

INSTITUTO TECNOLÓGICO Y DE ESTUDIOS SUPERIORES DE OCCIDENTE

Departamento de economía, Administración y Mercadología

PROYECTO DE APLICACIÓN PROFESIONAL (PAP)

Economía solidaria y trabajo digno

PROYECTO DE APLICACIÓN PROFESIONAL (PAP)

Programa Desarrollo de Estrategias Comerciales Nacionales e Internacionales



**ITESO, Universidad
Jesuita de Guadalajara**

3J04 PROGRAMA DESARROLLO DE ESTRATEGIAS COMERCIALES

NACIONALES E INTERNACIONALES

INTELIGENCIA CULTURAL Y COMERCIAL PARA LOS NEGOCIOS

INTERNACIONALES

PRESENTAN

Programas educativos y Estudiantes

Lic. En Arte y Creación Carlos, Urteaga Vidal

Lic. En Arte y Creación, María Inés Martin Villaseñor

Lic. En Arte y Creación, Samantha Guerrero Aviña

Lic. en Comercio y Negocios Globales, Johan Alejandro Paganoni Torres

Lic. en Comercio y Negocios Globales, Andre Manuel Torres Real

Lic. en Comercio y negocios Globales, Savka Paulette Estrada Benavides

Profesor PAP: Mariana Luna Camacho

Tlaquepaque, Jalisco, 15 de Mayo del 2025

Índice RPAP

Presentación Institucional de los Proyectos de Aplicación Profesional	5
Resumen	7
1. Ciclo participativo del Proyecto de Aplicación Profesional.....	7
1.1 Entendimiento del ámbito y del contexto.....	7
1.2 Caracterización de la organización.....	9
1.3 Identificación de la(s) problemática(s).....	10
1.4. Planeación de alternativa(s).....	11
1.5. Desarrollo de la propuesta de mejora	13
1.6. Valoración de productos, resultados e impactos - samo.....	19
1.7. Bibliografía y otros recursos	19
1.8. Anexos generales.....	23
2. Productos	44
Índice del reporte.....	45
1. Fundamentación del trabajo.	48
2. El mercado del arte: situación y problemática actual.....	49
2.1. Características generales del mercado en Jalisco: actores y procesos clave ..	49
2.2. Problemática actual.....	50
2.3. El arte como inversión.....	51
2.4. Importancia y valor de las industrias culturales	51
2.5. Impacto social y económico de las industrias culturales en Jalisco	51
3. Proceso de selección de proyectos	52
3.1. Opciones de ferias, misiones, bienales y exposiciones nacionales con proyección internacional.....	53
3.2. Contexto de la exhibición	54
3.3. Justificación y beneficios de la participación	56
3.4. Beneficios de la participación	58
4. Estrategia de precios internacionales	58
4.1 Valoración de obra internacional	58
4.2 Estrategia de precios internacionales para el producto	61
4.3 Evaluación de costos del producto	62
5. Análisis del mercado de Estados Unidos	63

5.1. Segmentación socioeconómica del país destino.....	64
5.2. Características del consumidor de arte	65
5.3. Segmentación por tribus.	65
5.4. Perfil y características de un coleccionista de arte en el país destino.	67
6. Planeación logística y aduanera de la misión.....	70
6.1 Operación aduanal del proyecto	70
6.2. Régimen de exportación temporal: características, requisitos y escenarios supuestos.....	75
6.3. Documentos y trámites requeridos: ida y vuelta (despacho aduanal).	77
6.5. Propuesta Landed Cost: ida y vuelta.....	79
6.6. Elementos clave y riesgos de cadena de suministros para la internacionalización.	83
6.7. Empaque y embalaje	84
6.8. Evaluación de riesgos operativos y plan de contingencia.	86
6.9 Estrategias para reducir el costo en la cadena logística y la huella de carbono	91
7. Propuesta de valor agregado internacional.....	91
7.1 Carpeta del artista bilingüe	92
7.2 Catálogo de la obra bilingüe.....	94
7.3 Statement y carta de curadores bilingüe	96
7.4 Protección de marca y autor.....	99
7.5 Artículos promocionales.....	102
7.6 Evaluación y recomendaciones de estrategias para el posicionamiento en redes sociales.	105
7.7 Certificado de autenticidad de obra.	108
7.8 Propuesta de intervención del espacio de exhibición	109
8. Análisis financiero de la misión comercial internacional	114
8.1 Transportación.....	114
8.2 Hospedaje	115
8.3 Alimentación	116
8.4 Costo del espacio físico.....	117

8.5 Seguros médicos.....	118
8.6 Gastos de representación y artículos promocionales.....	119
8.7 Gastos de la misión internacional	119
9. Programas de fomento, apoyos y financiamiento para participar en ferias, bienales y misiones internacionales.....	121
9.1 Apoyos federales.	121
9.2 Programa nacional de eventos internacionales.....	123
9.3 Programas internacionales de apoyo.	125
9.4 Apoyos estatales.	126
Bibliografía:	129
3. Reflexión crítica y ética de la experiencia	133
3.1 Sensibilización ante las realidades todos	134
3.2 Aprendizajes logrados todos.....	138

Presentación Institucional de los Proyectos de Aplicación Profesional

Los Proyectos de Aplicación Profesional (PAP) son experiencias socio-profesionales de los alumnos que desde el currículo de su formación universitaria- enfrentan retos, resuelven problemas o innovan una necesidad sociotécnica del entorno, en vinculación (colaboración) (co-participación) con grupos, instituciones, organizaciones o comunidades, en escenarios reales donde comparten saberes.

El PAP, como espacio curricular de formación vinculada, ha logrado integrar el Servicio Social (acorde con las Orientaciones Fundamentales del ITESO), los requisitos de dar cuenta de los saberes y del saber aplicar los mismos al culminar la formación profesional (Opción Terminal), mediante la realización de proyectos profesionales de cara a las necesidades y retos del entorno (Aplicación Profesional).

El PAP es un proceso acotado en el tiempo en que los estudiantes, los beneficiarios externos y los profesores se asocian colaborativamente y en red, en un proyecto, e incursionan en un mundo social, como actores que enfrentan verdaderos problemas y desafíos traducibles en demandas pertinentes y socialmente relevantes. Frente a éstas transfieren experiencia de sus saberes profesionales y demuestran que saben hacer, innovar, co-crear o transformar en distintos campos sociales.

El PAP trata de sembrar en los estudiantes una disposición permanente de encargarse de la realidad con una actitud comprometida y ética frente a las disimetrías sociales. En otras palabras, se trata del reto de “saber y aprender a transformar”.

El Reporte PAP consta de tres componentes:

El primer componente refiere al ciclo participativo del PAP, en donde se documentan las diferentes fases del proyecto y las actividades que tuvieron lugar durante el desarrollo de este y la valoración de las incidencias en el entorno.

El segundo componente presenta los productos elaborados de acuerdo con su tipología.

El tercer componente es la reflexión crítica y ética de la experiencia, el reconocimiento de las competencias y los aprendizajes profesionales que el estudiante desarrolló en el transcurso de su labor

Resumen

Este proyecto, bajo nombre de PAP Inteligencia Cultural y Comercial para los Negocios Internacionales, tiene como objetivo internacionalizar la marca de un proyecto perteneciente a las industrias culturales, integrando de manera coherente los procesos creativos con estrategias de comercio exterior. La meta de este proyecto en particular es presentar en mayo de 2025 un informe que exponga una estrategia de internacionalización clara, sustentada en la investigación colectiva, para que el artista Alejandro Díaz Salgado, “Demian”, participe en la Affordable Art Fair de Nueva York.

La metodología se comprendió por hacer un análisis de los agentes de internacionalización y una revisión del estado del arte que abarcó desde la definición del público objetivo, la recopilación y estudio de la obra y el posicionamiento actual del artista en el mercado mexicano, hasta una valoración estética y monetaria de cada pieza con el fin de generar cotizaciones precisas y diseñar un plan integral de exportación e importación con proveedores logísticos.

Además, se estimaron costos y riesgos de la operación de exportación bajo diversos escenarios. El resultado es un plan detallado que incluye la participación en la feria, la producción de materiales promocionales como libretas y stickers, para reforzar la identidad de marca, un portafolio con la declaración del artista y un catálogo con precios actualizados de cada obra.

1. Ciclo participativo del Proyecto de Aplicación Profesional

El PAP es una experiencia de aprendizaje y de contribución social integrada por estudiantes, profesores, actores sociales y responsables de las organizaciones, que de manera colaborativa construyen sus conocimientos para dar respuestas a problemáticas de un contexto específico y en un tiempo delimitado. Por tanto, la experiencia PAP supone un proceso en lógica de proyecto, así como de un estilo de trabajo participativo y recíproco entre los involucrados.

1.1 Entendimiento del ámbito y del contexto

El proyecto de internacionalización de la obra artística de Alejandro Díaz Salgado, conocido como Demian, parte de un contexto local específico: el ecosistema artístico de Guadalajara y los desafíos estructurales que enfrentan los artistas emergentes en Jalisco. Desde una perspectiva teórica, el proyecto puede entenderse dentro del marco de la economía cultural y las industrias creativas, reconociendo el arte no solo como una expresión simbólica, sino como un agente económico y social. Este enfoque permite analizar las barreras de entrada al mercado artístico, la falta de inversión en cultura, el papel de las instituciones como legitimadoras y la necesidad de diversificar los mecanismos de visibilidad para los creadores contemporáneos.

Históricamente, Guadalajara ha sido un semillero de talento artístico, sin embargo, enfrenta problemáticas como la insuficiencia de apoyos públicos y privados, la gentrificación de zonas tradicionalmente artísticas, y la limitada infraestructura para la profesionalización y promoción internacional del arte local. A pesar de los esfuerzos de espacios en la ciudad como el Instituto Cultural Cabañas o el MUSA, el acceso a estos canales formales sigue siendo desigual. En este escenario, Demian ha desarrollado una trayectoria autogestiva que encuentra en la Affordable Art Fair de Nueva York una oportunidad estratégica para consolidar su presencia en el mercado internacional.

El proyecto busca romper con los esquemas tradicionales de validación institucional, apostando por ferias accesibles que privilegian el discurso artístico y la originalidad conceptual. A partir de un análisis de contexto y mercado, se plantea una estrategia integral para posicionar la obra de Demian a través de herramientas como una carpeta bilingüe, certificación de obra, catálogo, artículos promocionales y relaciones públicas. Esta propuesta también considera el impacto del entorno global del arte, particularmente en ciudades como Nueva York, donde el individualismo artístico y la experimentación conceptual son altamente valorados. Así, el caso de Demian se convierte en un ejemplo representativo de cómo un artista puede abrirse paso desde lo local hacia lo global, sorteando las limitaciones estructurales del ámbito cultural mexicano.

