country that acquires more than 40% of art worldwide. Juárez could be converted into a strategic point to serve this market, going from being seen as a "condemnation" of accessible labor, to an epicenter of ultra-luxury services.

2. **The perfect pairing for business tourism:** Juárez will soon have its long-awaited Convention Center, which will trigger a constant flow of business tourism. This visitor profile demands and consumes high-level experiences. A contemporary art museum, backed by a living ecosystem of art, exhibitions, artists, and galleries, is the perfect pairing to capitalize on this flow. The success of venues like Expo Guadalajara multiplied the economic and cultural impact in its state precisely because the city already had a solid artistic infrastructure ready to absorb that demand. Juárez must prepare its artistic ecosystem so as not to let this opportunity escape.

3. **The epicenter of society:** For a museum to be the true epicenter of the community, it must belong to the city. The time has come to found our own Museum of Contemporary Art, free from the hurdles of centralism. This coincides with the maxim of current national policy: the border is ready for "collaboration," but it no longer accepts "subordination."

4. **Expert governance and political shielding:** The museum should be financed in its construction and operation by government funds—Mexican and American, given the binational condition—but never directed by politicians. Its management must fall to a Board of Trustees made up of experts: museum directors, gallery owners, collectors, artists, philanthropists, businessmen, and academics. Replicating the civic management model of titans like the MET in New York will not only guarantee operational excellence, but will shield the venue from partisan campaigns and whims.

5. **A vision of global impact:** To guarantee its success, the museum must be born with the ambition of bringing the most transcendental art of the contemporary scene. The initial anchor must be world-class to position the institution; by consolidating this international platform, the perfect vehicle will be created to eventually catapult local talent to the place it deserves.

6. **A tangible commitment:** Great transformations begin with concrete actions. As a native of Juárez and a gallery owner, I want to do my part and I commit to donating the first work of art for the foundational collection of this museum. Likewise, I will extend this invitation to other artists and collectors to join this cause, creating a network of donations that strengthens the heritage of the city.

Final Reflections

Art has an incomparable transformative power; it not only beautifies, but heals, provokes, and rebuilds the social fabric of a community.

Juárez is much more than its stigmas and its maquiladoras; it is a strategic city that serves as a bridge between Mexico, Latin America, and the most advanced society in the world.

The Museum of Contemporary Art of Juárez must be built to redeem past history, but, above all, to cement a new place in the future of the country and the world.

Héctor Díaz
Founder and Director of **HECTOR DIAZ**

HECTOR DIAZ

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

Copyright © 2026 HECTOR DIAZ. All rights reserved.

www.hectordiaz.art