

# VISIÓN | doble

REVISTA DE CRÍTICA E HISTORIA DEL ARTE

**Título:** Walter Otero: un referente ineludible

**Title:** Walter Otero: A Leading Reference

**Autor / Author:** Laura Tíscar García

Artista y Gestora Cultural Independiente

**Resumen:** El pasado mes de agosto se dio una ocasión idónea para entrevistar a uno de los galeristas más reconocidos de Puerto Rico: la revista *Modern Painters* incluía a Walter Otero Contemporary Art entre las 500 mejores galerías de arte del mundo.

**Abstract:** Last August was the ideal opportunity to interview one of the most renowned gallery owners in Puerto Rico: *Modern Painters* magazine included Walter Otero Contemporary Art among the 500 best art galleries in the world.

**Palabras clave:** Walter Otero, Walter Otero Contemporary Art, *Modern Painters*, galería de arte, mercado del arte, Laura Tíscar García

**Keywords:** Walter Otero, Walter Otero Contemporary Art, *Modern Painters*, Art gallery, Art market, Laura Tíscar García

**Sección:** Entrevistas / **Section:** Interviews

**Publicación:** 15 de octubre de 2015

**Cita recomendada:** Tíscar García, Laura. "Walter Otero: un referente ineludible", *Visión Doble: Revista de Crítica e Historia del Arte*, 15 de octubre de 2015, [humanidades.uprrp.edu/visiondoble](http://humanidades.uprrp.edu/visiondoble)

## Visión Doble: Revista de Crítica e Historia del Arte

Programa de Historia del Arte, Facultad de Humanidades  
Universidad de Puerto Rico, Recinto de Río Piedras  
13 Ave. Universidad Ste. 1301  
San Juan, Puerto Rico 00925-2533

+1 (787) 764-0000, extensión 89596

[vision.doble@upr.edu](mailto:vision.doble@upr.edu)

<http://humanidades.uprrp.edu/visiondoble>

<https://revistas.upr.edu>



## Walter Otero: un referente ineludible

Laura Tíscar García

Artista y Gestora Cultural Independiente



Walter Otero

No podríamos encontrar mejor ocasión para entrevistar a uno de los galeristas más reconocidos de Puerto Rico. El pasado mes de agosto, la revista *Blouin Modern Painters* incluía a Walter Otero Contemporary Art entre las 500 mejores galerías de arte en el mundo, un destacado puesto del que han gozado solamente dos espacios de arte puertorriqueños en la mencionada edición. La publicación sitúa al galerista mayagüezano en un foco de atención tan inusitado como extraordinario para la historia del mercado del arte local. Tras las merecidas celebraciones y los esperados reconocimientos, conversamos con el protagonista de este logro y comenzamos echando una mirada atrás hacia los inicios de su carrera.

**Laura Tíscar:** Podemos imaginar todo el esfuerzo que subyace detrás del joven que comenzó como ayudante del pintor Arnaldo Roche, de quien ahora eres representante artístico, pero no tanto las destrezas específicas que convergen en un galerista de renombre. ¿Cuáles son las herramientas económicas, sociales y emocionales, en definitiva, los recursos que un galerista debe emplear en su oficio para confraternizar al coleccionista foráneo con el arte puertorriqueño?

**Walter Otero:** Como galerista, uno trata de transmitir al coleccionista todo lo que conoce del mecanismo del arte, ayudando a que abra su mente pero sin que le afecte. En mi opinión, yo siempre trato de educar, aunque mi rol es vender, porque será mucho más efectivo si le damos las herramientas correspondientes al coleccionista: les ofrezco literatura y organizo viajes para que entiendan qué están haciendo. No consiste en coleccionar por hobby o por inversión. A mí me encanta que el coleccionista se envuelva de corazón y disfrute más cuando se le erizan los pelos frente a una obra que cuando la adquiere porque va a aumentar de precio.

**LT:** En esa misma línea y como conocedor de toda la estructura de la escena del arte en Puerto Rico, ¿cómo ha de expandirse la función del galerista para promover tanto el interés internacional como el desarrollo local a fin de que el artista puertorriqueño sea competente a un nivel global?

**WO:** Mira, todo tiene que ver mucho con relaciones. Mis primeros años en el mundo del arte fueron de muchas relaciones públicas, de darme a conocer fuera de Puerto Rico. En ese momento invertí mucho dinero en publicidad en revistas de arte a fin de crear un nombre y también aproveché que venía de trabajar con un artista reconocido internacionalmente como es Arnaldo Roche: le acompañaba en sus actividades y aprovechaba la ocasión para hacer relaciones con directores de museo, curadores, galeristas... De vuelta a Puerto Rico comencé los intercambios, y se convirtió en una especie de bola de nieve. Por otra parte, el fenómeno de Art Basel ha sido de gran ayuda para el mercado de la isla: yo lo vi como una ventana, un trampolín para internacionalizar a los artistas tanto a nivel comercial como museológico. Mi mentalidad es la de Leo Castelli, el papá de los galeristas y descubridor de artistas como Jasper Johns o Rosenberg. Él te enseña lo que es un prototipo de galerista, aquel que protege y da las herramientas al artista: ¿no tienes dinero? Aquí está el dinero. ¿No tienes estudio? Vamos a darte un estudio. Esta visión es la herramienta que te ayuda a internacionalizar el mercado local y a generar los próximos patrimonios culturales de Puerto Rico.