1.2 Caracterización de la organización

En el marco del Programa de Aplicación Profesional (PAP) “Inteligencia Cultural y Comercial para los Negocios Internacionales”, se diseñó una estrategia de internacionalización centrada en el trabajo de Alejandro Díaz Salgado (Demian), con el objetivo de posicionar su práctica artística en ferias y plataformas de arte contemporáneo fuera del país. Esta iniciativa contempla tanto el fortalecimiento conceptual y visual de su propuesta como la preparación logística y financiera necesaria para su participación en eventos internacionales, en particular la Affordable Art Fair New York.

A lo largo del proceso, se desarrolló un portafolio bilingüe que comunica de forma clara la identidad artística de Demian, integrando su statement, selección de obra, trayectoria y ejes conceptuales. Este material no solo funciona como herramienta de promoción, sino que también permite establecer un discurso curatorial sólido para dialogar con galerías, curadores y coleccionistas. Paralelamente, se trazaron estrategias de comunicación digital orientadas a ampliar su presencia en redes sociales y plataformas profesionales, con el fin de conectar con públicos internacionales.

Se elaboró también un plan logístico que contempla los requisitos específicos de participación en la feria de Nueva York: exportación temporal de obra, seguros, embalaje especializado, transporte internacional y normativas aduanales. En cuanto a lo financiero, se diseñó un presupuesto detallado y se identificaron posibles fuentes de financiamiento públicas y privadas, incluyendo apoyos federales, estatales y fondos internacionales que respalden la movilidad artística y la circulación cultural.

Descripción de participación por integrantes del equipo de trabajo:

André Manuel Torres Real (Lic. en Comercio y Negocios Globales)
Presupuestos de gastos de misión internacional, documentación de traslado, planeación logística, introducción a operaciones aduanales y presupuestos de escenarios.

Johan Alejandro Paganoni Torres (Lic. en Comercio y Negocios Globales)
Desarrollo de escenarios de exportación, análisis de mercado en la ciudad objetivo, evaluación de riesgos en la logística.

Savka Paulette Estrada Benavides (Lic. en Comercio y Negocios Globales)
Cotizaciones de precios internacionales y costos logísticos. Cálculo de precio internacional del artista.

Carlos Urteaga Vidal (Lic. en Arte y Creación)
Diseño de portafolio y catálogo, diseño de stand, investigación de público en la ciudad objetivo, introducción del artista.

María Inés Martín Villaseñor (Lic. en Arte y Creación)
Statement del artista, investigación de convocatorias y financiamientos, contextualización del mercado actual aplicado al proyecto.

Samantha Guerrero Aviña (Lic. en Arte y Creación)
Statement del artista, documentación de derechos de autor, propuestas de estrategias para la promoción digital, segmentación.

1.3 Identificación de la(s) problemática(s)

A lo largo del proyecto surgieron varios retos y obstáculos que frenaron nuestro avance y nos obligaron a redoblar esfuerzos para mejorar la comunicación y el trabajo en equipo.

En primer lugar, este era el primer Proyecto de Aplicación Profesional para todos los integrantes del equipo. Ninguno tenía experiencia previa, por lo que desconocíamos los formatos de entrega y la mejor forma de tratar con los artistas para obtener la información necesaria. Como resultado, gran parte de las interacciones con nuestro artista, Alejandro Diaz, se dedicó a formular preguntas que no aportaban valor al proyecto de internacionalización.

En segundo lugar, los compañeros de la carrera de Comercio no tenían conocimientos sobre la industria del arte, mientras que quienes estudian Arte y Creación carecían de experiencia logística. Esta diferencia en conocimientos, que al principio resultó un obstáculo, se convirtió en una oportunidad cuando mejoramos la comunicación y aprendimos a complementarnos, trabajando de manera mucho más eficiente por un objetivo en común.

Por último, la parte logística que fue asignada a los integrantes de Comercio, concluimos que se encontraba en numeración de temas, se vio tarde en la rúbrica, lo que dejó poco tiempo para solicitar cotizaciones. Ya que, al nosotros no ser clientes conocidos, las empresas

logísticas tardaron en responder a nuestros correos o simplemente nos ignoraban, provocando la pérdida de semanas valiosas por factores fuera que estaban fuera de nuestro control.

1.4. Planeación de alternativa(s)

Diseño y validación de alternativas para la internacionalización del arte

A lo largo de este proyecto de aplicación profesional, el equipo analizó diversas alternativas junto con la profesora del ITESO para definir el proceso adecuado. La fase inicial consistió en entrevistas y diálogos con el artista, quien es la persona central de este proyecto. Estas interacciones fueron clave para comprender su misión, expectativas y visión artística, lo que permitió diseñar una estrategia alineada con sus objetivos. Una vez que se estableció una comprensión profunda del artista y su arte, se llevó a cabo un estudio detallado para identificar locaciones óptimas para la siguiente fase de internacionalización. Posteriormente, se presentaron al artista las opciones seleccionadas, analizando el potencial de cada una para maximizar su impacto y éxito en el mercado global. La opinión del artista fue un factor determinante en la elección final.

Plan de trabajo y etapas del proyecto

El plan de trabajo se estructuró en varias etapas interconectadas para garantizar la implementación efectiva del proyecto:

1. Investigación preliminar y requisitos La primera etapa consistió en una investigación sobre los requisitos necesarios para la participación del artista en un mercado internacional. En esta fase también se profundizó en su concepto artístico y en los elementos esenciales que definirían su estrategia de expansión.
2. Logística de traslado y cotizaciones Una vez identificadas las oportunidades, se trabajó en la logística necesaria para llevar su arte a Nueva York, la locación elegida. Este proceso tomó aproximadamente tres semanas debido a la complejidad de las cotizaciones y los tiempos de respuesta de los proveedores logísticos.

3. **Análisis del mercado y beneficios de participación** Paralelamente, se estudió la problemática del mercado y sus características generales, junto con los beneficios de participar en un entorno artístico internacional. En esta etapa se compararon diversas opciones de inserción en el mercado.
4. **Estrategia de precios internacionales** En la segunda fase del proyecto, se desarrolló una estrategia de precios internacionales utilizando la tabla de valoración del profesor Gustavo Alemán. Este análisis incluyó la segmentación del consumidor de arte en Nueva York, la identificación de competidores y la evaluación de costos del producto en Estados Unidos.
5. **Proceso aduanal y logística de exportación** De manera simultánea, se trabajó en la planificación del proceso aduanal y la documentación requerida para el traslado del arte. Se elaboró una propuesta de costos logísticos de ida y vuelta, además de un análisis sobre el cambio de régimen en caso de que la obra se venda en el extranjero. Asimismo, se realizó una evaluación de riesgos operativos para optimizar la cadena logística y reducir costos.
6. **Desarrollo de identidad y materiales promocionales** La última etapa del proyecto se centró en la creación de la carpeta del artista, el statement, la protección de su marca, así como la producción de artículos promocionales. Además, se calcularon los costos asociados al viaje y la participación en la feria internacional, incluyendo transporte, hospedaje, alimentación y renta de espacios.

Validación de la propuesta y apoyos gubernamentales

Para garantizar la viabilidad del proyecto, se validó nuevamente la propuesta junto con el artista y la profesora, verificando que la necesidad de internacionalización seguía vigente y que la alternativa elegida era la adecuada. Finalmente, se investigaron apoyos y programas gubernamentales en México que pudieran financiar la participación del artista en eventos internacionales, facilitando así su inserción en el mercado global.

1.5. Desarrollo de la propuesta de mejora

Conforme fue avanzado el proyecto, nos pudimos dar cuenta sobre las mejoras que se tuvieron que hacer en nuestra forma de trabajo para poder realizar entregables de calidad y así poder hacer la elaboración correcta de todos los puntos necesarios de este proyecto. Los cuales evidenciaremos a continuación:

Primeramente, se hizo cambios en los procedimientos del trabajo en equipo, en el cual cuando comenzó el semestre cada uno trabajaba de forma aislada en su computadora y rara vez intercambiábamos ideas, lo que se propuso hacer fue un cambio en el cual a la par que cada uno, hacia su parte correspondiente, se hacían pequeñas pausas las cuales usábamos para intercambiar ideas sobre el proyecto

Segundo sería el número de mensajes que intercambiábamos en el grupo de WhatsApp que usamos como herramienta de comunicación, debido a que en los primeros meses del curso casi todas las dudas y tareas pendientes se veían en persona, lo que ocasionaba que se dejara todo a la memoria en lugar de llevar un registro digital, lo que termino haciendo un cambio notorio fue todas las dudas registrarlas en nuestro chat de grupo, junto con comentarios o detalles adicionales, para así poder recurrir al chat de forma frecuente ya que ahí se encontraba toda la información de valor para consulta inmediata. Véase el grafico anexo

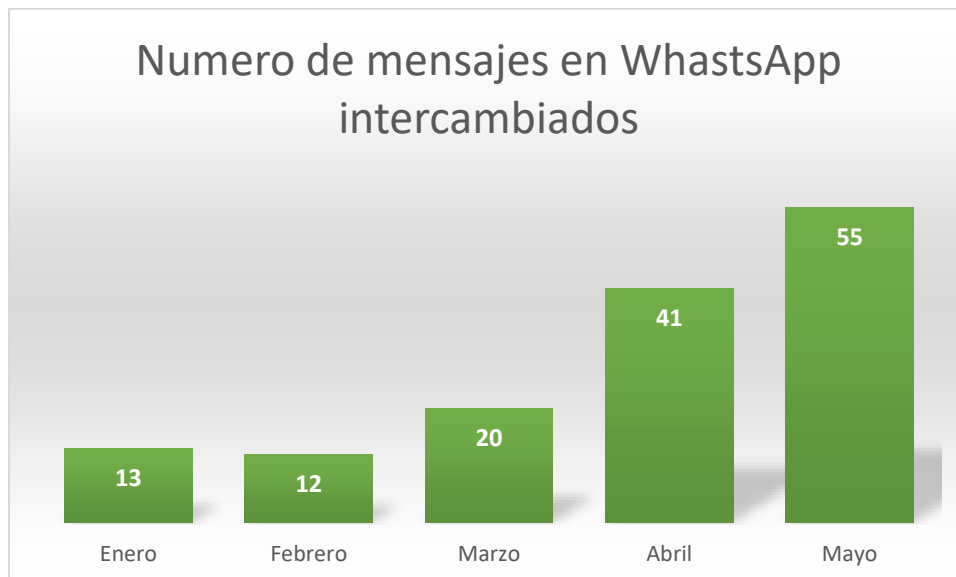


Imagen 1: Elaboración propia, 2025

Tercero y profundizando un poco más en la elaboración del entregable final y de los productos realizados, se consideró la alternativa de un enfoque integral referente a la aprobación de la calidad de todos los apartados del proyecto. ¿Qué queremos decir con esto? En los aspectos logísticos, se delegó su elaboración a los integrantes que forman parte de la carrera de comercio, sin embargo, una vez terminando cada punto, estos mismo integrantes platicaban sus avances a los compañeros de Arte & Creación esto con el objetivo de saber si ellos lo podían entender también, dado que si alguien que no está familiarizado con la logística lo puede entender todo de principio a fin, quiere decir que esta explicado y elaborado el documento de una forma correcta para que cualquier persona lo pueda entender. Esta misma estrategia para el desarrollo de las propuestas se aplicó con los entregables artísticos que serían los productos promocionales como stickers, libretas, folletos, catalogo del artista, carpeta y carta de presentación profesionales



*Imagen 2: Imagen conceptual Open AI (2025), Chat GPT (versión del 05 de mayo del 2025)
[Modelo de lenguaje de gran tamaño]. <https://chat.openai.com/chat>*

Como principales evidencias de los procesos y resultados alcanzados, los cuales se pueden dividir en 3 principales categorías, que serían los entregables logísticos, que principalmente abarcan temas sobre la selección de la feria en base a criterios de decisión, planes y simulación de escenarios de exportación con costes representándose en tablas visuales.

Después la segunda categoría sería la parte artística y cultural, haciendo énfasis en productos que fortalezcan el crecimiento del artista, así como también que puedan distinguir su originalidad a su imagen para sacar el máximo provecho en la gran oportunidad que tendrá en la feria de Affordable Art Fair, Tercero y último sería un resumen sobre todos los costos de la misión internacional para el viaje de nuestro artista Alejandro. Por lo que dando ya un abreve explicación a continuación se explicará los elementos que formaron parte de nuestro proyecto.

- **Proceso de selección de feria internacional**



Imagen 3: Imagen conceptual Open AI (2025), Chat GPT (versión del 05 de mayo del 2025) [Modelo de lenguaje de gran tamaño]. <https://chat.openai.com/chat>

Se escogieron primeramente 4 opciones de ferias en varios países como Singapur, Australia, Estados Unidos y Alemania. Cada opción con ventajas diferentes, sin embargo, después de una evaluación para atender a las necesidades de la naturaleza del proyecto y también de contemplar el sentir de Alejandro acerca de las opciones propuestas, consideramos que la edición del Affordable Art Fair en Nueva York puede ser la más provechosa en muchos sentidos. Primeramente, por la posición financiera de los visitantes que brinda oportunidades

de networking incomparables, que Alejandro rara vez podrá llegar a tener en México. Ya que la ciudad concentra un gran número de galeristas, curadores, críticos y fanáticos del arte con gran poder adquisitivo.

Segunda ventaja, sería la fuerte presencia de medios de comunicación especializados y la atención global en redes sociales que recibe cada evento artístico en Manhattan, lo que multiplica la visibilidad que tienen los artistas que participan. Tercero se expresa que la feria está alineada con la filosofía de Alejandro Diaz (Demian), ya que se define como un artista emergente de estilo contemporáneo, el cual tiene la necesidad de poder conectar con públicos internacionales, que tengan la capacidad de valorar la originalidad de su oferta artística.

- **Planeación logística y aduanera**

- **Escenario Ideal**

Abordando el tema de planeación logística de la operación se plantea que el escenario ideal sería que las mercancías (8 piezas) salieran de territorio nacional bajo el régimen de exportación temporal, para después estas mismas se puedan vender en su totalidad en la feria de Affordable Art Fair, haciendo solamente el cambio de régimen para las 8 piezas hacia exportación definitiva.

- **Costos**

Se cotizo la información con tres proveedores logísticos: TJ Logistics, Volca Forwarder y Aslomex. El desglose de los costos obtenidos en base a nuestras cotizaciones se expresa de la siguiente manera considerando costos de ida + costos de retorno con sujeto a incrementos por movimientos en destino o posibles daños al embalaje de la mercancía y se obtuvo la cotización tomando en cuenta el tipo de cambio de 20.43 (MXN / USD)

- TJ Logistics: \$1,940.00 USD
- Volca Forwarder: \$2,059.00 USD
- ASLOMEX: \$2,440.00 USD

Estos costos cubren la operación bajo el Incoterm DDP (Delivered Duty Paid), con el objetivo de trasladar los riesgos y responsabilidad hacia el proveedor logístico.

- **Productos de valor agregado internacional**

- Stickers
 - Se expresa que son una opción excelente y accesible para promover el arte de Alejandro Diaz.
 - Se usarán imágenes de sus obras donde predominan los rostros, eliminando el fondo y dejando solo las caras, porque esto resalta la intensidad y la expresión de los personajes.
 - Preferentemente se usará vinil premium, impresión a color y medidas aproximadas de 5x5 cm
- Libretas
 - Este objeto esta pensado para ser un elemento visual que refleje el universo visual de Alejandro Diaz
 - Contará con 100 hojas blancas, ideales tanto para escribir como para dibujar, y estará diseñada con un enfoque estético alineado a su obra
- Folleto o catalogo
 - Sera un documento que tendrá un en formato de papel A4 que presente de forma clara y visual el perfil de Demian, este mismo podrá ser doblado como tríptico.
 - Elementos que contendrá el folleto serán una breve biografía del artista, fotografías de obras mencionando su técnica usada junto con sus dimensiones, redes sociales
 - Se diseñarán versiones en inglés para ser usadas en la feria en Nueva York.
- Carpeta del artista
 - Este elemento reúne una selección representativa del trabajo más reciente de Demian, artista visual cuyo lenguaje pictórico explora lo grotesco, lo simbólico y lo espiritual desde una estética visceral.

- El portafolio funciona como una herramienta clave para presentar su obra en plataformas internacionales como la Affordable Art Fair en Nueva York
- Tarjetas de presentación profesionales
 - Es un producto con diseño minimalista el cual como su nombre lo dice, su objetivo es que sea un elemento físico que presente a Demian en formato de tarjeta
 - Elementos que incluirá serán redes sociales, contacto y página web. Diseño minimalista que muestre, nombre al frente y en la parte de atrás tenga el contacto.

● **Análisis financiero**

Con el objetivo de visualizar la proyección internacional, se ha elaborado un estimado de gastos para participar en la Affordable Art Fair de Nueva York, uno de los eventos más relevantes en el ámbito del arte contemporáneo accesible. El esquema a continuación contempla tres escenarios de presupuesto: económico, medio y alto. Con la finalidad de adaptarse a las distintas posibilidades de financiamiento y preferencias del artista. Estos costos incluyen transporte, hospedaje, alimentación, seguro, logística y la renta del espacio de exhibición.

CONCEPTO	Económico (USD)	Media (USD)	Alta (USD)
Stand (\$79 USD/ft2)	(120 ft2=12.15m2) \$9,480/6 = \$1,580	(260 ft2) \$20,540/6 = 3,423.33	(400 ft2) \$31,600 / 6 = \$5,266.66
Vuelo GDL-NY	\$740.00 (redondo)	\$932.00 (redondo)	\$1,050.00 (redondo)
Hospedaje (7 días)	\$1,122.00	\$2,120.00	\$2,190.00
Alimentación	\$120.00	\$270.00	\$600.00
Transporte local	\$85(MetroCard para ilimitado de 7 días)	\$125 (Combinación de Metro y Uber ocasional)	\$180 (Uber o taxi principalmente)
Seguro de Obra	\$0.00	\$0.00	\$5,110.17
Seguro médico de viaje (6 días)	\$16.14	\$40.95	\$78.94
Logística (ida y vuelta)	\$1,343.00	\$2,113.00	\$2,113.00
Total estimado USD	\$5,006.14	\$9,024.28	\$16,588.77

1.6. Valoración de productos, resultados e impactos - samo

La experiencia de este Proyecto de Aplicación Profesional pudo consolidar los aprendizajes adquiridos dentro de nuestros distintos procesos académicos en distintas áreas como serian Comercios Globales o Arte & Creación para poder identificar los distintos rasgos y un análisis culturales para la internalización de piezas artísticas.

En el inicio, específicamente identificamos las problemáticas a resolver, las cuales afectan al caso de nuestro artista Alejandro Diaz Salgado, como la insuficiencia de financiamiento a los proyectos artísticos que no siempre cubren las necesidades de los artistas para sostenerse en etapas iniciales de su carrera y cubrir gastos para su propio sustento. Así mismo, los espacios de exhibición y talleres han sufrido un aumento de precios en la compra y renta, debido a la gentrificación de circuitos convencionales para el arte, por lo que encontrar lugares accesibles para crear y exponer se ha vuelto un reto.

La internalización es una buena estrategia para resolver estos desafíos que nuestro artista enfrenta en el contexto específico, por lo que implementamos en este proyecto distintos productos para que el proceso de internalización se pueda llevar a cabo. Referente a nuestros productos finales, podríamos expresar que fueron una cotización de exportación de mercancía a detalle y un plan de presupuesto con costos de estancia en la ciudad. Pasando a entregables enfocados en lo artístico, que le va a ayudar al artista a darle formalidad y visibilidad a su trabajo para poder profesionalizarse en su carrera artística serian stickers, libretas, carta de presentación, certificado de autenticidad, diseño de stand, portafolio y catalogo del artista.

1.7. Bibliografía y otros recursos

A continuación, se enlistan los documentos bibliográficos, hemerográficos, telemáticos, audiovisuales, etc. consultados para la elaboración del sustento teórico y metodológico, así como para la realización del proyecto.

- Adminoc. (2025, 20 enero). Libretas personalizadas. OC Promocionales. <https://occonsultores.mx/libretas-personalizadas/>
- Alvares C. (2021). ANÁLISIS ESTRATÉGICO DEL MERCADO DEL ARTE CONTEMPORÁNEO. https://repositorio.uam.es/bitstream/handle/10486/700421/alvarez_mayor_claudia_tfg.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Apoyo económico: Becas | info.jalisco.gob.mx. (s. f.). <https://info.jalisco.gob.mx/gobierno/programas-apoyo/modalidad/22048>
- BLS. (2025). New York City Economic Summary (Dec. 2024 data). [blssummary_newyorkcity.pdf](https://www.bls.gov/news.release/blssummary_newyorkcity.pdf).
- Cedillo I. (2017). Los diferentes perfiles del comprador de arte. Dialnet- [LosDiferentesPerfilesDelCompradorDeArte-7491196.pdf](https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=7491196)
- Clasf México. (s. f.). Stickers personalizados en vinil. <https://www.clasf.mx/stickers-personalizados-en-vinil-en-guadalajara-17103790/>
- Content.Team. (2025, 12 febrero). Para artistas: Consejos para embalar y enviar obras de arte con seguridad. Magazine. <https://www.singularart.com/blog/es/2025/02/12/para-artistas-consejos-para-embalar-y-enviar-obras-de-arte-con-seguridad/>
- Country comparison tool. (16 octubre 2023). <http://theculturefactor.com/country-comparison-tool>
- Dibujantes y Diseñadores Artísticos, Ilustradores y Grabadores: Salarios, diversidad, industrias e informalidad laboral | Data México. (s. f.). <https://www.economia.gob.mx/datamexico/es/profile/occupation/dibujantes-y-disenadores-artisticos-ilustradores-y-grabadores>
- El 78 Centro Impresor. (s. f.). Cuadernos y libretas personalizados. <https://www.el78.mx/collections/cuadernos-y-libretas-personalizadas>
- Fairs | Affordable Art Fair. (2025, 16 enero). Affordable Art Fair. <https://affordableartfair.com/fairs/>