**LT:** En una ocasión definiste el concepto de la galería como un “centro de diálogo con coleccionistas para dar a conocer la obra y la trayectoria de los artistas que representa”, a la vez que ensalzabas la figura del coleccionista, que a diferencia del inversionista “sigue la trayectoria del artista, viaja a sus actividades y exposiciones, visita su estudio y conversa con él, estableciendo otro tipo de relación”. Esto nos conduce a replantearnos las posibilidades del triángulo artista – cubo blanco – galerista / coleccionista en nuestro tiempo. ¿Es la sala un espacio de discusión que da lugar a nuevas manifestaciones en el arte, un enclave para la irrupción de nuevos debates entre los integrantes de la esfera artística?

**WO:** El cubo blanco es como ese *happy medium*, ese ring en el que uno reúne al coleccionista y a la obra tratando de generar un espacio. En Puerto Rico hay que dar un trato extra: al coleccionista le gusta ser más privado, que uno vaya a su hogar, se siente en su casa y le lleve la obra. Ese extra también tiene que ver con hacer que el coleccionista se sienta parte de la galería, del artista, de ese desarrollo artístico. Entiendo que el espacio como tal ayuda, pero después uno tiene que dar unos extras dependiendo del mercado que enfoque: mientras el cliente americano es bien objetivo y práctico —“¿Qué tienes? Me gusta, no me gusta”—, al cliente latinoamericano le encanta ir despacio, lo anecdótico, sentirse parte de la historia. Ir al estudio del artista es algo que les encanta a todos, ver sus herramientas y su pincel lleno de pintura. Ahora bien, el funcionamiento del sistema del arte tiene mucho más que ver con el nombre, la marca... es triste, pero hay coleccionistas que ni miran la obra, tan solo el nombre. Esa parte me molesta, porque no se ve la manufactura, la cabeza detrás de la obra, y el artista sufre este tipo de cosas. Algunos coleccionistas no piensan que pueden herir al artista cuando, al cabo de cinco años, deciden vender la obra porque ya no te gusta o vale el doble: máxime cuando él te explicó la obra personalmente y te contó anécdotas que no estaban al alcance del galerista. Cuando un coleccionista vende la obra porque —perdonando esto— cambió el mueble de la sala y ya no le combina, el artista se frustra. Por eso a veces se mantiene un poco alejado.