- Fine Art Shippers. (2025, 16 enero). Home - Fine Art Shippers. <https://fineartshippers.com/>
- Gob.mx. (s. f.). <https://www.gob.mx/tramites/ficha/aviso-para-la-importacion-y-exportacion-de-obra-artistica-del-siglo-xx-y-xxi/INBA3054>
- Kma. (2023, 7 noviembre). ¿Necesitas enviar una obra de arte al extranjero? MINRA. <https://www.industriasminra.com/necesitas-enviar-una-obra-de-arte-al-extranjero-lo-que-debes-tener-en-cuenta/>
- Kumar, N. (2025, 1 enero). Average US Income Statistics (2025) – National average salary. DemandSage. <https://www.demandsage.com/average-us-income/>
- Ley Aduanera › Título Cuarto - Regímenes Aduaneros › Capítulo III - Temporales de Importación y de Exportación › Sección Segunda - Exportaciones Temporales. (2024, 25 septiembre). Justia. <https://mexico.justia.com/federales/leyes/ley-aduanera/titulo-cuarto/capitulo-iii/seccion-segunda/#articulo-115>
- Libretas personalizadas – Comprar en AMU Regalos. (s. f.). <https://amuregalos.com/productos/libretas-personalizadas/>
- Libretas Personalizadas en Guadalajara | Desde 1 pz. (s. f.). Imprenta En Guadalajara. <https://personalizadosgdl.com/libretas-personalizadas-en-guadalajara/>
- MG Offset y Digital. (2025, 10 febrero). \$230 Stickers Personalizados para tu Negocio - Calcomanías. <https://sistemadig.com/stickers-personalizados/>
- New York Fall 2025. (s. f.). https://ramsayfairs.my.site.com/s/aaf-new-york-fall-2025?language=en_US
- New York Fall | Affordable Art Fair. (2025, 4 marzo). Affordable Art Fair. <https://affordableartfair.com/fairs/new-york-fall/>
- Pryor, J. (2024, 9 junio). Art Collector Guide to Sales Tax NYC – Renwick Fine Art Services. <https://renwickfas.com/knowledge/art-collector-guide-to-sales-tax-nyc/>
- Rubén Martín. (2021, 3 febrero). Despoblamiento y gentrificación. El Informador. <https://www.informador.mx/ideas/Despoblamiento-y-gentrificacion-20210203-0025.html>

- Ruiz, F. (2020). Migración de artistas jaliscienses y búsqueda de oportunidades fuera del estado. *Revista Arte y Cultura Contemporánea*, 12(3), 25-29.
- QSolis, V. (2024, 26 noviembre). Vivir del arte en México... ¿sueño o realidad? GU - EL UNIVERSAL. <https://www.generacionuniversitaria.com.mx/campus/vivir-del-arte-en-mexico-sueno-o-realidad/>
- Stickers personalizados con fotos | Imprimir stickers con fotos | Sticker Mule México. (2024, 31 marzo). <https://www.stickermule.com/mx/uses/photo-stickers>
- TravelHolics. (s. f.). Características únicas de Nueva York. https://www.travelholics.es/caracteristicas-unicas-de-nueva-york/#google_vignette
- Téllez, O. (2025). Arte y consumo artístico. <http://othontellez.com/el-arte-y-sus-consumos/>
- US Census Bureau. (2023, 29 junio). Search results. https://www.census.gov/search-results.html?q=new+york+income&page=1&stateGeo=none&searchtype=web&cssp=SERP&_charset_=UTF-8
- US Census Bureau. (2024, 6 septiembre). Income in the United States: 2023. <https://www.census.gov/data/tables/2024/demo/income-poverty/p60-282.html>
- US Census Bureau. (2024, 6 septiembre). Income in the United States: 2023. <https://www.census.gov/data/tables/2024/demo/income-poverty/p60-282.html>
- Wood, R. (2025, 6 mayo). NYS Sales Tax: 2025. TimeTrex. <https://www.timetrex.com/blog/nys-sales-tax-2025>

1.8. Anexos generales



Imagen 1: Feria de Arte en Nueva York año 2023.

Recuperada de <https://affordableartfair.com/>

Tabla de valoración Plus									
Autor	Alejandro Diaz / Demian								
Obra actual	29								
Obra disponible/ anterior	18								
Formatos									
Extra grange	160X130 CM								
Grande	60X60 CM	80X60 CM	60X45 CM						
Mediana	60X40CM	40X30 CM							
Chica	30X30 CM	24X20 CM							
	5% Relación con pares:	20% Donde está colocada su obra	20% Etapa de producción	20% Exposiciones	5% Estadísticas del valor de mercado	5% Producción	20% Crítica de arte	5% Demanda	Total 100%
Variables	Colaboraciones Validación de pares	Coleccionistas privados, Obras en Instituciones Publicas, Compradores directos o indirectos	Inicial Consolidado Final	Individuales Colectivas Nacionales Internacionales Donde ha expuesto Formación	Mercado primario Mercado secundario	Actual En Pausa Finita/ no hay más obra, muerte o abandono	Favorable o Desfavorable	Cuanto tarda en colocar una obra Numero de exposiciones al año	

Imagen 2: Elaboración propia, año 2025

Técnica									
Justificación	Colaboraciones con su socio Estudio House 22 y valoraciones locales	Cuenta con compradores directos	Inicial con 1 año como artista	1 exposiciones colectiva y 1 en solo nacionales socio de su galería pequeña local	Mercado primario inicial	Actual	Favorable	Ha vendido 7 originales y más de 20 prints solo desde junio 2024	
Oleo en tela XL \$16,000.00	2% \$320.00	4% \$640.00	5% \$800.00	3% \$480.00	2.5% \$400.00	1.50% \$240.00	5% \$800.00	4% \$640.00	\$20,320.00
Promedio Oleo en tela G \$15,500.00	2% \$310.00	4% \$620.00	5% \$775.00	3% \$465.00	2.5% \$387.50	1.50% \$232.50	5% \$775.00	4% \$620.00	\$19,685.00

Imagen 3: Elaboración propia, año 2025

Promedio Oleo en tela M \$12,666.67	2% \$253.33	4% \$506.67	5% \$633.33	3% \$380.00	2.5% \$316.67	1.50% \$190.00	5% \$633.33	4% \$506.67	\$16,086.67
Promedio Oleo en tela CH \$12,000.00	2% \$240.00	4% \$480.00	5% \$600.00	3% \$360.00	2.5% \$300.00	1.50% \$180.00	5% \$600.00	4% \$480.00	\$15,240.00
Oleo en Papel CH \$15,000.00	2% \$300.00	4% \$600.00	5% \$750.00	3% \$450.00	2.5% \$375.00	1.50% \$225.00	5% \$750.00	4% \$600.00	\$19,050.00
Oleo con pasteles en papel M \$9,666.67	2% \$193.33	4% \$386.67	5% \$483.33	3% \$290.00	2.5% \$241.67	1.50% \$145.00	5% \$483.33	4% \$386.67	\$12,276.67

Imagen 4: Elaboración propia, año 2025

Precio de la obra		
Del artista	\$15,000 mxn	
Precio internacional obra	\$19,685 mxn	
Costo inicial exportacion temporal	\$39,818 mxn	Peor escenario
Costos incrementables aprox	\$11,945 mxn	
Costos totales	\$51,763 mxn	
Costo unitario	\$6,470 mxn	
Costo inicial exportacion temporal	\$20,021 mxn	Mejor escenario
Costos incrementables aprox	\$6,006 mxn	
Costos totales	\$26,028 mxn	
Costo unitario	\$3,253 mxn	
Precio total mejor escenario	\$22,938 mxn	Tipo de cambio
Precio total peor escenario	\$26,155 mxn	20.43
Precio total mejor escenario	\$1,123 usd	
Precio total peor escenario	\$1,280 usd	

Mcu	\$	16,932
Pe	\$	0.846

Imagen 5: Elaboración propia, año 2025

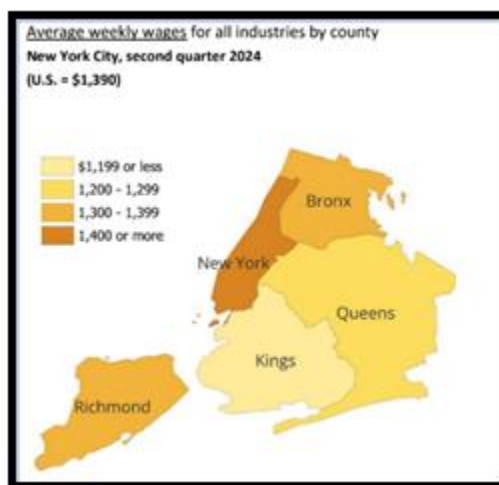


Imagen 6: Recuperado de U.S. BLS, Quarterly Census of Employment and Wages

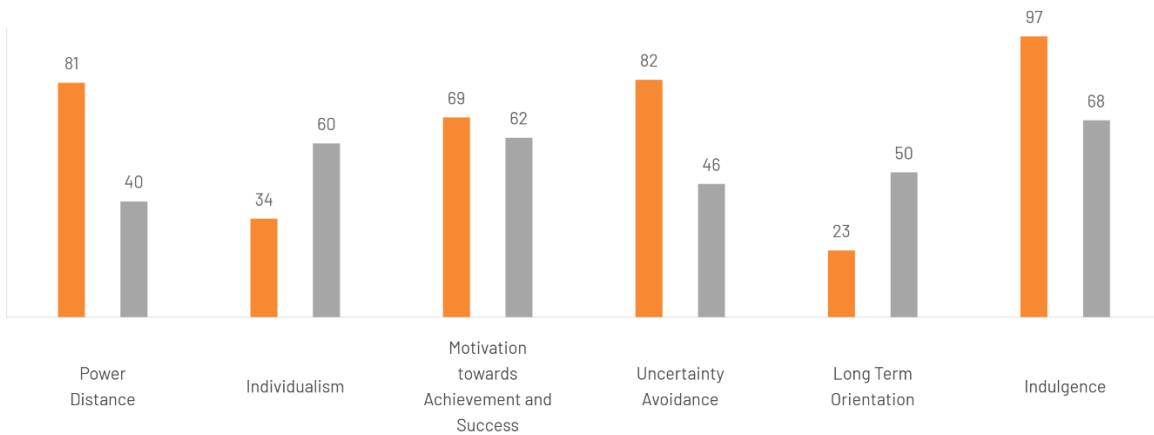


Imagen 7: recuperada de The Cultural Factor Group

Sección:	XXI	Objetos de arte o colección y antigüedades
Capítulo:	97	Objetos de arte o colección y antigüedades
Partida:	9701	Pinturas y dibujos, hechos totalmente a mano, excepto los dibujos de la partida 49.06 y artículos manufacturados decorados a mano; collages, mosaicos y cuadros similares.
		- Los demás:
SubPartida:	970191	-- Pinturas y dibujos.
Fracción:	97019101	Pinturas y dibujos.
▼ NICO (Dar clic)		
	9701910100	Pinturas y dibujos.

* Números de Identificación Comercial

			Franja y Región Fronteriza	Región Fronteriza Chetumal	
UM: Pza	Arancel	IVA	Arancel	Arancel	IEPS
Importación	Ex.	16% *			
Exportación	Ex.	0%			

Imagen 8: Recuperado de SIICEX, consultado en 2025



Imagen 9: Elaboración propia, 2025



Imagen 10: Elaboración propia, 2025



Imagen 11: Elaboración propia, 2025

Cotizaciones StudioDemian					
Datos generales de las obras llevar a NY					
Cantidad	8	unidades	Peso unitario	3	kg
Medidas			Valor x unidad	\$15,000	MXN
Largo	60	cm	Valor total	\$120,000	MXN
Ancho	60	cm	Peso neto	24	kg
Alto / Profundidad	3	cm	Peso Volumen	14.4	kg/cm3
TJ LOGISTICS					
ACONDICIONAMIE					
NTO & EMBALAJE:	\$	250.00	usd	Total	\$ 1,090.00 usd
CUSTOMS MEX	\$	120.00	usd		\$ 22,268.70 MXN
CUSTOMS USA	\$	120.00	usd	Costo unitario	\$ 2,783.59 MXN
INTL FREIGHT	\$	600.00	usd	Tiempo en transito	2 días
VOLCA FORWARDER					
EMBALAJE:	\$	239.00	usd	Total	\$ 969.00 usd
CUSTOMS MEX	\$	110.00	usd		\$ 19,796.67 MXN
CUSTOMS USA	\$	120.00	usd	Costo unitario	\$ 2,474.58 MXN
INTL FREIGHT	\$	500.00	usd	Tiempo en transito	2 días
ASLOMEX LOGISTICS					
EMBALAJE:	\$	200.00	usd	Total	\$ 1,220.00 usd
CUSTOMS MEX	\$	140.00	usd		\$ 24,924.60 MXN
CUSTOMS USA	\$	130.00	usd	Costo unitario	\$ 3,115.58 MXN
SEGURO INTERNACIONAL	\$	100.00	usd		
INTL FREIGHT	\$	650.00	usd	Tiempo en transito	5 días

Imagen 12: Elaboración propia, 2025

Costos de retorno					
TJ LOGISTICS					
ACONDICIONAMIE					
NTO & EMBALAJE:	N/A	usd	Total	\$	850.00 usd
CUSTOMS MEX	\$	130.00 usd		\$	17,365.50 MXN
CUSTOMS USA	\$	120.00 usd	Costo unitario	\$	2,170.69 MXN
INTL FREIGHT	\$	600.00 usd	Tiempo en transito		2 dias
VOLCA FORWARDER					
EMBALAJE:	\$	250.00 usd	Total	\$	1,090.00 usd
CUSTOMS MEX	\$	120.00 usd		\$	22,268.70 MXN
CUSTOMS USA	\$	120.00 usd	Costo unitario	\$	2,783.59 MXN
INTL FREIGHT	\$	600.00 usd	Tiempo en transito		2 dias
ASLOMEX LOGISTICS					
EMBALAJE:	\$	200.00 usd	Total	\$	1,220.00 usd
CUSTOMS MEX	\$	130.00 usd		\$	24,924.60 MXN
CUSTOMS USA	\$	140.00 usd	Costo unitario	\$	3,115.58 MXN
SEGURO INTERNACIONAL	\$	100.00 usd			
INTL FREIGHT	\$	650.00 usd	Tiempo en transito		5 dias

Imagen 13: Elaboración propia, 2025



Imagen 14: Elaboración propia, 2025



Imagen 15: Imagen conceptual de embalaje sugerido, Open AI (2025), Chat GPT (versión del 08 de abril del 2025) [Modelo de lenguaje de gran tamaño].
<https://chat.openai.com/chat>

PORTAFOLIO

DEMIAN

ALEJANDRO
DÍAZ



*Imagen 16: Elaboración
propia, 2025*

SEMBLANZA

Alejandro, under the alter ego Demian, began his artistic journey through digital illustration, eventually discovering his true passion in painting. As a self-taught artist, he developed a distinctive style influenced by literature, psychology, and the duality between the self and its symbolic construction. His first solo exhibition took place at House 22, a space that also served as his studio. He has participated in curatorial projects such as Evocaciones, a tribute to Javier Campos Cabello at Galería Ajolote.

*Imagen 17: Elaboración
propia, 2025*

STATEMENT

I am Demian, a fragment in mutation, an echo of my own contradictions. My work is an unordered diary, a scream of the absurd, the tedium, and the nihilism that permeate existence. I find myself in chaos, in the absence of meaning, in the discomfort of my own skin. My references emerge from literature and philosophy, from authors who have stripped down the human condition like Hermann Hesse and Emil Cioran, and from artists like Olivier de Sagazan, who transform matter and the body into raw expressions of being. I do not seek beauty but rather the harshness of what we become when we let the masks fall.

Through painting and performance, I allow the oneiric and the instinctive to guide my forms: torn faces, human figures deformed by time and despair, skulls as remnants of what we once were. My work is mutative, built and destroyed in its own process, as if the painting itself were breathing and dissolving with each stroke. Red and black dominate my canvases, rough textures that scream with their presence, overflowing gestures that aim to confront and unsettle. I do not paint to please but to open wounds. I am an image in constant erasure, a body that disfigures itself to become something else. In that transition, in that tearing apart, I find my language.

*Imagen 18: Elaboración
propia, 2025*



MILLENNIALS ISSUES

2024
Oil on canvas
60 x 60 cm

PROBLEMAS MILENALES

2024
Óleo sobre lienzo
60 x 60 cm

Imagen 19: Elaboración propia, 2025



FAMILY MEETING

2024
Oil on canvas
30 x 30

REUNIÓN FAMILIAR

2024
Óleo sobre lienzo
30 x 30

Imagen 20: Elaboración propia, 2025

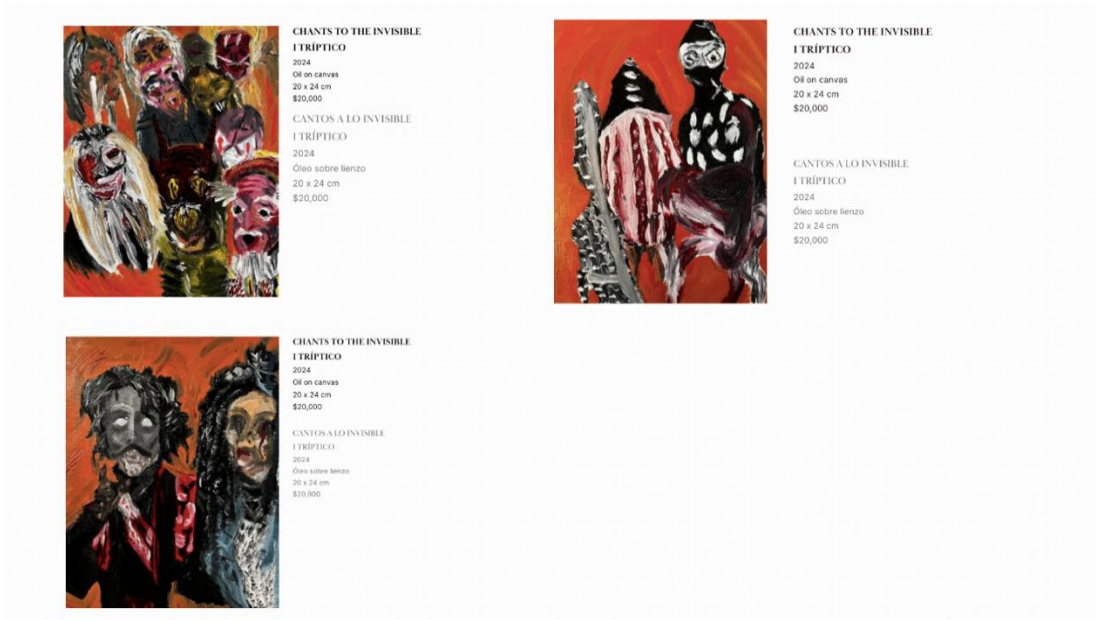


Imagen 21: Elaboración propia, 2025



CATÁLOGO DEMIAN

Imagen 22: Elaboración propia, 2025

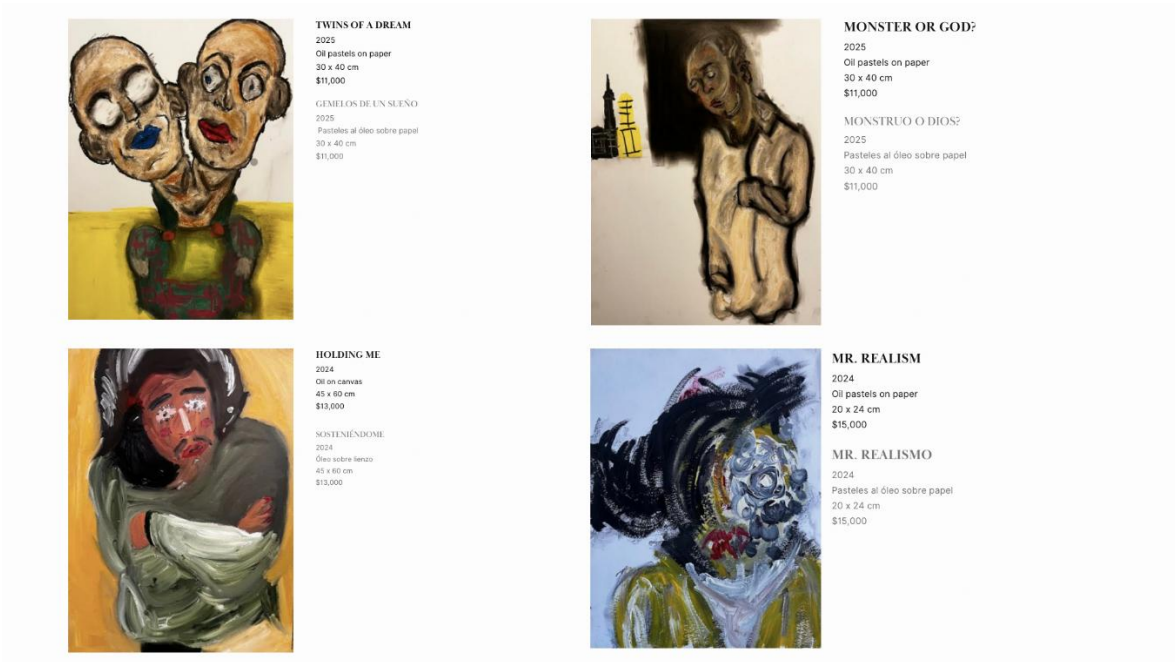


Imagen 23: Elaboración propia, 2025



Imagen 24: Carta curatorial, Maestra Catalina Ruiz 2025

Tlaquepaque, Jalisco a 15 de mayo de 2025

A quien corresponda,

A pesar de su corta trayectoria, la obra de Demian revela una voz firmemente asentada en la convicción de ser artista. Sus composiciones se construyen con pinceladas decididas que, lejos de buscar la fidelidad anatómica o el detalle mimético, apuestan por una figuración difusa que privilegia la emoción sobre la representación. Si en sus retratos los rostros se desdibujan es porque lo que importa en la contemplación no es el individuo sino la carga afectiva que emana de su presencia.