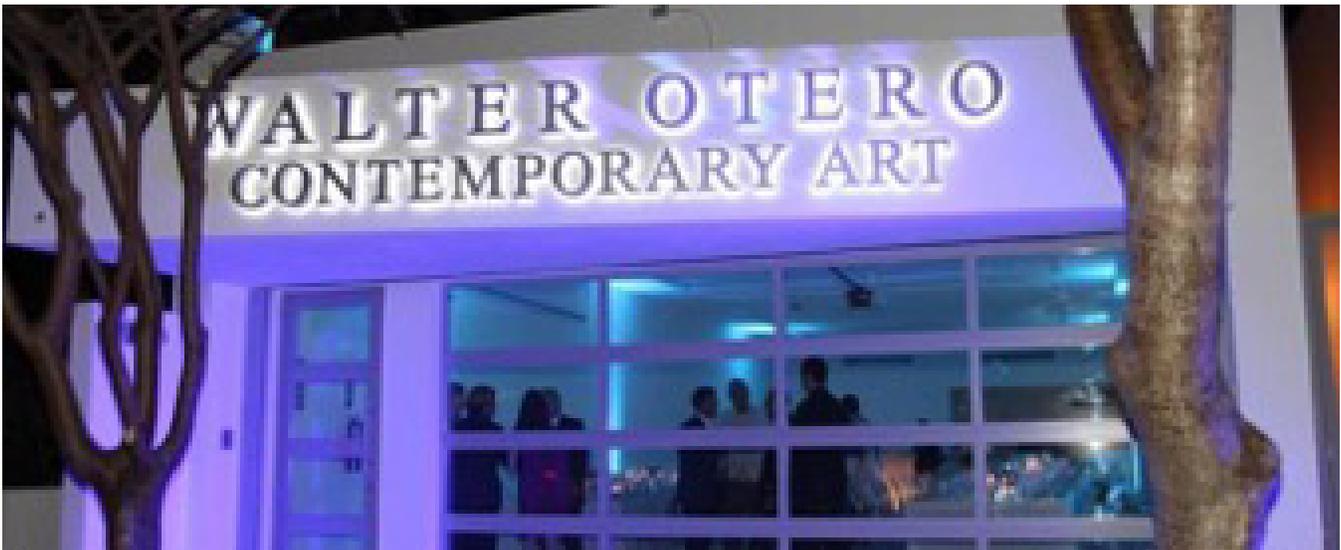


Foto: walterotero.com

**LT:** Tu compromiso con el artista puertorriqueño es más que ostensible. Abordas una selección de artistas mayoritariamente puertorriqueños, pero en ocasiones expones fuera de lo que usualmente sueles trabajar, como vimos recientemente con *Polaroids*, de Andy Warhol, o con otros artistas consagrados como Anselm Kiefer o Bill Viola. ¿A qué se debe la incursión en estas otras propuestas y, por otra parte, cuáles son tus intereses a la hora de promover iniciativas de artistas emergentes? ¿Cuáles son, a modo de primera impresión, los factores que te atrapan cuando observas la obra de un potencial artista emergente?

**WO:** Se está viendo un movimiento mucho mayor de artistas internacionales en la galería porque, definitivamente, hay hambre de artistas internacionales: localmente hay pocos coleccionistas y llega un momento en el que tienes que ofrecerles otras alternativas. No es que tengas menos artistas puertorriqueños, es que llega un momento en el que ya vendiste a todos los coleccionistas de Puerto Rico obra de todos ellos y no se puede vender más hasta que no renueven temática o trabajo. También está la necesidad de exponer artistas de renombre internacional para fortalecer la plástica local y fomentar la parte educativa: ¡hay mucha gente que no sabe quién es Andy Warhol! Y sí, trabajo con un grupo de artistas puertorriqueños, aunque soy un poco cuidadoso a la hora de exhibir un artista puertorriqueño joven en la galería: me encanta el trabajo a largo plazo, y si te vendo un artista joven porque veo un futuro en él pero mañana decide no ser artista, ¿cómo quedo yo ante el coleccionista? Con el artista se establece una relación en donde vamos caminando de la mano, a la par, no es una relación de colgar un cuadro en la pared, darte el dinero y adiós. Para mí la venta es muy fácil: yo gozo el proceso del antes, y más cuando el artista te cuenta una idea y a los dos meses puedes verla plasmada en un canvas.



Walter Otero

**LT:** Hoy en día la asociación entre profesionales es clave para la proyección del ámbito en el que nos desempeñamos. Muchos pensarían que la presencia de múltiples escenarios de exposición artística en la isla son sinónimo de competencia, aunque es este mismo germen el que ha provocado una fuerte presencia del arte puertorriqueño a nivel global, reforzando la proyección del artista local y, asimismo, de la isla como un destino para los amantes del arte. ¿Con qué entidades se vincula WOCA para transformar un mero marco expositivo en la fuente a través de la cual se desarrolla el arte en Puerto Rico?

**WO:** En primer lugar, tengo muy buena relación y comunicación con mis colegas, con otras galerías. Me encantaría que hubiese más galerías porque, al margen de la competitividad, a veces la responsabilidad recae en uno al ser nombrado como mejor galería de Puerto Rico. Tengo colegas que también están haciendo cosas muy serias, otra cosa es que suenen más o menos porque yo tenga la capacidad, los contactos o el poder adquisitivo. Me preocupo por estar siempre haciendo algo y trato de tener a mi equipo de trabajo ocupado —esa es parte de la responsabilidad de uno como galerista—, y me envuelvo con las instituciones ya sean gubernamentales, público-privadas, privadas, fundaciones... Identifico qué entidades tienen fondos para auspiciar proyectos porque el artista no está pendiente de eso, y estoy en constante comunicación con entidades y curadores, no necesariamente hablando, sino enviándoles información, llevándoles al estudio de un artista...

**LT:** ¿Qué cualidades definen a San Juan como un enclave artístico ineludible para el coleccionista?

**WO:** Como dice la publicación *Art cities of the future*: “olvídate de Nueva York, olvídate de París, olvídate de Londres: estas son las doce ciudades que van a convulsionar el mundo del arte por los próximos años”. Y San Juan es una de ellas. En esta ciudad se está creando arte serio, con artistas serios que ya tienen renombre internacional. Yo me anclo en San Juan porque es la capital y los movimientos fuertes de arte pasan aquí, pero mi target es Nueva York y me gustaría tener un espacio allí en el que crear un enlace más sólido entre Puerto Rico y Nueva York. La situación sociopolítica en la que vivimos —ya que somos territorio de Estados Unidos y al mismo tiempo no tenemos poder sobre el Presidente pero él sí sobre nosotros— se ha convertido en una base para producir arte, y mucho artista parte de esa idea.

Con dos décadas de intensa carrera en el mundo del arte, Otero se ha convertido en un referente ineludible en el contexto del mercado, tanto local como internacional, como bien lo demuestra su presencia entre las quinientas mejores galerías de arte según la publicación especializada aquí referida. Su generoso recibimiento y su conversación amena componen, al final del día, unos gestos que también y particularmente debemos reconocerle.

<https://youtu.be/pqcT9dVJYdo>