Esta apuesta por el gesto y la energía de la pintura como vehículo de lo humano, nos recuerda el expresionismo alemán pero a través de lectura pasada por el tamiz del calor mexicano. Aquí no hay sombras densas ni dramatismos sombríos, sino un cromatismo vibrante que insiste en un rojo violento, puro. Su trabajo tiene la potencia de quien, al no estar formado en la academia, se permite expresar sin los límites de lo correcto.



Mtra. Magda Catalina Ruiz Díaz
Curadora de arte y profesora del departamento de Estudios Socioculturales

Imagen 25: Carta curatorial, Maestra Catalina Ruiz 2025

Tlaquepaque, Jalisco a 2 de mayo de 2025

A quien corresponda:

Como asesora en curaduría del PAP Inteligencia Cultural y Comercial para los Negocios Internacionales, expongo a continuación algunas impresiones sobre la obra de Demian, donde la pintura se convierte en un territorio de tensión entre lo humano y lo monstruoso, entre lo real y lo imaginario. Su trabajo, que evoca la emoción expresionista, explora la condición humana desde una mirada cruda y visceral, despojando al rostro de su anatomía, para recrearlo desdibujado, borrado o transformarlo en la expresión misma del delirio.

Este joven artista emergente que se reconoce a sí mismo como un "fragmento que muta", tiene una propuesta multidisciplinaria diversa y potente que explora las emociones y las facetas más enigmáticas de los seres humanos. Mientras que en su pintura, los trazos y pinceladas de primera intención y el manejo de colores intensos y de texturas rugosas, crean composiciones que incomodan y a la vez intrigan. Su obra se aparta del paradigma de la belleza tradicional para mostrar un lenguaje plástico que invita a entrar en el campo onírico, instintivo y fantástico.

Cada pieza es como una grieta, como la imagen en un espejo roto, que refleja la fragilidad de la identidad o que evoca las violencias que enfrentamos directa e indirectamente. Demian está configurando una propuesta que hay que seguir con atención, pues es genuina y espontánea y muestra indicios de un desarrollo artístico prometedor.

Extiendo la presente para los fines que al artista convengan.

Atentamente,



Dra. Talien Corona Ojeda
talien@iteso.mx
Centro Interdisciplinario para la Formación y Vinculación Social

Imagen 26: Carta curatorial, Talien Corona, 2025

Proveedor	Tipo de Sticker	Cantidad / Tamaño	Precio Aproximado	Características	Notas
MG Offset y Digital	VinilS brillante, mate, transparente	Planilla de 145x55 cm (ej. 260 stickers de 5 cm)	\$230 MXN por planilla	Alta calidad fotográfica, vinil premium, medio corte a registro circular, en figura o recto	Envío nacional \$160 MXN; diseño adicional \$50-\$300 MXN; tiempo de producción 1-2 días hábiles. Fuente
Hazlo Sticker (Clasf.mx)	Vinil con recorte profundo	200 stickers de 5x5 cm	\$550 MXN	Impresión y recorte personalizado, envía tus archivos o imágenes favoritas	Contacto a través de redes sociales. Fuente
Sticker Mule México	Stickers personalizados con fotos	Desde 50 piezas (50x50 mm)	Desde \$1,125 MXN	Impresión a todo color, cualquier forma, descuentos por volumen	Ideal para eventos y celebraciones. Fuente

Imagen 27: Tabla de cotizaciones de promocionales. Stickers.

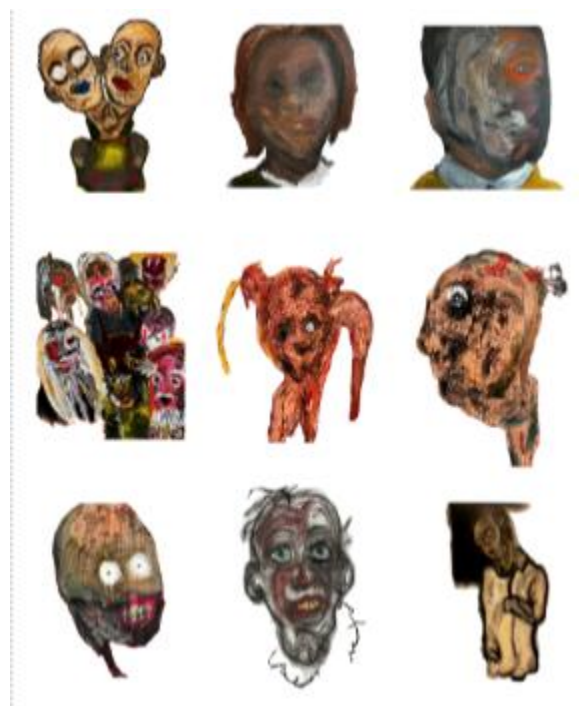


Imagen 28: muestra de plantilla sugerida para impresión.

Proveedor	Tipo de Libreta	Tamaño / Hojas	Precio Aproximado	Personalización	Notas
Personalizados GDL	Curpiel con grabado láser	Variados (ej. 15x21 cm, 80 hojas)	Desde \$52–\$150 MXN	Grabado o corte láser	Diseño duradero y de alta calidad. Fuente
El 78 Centro Impresor	Pasta dura, a grapa	Desde 50 hojas	Desde \$45–\$60 MXN	Impresión personalizada	Opciones económicas y personalizables. Fuente
OC Promocionales	Curpiel, ecológicas, con bolígrafo	Variados (ej. 14x21 cm, 80 hojas)	Desde \$24.48–\$160.20 MXN	Serigrafía a una tinta	Precios varían según cantidad; opciones ecológicas disponibles. Fuente
AMU Regalos	Curpiel	10x14.5 cm, 80 hojas	\$125 MXN (10% de descuento por 30 o más)	Diseño personalizado, nombres o iniciales	Ideal para regalos personalizados. Fuente

Imagen 29: Tabla de cotizaciones de promocionales. Libretas.



Imagen 30. Imagen conceptual de libreta sugerido, Open AI (2025), Chat GPT (versión del 08 de abril del 2025) [Modelo de lenguaje de gran tamaño]. <https://chat.openai.com/chat>



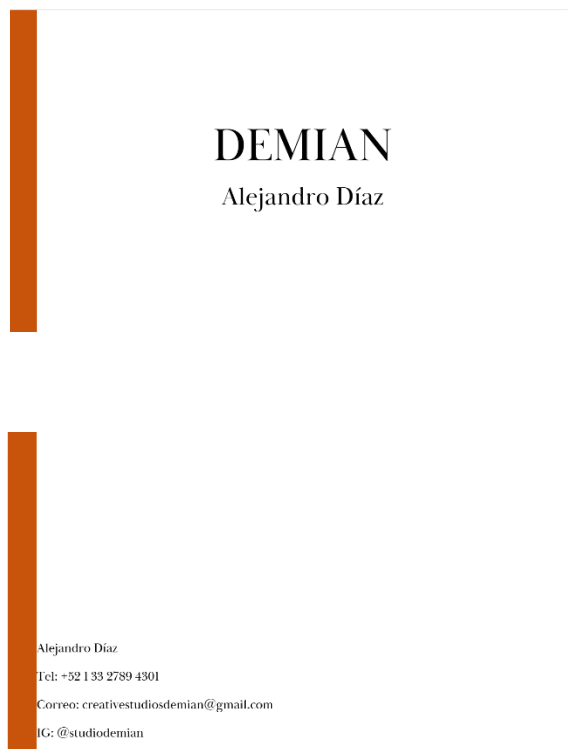
Imagen 30. Imagen conceptual de libreta sugerido, Open AI (2025), Chat GPT (versión del 08 de abril del 2025) [Modelo de lenguaje de gran tamaño]. <https://chat.openai.com/chat>



Imagen 32. Figura de creación propia. Mockup espacio expositivo. Figura de creación propia



Imagen 33. Figura creación propia. Mockup de folleto



*Imagen 34, 35. Figura de creación propia.
Mockup Tarjeta de presentación, ambos lados.*

Producto	Descripción	Cantidad sugerida	Precio unitario (MXN)	Subtotal (MXN)
Folleto tipo tríptico A4	A color, doblado en tres partes, en papel couché o bond grueso	100	\$15	\$1,500
Versión en inglés (tríptico)	Traducción e impresión igual que el anterior	50	\$15	\$750
Tarjetas de presentación	Impresión frente y vuelta, con datos y redes	250	\$2	\$500
QR impreso y enmicado	2 códigos QR con ligas a portafolio y catálogo, tamaño carta	4	\$20	\$80
Plantilla tamaño tabloide	Imagen promocional para colocar en el stand	2	\$15	\$30

Subtotal total estimado por los materiales: \$2,860 MXN

Imagen 36. Tabla de costos y precios de objetos promocionales.

Presupuesto	Vuelo	Costos (vuelo redondo aproximado)	Transporte local aproximado	Referencias

Alto	Vuelo directo de Guadalajara (GDL) a JFK con Aeroméxico (5 horas ida, 5 horas vuelta)	\$1,050 USD	180 USD (Uber o taxi principalmente)	https://www.rome2rio.com/es/s/Guadalajara/Nueva-York NYC Taxi & Limousine Comm
Medio	Vuelo con una escala de Guadalajara (GDL) a JFK con Interjet (8 –12 horas ida, 8 a 12 horas regreso)	\$932 USD	\$125 USD (combinación de Metro, Uber ocasional)	https://www.rome2rio.com/es/s/Guadalajara/Nueva-York MTA NYC (tarifas semanales MetroCard)
Bajo	Autobús de Guadalajara a Nueva York vía Greyhound (55 horas traslado ida, 55 horas vuelta)	\$740 USD	\$85 (MetroCard para ilimitado de 7 días)	https://www.rome2rio.com/es/s/Guadalajara/Nueva-York https://www.rome2rio.com/es/s/Guadalajara/Nueva-York MTA NYC (tarifas semanales MetroCard)

Imagen 37. Tabla cotizaciones. Transporte.

Presupuesto	Tipo de alojamiento	Costos por noche aproximado (6 noches)	Referencias
Alto	Hotel 5 estrellas (Artezen Hotel)	\$365 USD	https://hotelguides.com/new-york/new-york-metropolitan-pavilion-ny-hotels.html
Medio	Hampton Inn Chelsea (108 West 24th Street)	\$360 USD	https://hotelguides.com/new-york/new-york-metropolitan-pavilion-ny-hotels.html

Bajo	Motto Hotel by Hilton Chelsea (113 West 24th Street)	\$187 USD	https://hotelguides.com/new-york/new-york-metropolitan-pavilion-ny-hotels.html
------	--	-----------	---

Imagen 38. Tabla de cotizaciones. Hospedaje.

Presupuesto	Alimentación opciones	Costo (aproximado por día)	Referencias
Alto	Restaurantes de alta gama y desayuno dentro del hotel - Kuu Ramen - Aroy Dee - Thai Kitchen - Sushi & Co	\$100 USD	https://www.tripadvisor.com/RestaurantsNear-g60763-d15237449-Artezen_Hotel-New_York_City_New_York.html
Medio	Restaurantes de comida rápida y cafeterías locales - Johny's Luncheonette - Malibu Diner - Tappo	\$45 USD	https://www.tripadvisor.com/RestaurantsNear-g60763-d268216-Hampton_Inn_Manhattan_Chelsea-New_York_City_New_York.html
Bajo	Comida comprada en supermercados y preparada. - Cafe Deli-Cious, comida rápida - Dunkin', Donas y café - Smithfield Hall, Bar y comida americana	\$20 USD	https://www.tripadvisor.ca/RestaurantsNear-g60763-d26335829-Motto_By_Hilton_New_York_City_Times_Square-New_York_City_New_York.html

Imagen 39. Tabla de cotizaciones. Alimentación.

CONCEPTO	MONTO ESTIMADO
Costo del Stand	\$1,580
Comisión por pago con tarjeta	\$153
Total en USD	\$1,311 USD
Total en MXN (tipo de cambio: \$19.56)	\$25,655 MXN

Imagen 40. Tabla de desglose de costos de espacio físico.

CONCEPTO	Económico (USD)	Media (USD)	Alta (USD)
Stand (\$79 USD/ft2)	(120 ft2=12.15m2) \$9,480/6 = \$1,580	(260 ft2) \$20,540/6 = \$3,423.33	(400 ft2) \$31,600 / 6 = \$5,266.66
Transporte GDL-NY	\$740.00 (redondo en autobús)	\$932.00 (redondo con escalas)	\$1,050.00 (redondo directo)
Hospedaje (7 días)	\$1,122.00 (\$187 diarios)	\$2,120.00 (\$360 diarios)	\$2,190.00 (\$365 diarios)
Alimentación (total)	\$120.00 promedio (\$20 diarios)	\$270.00 (\$45 diarios)	\$600.00 (\$100 diarios)
Transporte local	\$85 (Tarjeta de metro para uso ilimitado de 7 días)	\$125 (Combinación de Metro y Uber ocasional)	\$180 (Uber o taxi principalmente)
Seguro de Obra	\$0.00 (Incluido en coste logístico)	\$0.00 (Incluido en coste logístico)	\$5,110.17
Seguro médico de viaje (6 días)	\$16.14	\$40.95	\$78.94

Logística (ida y vuelta)	\$1,343.00	\$2,113.00	\$2,113.00
Total estimado USD	\$5,006.14	\$9,024.28	\$16,588.77

Imagen 41. Tabla compilatoria dividido por: Caro// Medio // Barato

2. Productos

**INSTITUTO TECNOLÓGICO Y DE ESTUDIOS SUPERIORES DE OCCIDENTE
DEAM: Departamento de Economía, Administración y Mercadología**

PROYECTO DE APLICACIÓN PROFESIONAL (PAP)

ECONOMÍA SOLIDARIA Y TRABAJO DIGNO

Programa Desarrollo de Estrategias Comerciales Nacionales e Internacionales



**ITESO, Universidad
Jesuita de Guadalajara**

PROYECTO:

3J04 Inteligencia Cultural y Comercial para los Negocios Internacionales

**Internacionalización de la obra del artista Alejandro Diaz,
misión Feria Internacional**

PRESENTAN

Lic. En Arte y Creación Carlos Urteaga Vidal
Lic. En Arte y Creación María Inés Martin Villaseñor
Lic. En Arte y Creación Samantha Guerrero Aviña

Lic. en Comercio y Negocios Globales Johan Alejandro Paganoni Torres
Lic. en Comercio y Negocios Globales Andre Manuel Torres Real
Lic. en Comercio y negocios Globales Savka Paulette Estrada Benavides

PROFESOR PAP:

Mtra. Mariana Luna Camacho

Tlaquepaque, Jalisco, 08 de mayo de 2025

Índice del reporte

1. Fundamentación del trabajo.	48
2. El mercado del arte: situación y problemática actual	49
2.1. Características generales del mercado en Jalisco: actores y procesos clave	49
2.2. Problemática actual	50
2.3. El arte como inversión	51
2.4. Importancia y valor de las industrias culturales	51
2.5. Impacto social y económico de las industrias culturales en Jalisco	51
3. Proceso de selección de proyectos	52
3.1. Opciones de ferias, misiones, bienales y exposiciones nacionales con proyección internacional	53
3.2. Contexto de la exhibición	54
3.3. Justificación y beneficios de la participación	56
3.4. Beneficios de la participación	58
4. Estrategia de precios internacionales	58
4.1 Valoración de obra internacional	58
4.2 Estrategia de precios internacionales para el producto	61
4.3 Evaluación de costos del producto	62
5. Análisis del mercado de Estados Unidos	63
5.1. Segmentación socioeconómica del país destino	64
5.2. Características del consumidor de arte	65
5.3. Segmentación por tribus.	65
5.4. Perfil y características de un coleccionista de arte en el país destino.	67
6. Planeación logística y aduanera de la misión	70

6.1 Operación aduanal del proyecto	70
6.2. Régimen de exportación temporal: características, requisitos y escenarios supuestos.....	75
6.3. Documentos y trámites requeridos: ida y vuelta (despacho aduanal).....	77
6.5. Propuesta Landed Cost: ida y vuelta.....	79
6.6. Elementos clave y riesgos de cadena de suministros para la internacionalización.	83
6.7. Empaque y embalaje	84
6.8. Evaluación de riesgos operativos y plan de contingencia.	86
6.9 Estrategias para reducir el costo en la cadena logística y la huella de carbono	91
7. Propuesta de valor agregado internacional.....	91
7.1 Carpeta del artista bilingüe	92
7.3 Statement y carta de curadores bilingüe	96
7.4 Protección de marca y autor	99
7.5 Artículos promocionales.....	102
7.6 Evaluación y recomendaciones de estrategias para el posicionamiento en redes sociales.	105
7.7 Certificado de autenticidad de obra.	108
7.8 Propuesta de intervención del espacio de exhibición	109
8. Análisis financiero de la misión comercial internacional	114
8.1 Transportación	114
8.2 Hospedaje	115
8.3 Alimentación	116
8.4 Costo del espacio físico.....	117
8.5 Seguros médicos.....	118
8.6 Gastos de representación y artículos promocionales.....	119
8.7 Gastos de la misión internacional	119
9. Programas de fomento, apoyos y financiamiento para participar en ferias, bienales y misiones internacionales.....	121
9.1 Apoyos federales.	121
9.2 Programa nacional de eventos internacionales.....	123

9.3 Programas internacionales de apoyo.	125
9.4 Apoyos estatales.	126
Bibliografía:	129

1. Fundamentación del trabajo.

Nuestro artista, Alejandro Díaz Salgado nos expresó como para poder desarrollarse en el mundo del arte, construyó a Demian, el cual es un seudónimo y propuesta artística que nace de la filosofía y la literatura que busca expandirse y resonar a través del arte. Su obra se caracteriza por una narrativa de lo absurdo, el tedio, y el nihilismo, creando así una experiencia que va más allá de lo visual. La propuesta de Demian se enfoca más en el discurso que en la estética, logrando que su arte sea mutante, como él mismo lo define, esto permite que el mensaje que quiere comunicar pueda expresarse a través de la pintura y el performance, además incorpora varios elementos simbólicos que refuerzan el discurso.

Considerando su línea conceptual y las expectativas que ha ido desarrollando a través de su práctica artística, tiene los recursos para poder expandirse a un público nuevo. No podemos encasillar su estética o su estilo de creación, ya que por sí sola trasmite las inquietudes y cuestionamientos filosóficos, reflejados así en su obra.

En los inicios de su trayectoria comenzó dedicándose de forma independiente al marketing digital, (negocios y comercio) lo que lo llevó a tener interés por la ilustración digital y encaminar sus estudios para desarrollar una carrera profesional en el arte. Él menciona que nunca estuvo familiarizado con este ámbito, sin embargo, encontró su vocación en ser artista. Y como parte de su estrategia de profesionalización, ha decidido dar el siguiente paso en su carrera, internacionalizar su obra y participar en una feria de arte internacional. Para ello, hemos descrito un plan que le permitirá ampliar su alcance y consolidarse en el mercado global.

Un punto clave fue cuando empezó a mostrar sus pinturas en la escena local de la ciudad de Guadalajara y fueron muy bien recibidas por la escena local, lo que hizo conectar con un colaborador, con la iniciativa de comenzar una galería de arte, le ofreciera un espacio para poder hacer su primera exposición, lugar donde actualmente es su taller. Comenzaron a trabajar en armonizar el espacio y convertirlo en una galería, House 22.

Demian tuvo la oportunidad, debido a sus intereses específicos a estas vertientes del arte, de participar en la organización y curaduría de la exposición y homenaje a Javier Campos Cabello *Cartas de Navegación*, presentada en el Museo Cabañas. Esta y otras experiencias de acercamiento al ámbito artístico permitieron que se reafirmara su decisión de profesionalizarse.

El proyecto artístico de Demian viene de un contexto específico y que podríamos decir está atado a la posición de la ciudad de Guadalajara; que después de poder discutir con el artista de su opinión acerca de esta cuestión, podemos aclarar que los problemas que enfrentan las industrias culturales, en esta actualidad, son más bien varios factores que están ligados con los actores principales que determinan o de cierta forma legitiman el estado del arte actual, tales como instituciones, ferias, etc. Estos factores intervienen en la capacidad del artista de introducirse en el mercado, tales como, capital social, educación y demás privilegios sociales que puedas ir adquiriendo, cada contexto modifica si el proyecto artístico en específico goza de las oportunidades de forma satisfactoria o no tanto entorno a las industrias culturales. Estas oportunidades están ligadas con instituciones diversas en donde la accesibilidad y visibilidad, los espacios y regulación que provean, el financiamiento.

Para este proyecto, Demian nos contó su acercamiento al arte y su deseo de participar en una feria internacional. Esto lo lleva a tomar pasos estratégicos para seguir explorando mucho más en la industria y avanzar en su carrera artística.

Alejandro, bajo la identidad de Demian tiene interés de seguir creando y poder consolidarse como un artista que vive de su arte. Llegar a cierto punto de reconocimiento con sus obras, en donde su estilo único sea identificado instantáneamente, razón por la que, por ejemplo, no firma sus obras en un lugar visible, experiencia en contraste con otros contextos, exploración de su quehacer artístico.

2. El mercado del arte: situación y problemática actual

2.1. Características generales del mercado en Jalisco: actores y procesos clave

Se expresa que, el mercado del arte ha tenido una relevancia significativa para la identidad de Jalisco, sin embargo, el apoyo del gobierno no ha sido siempre el mejor, el estado abarca un conjunto diverso de prácticas, entre las que destacan las artes plásticas y visuales, la música y las artes escénicas.

Identificamos que, primero, sería la Secretaría de Cultura de Jalisco, que es la principal figura gubernamental encargada de impulsar programas de becas que van desde los \$10,000 MXN hasta los \$100,000 MXN en pagos de una sola exhibición y para gestionar exposiciones. Segundo actor, serían las instituciones y museos como el Instituto Cultural Cabañas, MUSA, Museo de Arte de Zapopan, entre otros, debido a que son los principales escenarios que actúan como el vínculo entre el público y los artistas.

También consideramos que en los últimos años han existido múltiples ferias y eventos artísticos que organizan junto con los actores previamente mencionados, con el objetivo de realizar procesos clave para la promoción del arte en Jalisco. Por ejemplo, la Feria de Arte Material, Guadalajara ART WKND, la muestra *Los Secretos del Color* expuesta en el Museo de las Artes de la Universidad de Guadalajara (MUSA), Colección Zarur, entre otros. A pesar de tener esfuerzos de fomentar el arte en Jalisco, se expresa que aún se queda corto a comparación de la Ciudad de México, que tienen ferias como Zona Maco o Salón ACME, los cuales tiene un mayor alcance para promocionar el arte mexicano.

2.2. Problemática actual

Al analizar las limitantes con las que podríamos encontrarnos en el proceso de internacionalización de la obra, contemplamos que en México específicamente la inversión pública y privada en proyectos artísticos no siempre se alinea con las necesidades de los artistas, como lo son el financiamiento suficiente, ya que se requieren apoyos económicos que les permita cubrir sus gastos, así como su propio sustento mientras desarrollan estos proyectos. El acceso a la formación y profesionalización que les permita perfeccionar y desarrollar sus habilidades y estrategias para sostener su carrera, por lo que tomando como base reportes de revistas locales. Los cuales argumenta que, aunque existen programas de becas y convocatorias por parte de la Secretaría de Cultura de Jalisco y otras organizaciones. La cobertura y las cantidades de los apoyos son insuficientes para sostener que los artistas puedan sostenerse en las etapas iniciales de su carrera. Dando como resultado una fuga de artistas hacia otros estados (Revista Arte y Cultura Contemporánea, 2020). Esta es la primera problemática que logramos identificar.

Como segunda problemática, aparte de la falta de inversión pública y privada. Se expresa que los últimos años la gentrificación ha sido un problema que repercute en las actividades artísticas del estado. Ya que, en zonas como la Colonia Americana o Santa Tere, han sufrido un aumento en precios de renta y compra masiva de terrenos de constructoras para construcción de departamentos, lo anterior mencionado, reduce el número de espacios de exhibición y talleres, provocando así que haya un desplazamiento de artistas que antes encontraban lugares económicamente accesibles para crear y exponer sus obras (El Informador, 2021).

Como tercera y principal problemática, se hace énfasis en como muchos artistas que están recién egresados de universidades o academias artísticas, ya sean privadas o públicas, no encuentran canales de difusión adecuados de su arte, ya que, debido a no tener capital social, enfrentan barrera para ingresar a galerías o exposiciones con altos costos de participación. Por lo que se concluye que, para tener éxito en México, los números no son muy favorables, con ingresos promedio de los artistas en Jalisco de un monto por \$5,680 MXN mensuales (*Dibujantes Y Diseñadores Artísticos, Ilustradores Y Grabadores: Salarios, Diversidad, Industrias E Informalidad Laboral | Data México*, 2024). Dando como resultado la necesidad de contactos y capital suficiente para poder trabajar por su cuenta en lugar de estar asociados con una agencia o entidad de gobierno.

2.3. El arte como inversión

Tomando en cuenta que el arte puede ser una inversión miento y la presencia de nuevos espacios para el desarrollo del medio, existe una percepción de que en Jalisco hay pocos compradores y coleccionistas de arte. Se considera que las personas con poder adquisitivo adecuado no consideran el arte como una inversión. (Legisladores de México, 2024)

Sin embargo, el gobierno de Jalisco ha mostrado interés en incentivar el sector cultural. En 2023, fue propuesto un incremento del 37% del presupuesto destinado a cultura, esto alcanzando los 110 millones 911 mil pesos para el fondo estatal del fomento para la cultura y las artes. (Grupo Milenio, 2025)

2.4. Importancia y valor de las industrias culturales

No podemos dejar de mencionar la importancia y valor de las industrias culturales en México, por lo tanto, estas actividades culturales han sido promovidas, pues buscan revitalizar sus economías, aportando un porcentaje significativo al empleo e ingresos locales. Con la activación en porcentaje significativo al empleo e ingresos locales. Estas actividades si se realizan de manera correcta no solo sirven para generar utilidades. (La industria cultural en las ciudades de México, 2019).

2.5. Impacto social y económico de las industrias culturales en Jalisco

Si nos centramos solo en el Estado, el arte y la industria cultural en Jalisco tiene un impacto bastante significativo, pues desde la identidad, el ser reconocido como cuna de expresiones

culturales debido a la diversidad como el mariachi, la charrería y sus artesanías han fortalecido la identidad local fomentando el sentido de pertenencia. Al ser un espacio libre para la expresión, las iniciativas artísticas han permitido que distintos sectores de la población accedan al arte, esto logrando una reducción en las desigualdades y promoviendo la participación ciudadana. (UNESCO, 2024)

Al ser Jalisco un lugar donde se fomente el arte, existe eventos para el turismo cultural tal como lo son el Festival Internacional de Cine de Guadalajara, la Feria Internacional del Libro, entre otros más que enriquecen la vida cultural del lugar.

Según el informe más reciente, el arte y la cultura aportaron 3.1% al PIB de México. La industria cultural en Jalisco, generan miles de empleos directos e indirectos, lo cual beneficia tanto a artistas como a proveedores de servicios. Estos eventos culturales y festivales atraen inversión y turismo, beneficiando a sectores como hotelería, gastronomía, el comercio en general. Guadalajara en específico ha sido una incubadora de creación e innovación, fomentando y apoyando startups y atrayendo inversiones extranjeras. (Innovación para la cultura Jalisco, 2025)

3. Proceso de selección de proyectos

Como equipo de trabajo del proyecto de Inteligencia Cultural y Comercial Para Los Negocios Internacionales, después de hacer análisis de ferias de arte, consideramos que la Affordable Art Fair representa la mejor oportunidad de internacionalización para la obra de Demian. Esta feria, con presencia en ciudades clave como Singapur, Nueva York, Hamburgo y Sídney. Se ha consolidado como una plataforma accesible para artistas emergentes, ofreciendo visibilidad ante coleccionistas, galeristas y público internacional. Su enfoque en el arte contemporáneo a precios accesibles permite a creadores emergentes como Alejandro (Demian) poder ampliar su mercado y establecer nuevas conexiones con artistas internacionales. Además, la estructura inclusiva y su diversidad de la feria para los participantes, la convierten en un espacio idóneo para artistas en proceso de expansión, proporcionando un ambiente ideal para el crecimiento profesional, personal y la consolidación de obras tapatías en el ámbito internacional.

3.1. Opciones de ferias, misiones, bienales y exposiciones nacionales con proyección internacional

Tras haber tenido las visitas de nuestro artista Alejandro Díaz Salgado (Demian), junto con la visita guiada hacia su galería y una investigación sobre los eventos que mejor se alinean con las metas de Alejandro, hemos optado por escoger a la organización de *Affordable Art Fair*. La cual se enfoque en promover arte contemporáneo, tanto de artistas emergentes y consolidados, que buscan exposición internacional. A continuación, se muestra el listado de las ferias que tendrán lugar este 2025.

a) Affordable Art Fair, Hamburg, 13-16 Noviembre 2025

La edición de Hamburgo del Affordable Art Fair es una feria de arte contemporáneo que se destaca por su diversa escena cultural, donde ofrece oportunidades a talentos emergentes y consolidados. La feria se realizará en el recinto de la Hamburg Messe, ubicado en el centro de la ciudad. El objetivo es claro, acercar obras de arte con precios accesibles a una audiencia amplia, tanto coleccionistas nuevos como experimentados. La feria cuenta una sección de artistas emergentes. Las ferias de arte con enfoque en Arte contemporáneo facilitan que los artistas vendan sus obras en precios máximos aproximados de hasta €10,000 EUR.

b) Affordable Art Fair, Nueva York, 17-21 Septiembre 2025

La edición del Affordable Art Fair en Nueva York, es una feria internacional que se celebra en Nueva York, tradicionalmente ocurre en el Metropolitan Pavilion, el cual se ubica en el Barrio de Chelsea. Su objetivo es darle más foco al arte contemporáneo, ideal para artistas emergentes.

c) Affordable Art Fair, Sydney, 06-09 Noviembre de 2025

La Affordable Art Fair de Sydney es una feria de arte contemporáneo que forma parte del catálogo de eventos que ofrece esta organización emblemática Carriageworks, se reunirán galerías y artistas de todo Australia. La feria ofrecerá una amplia variedad de obras originales, con precios que oscilan hasta los \$10,000 AUD, brindando la oportunidad de adquirir piezas únicas en diferentes disciplinas como pintura, escultura y arte digital.

d) Affordable Art Fair, Singapore 13-16 Noviembre de 2025

Affordable Art Fair de Singapur esta feria anual celebra su 16ª edición en 2025 y se ha consolidado como una plataforma accesible para que tanto nuevos coleccionistas como entusiastas del arte adquieran obras contemporáneas a precios asequibles. La feria es realizada en el *F1 Pit Building*, reúnen a más de 80 galerías locales e Internacionales. Todas las piezas expuestas están valoradas por debajo de \$15,000 SGD, lo que facilita el acceso al arte de calidad sin necesidad de realizar grandes inversiones. Participan galerías locales e internacionales, ofreciendo una amplia gama de estilos y medios artísticos. La feria suele organizar talleres y eventos especiales para involucrar a los visitantes y enriquecer su experiencia artística.

3.2. Contexto de la exhibición

Después de una evaluación para atender a las necesidades de la naturaleza del proyecto y también de contemplar el sentir de Alejandro acerca de las opciones propuestas, consideramos que la edición del Affordable Art Fair en Nueva York puede ser la más provechosa en muchos sentidos. Comenzando por el contexto puntual de la feria, esta se desarrolla en el Metropolitan Pavilion, ubicado en el barrio de Chelsea, uno de los epicentros artísticos más importantes de la ciudad. Este evento convoca tanto a artistas emergentes como a expositores internacionales, ofreciendo una amplia variedad de estilos y propuestas dentro del arte contemporáneo, que incluyen pintura, escultura, técnicas mixtas y arte digital.

Por su nombre, que menciona la palabra “*Affordable*” (asequible), esta feria busca democratizar el acceso al arte, permitiendo que tanto coleccionistas experimentados como nuevos compradores puedan adquirir obras a precios accesibles, con rangos de entre \$100 USD y \$12,000 USD. La feria se lleva a cabo en dos ediciones anuales, la de primavera del 19 al 23 de marzo de 2025 y la de otoño del 17 al 21 de septiembre de 2025, ambas en el Metropolitan Pavilion. Participan galerías locales, nacionales e internacionales, presentando una selección curada de arte contemporáneo asequible.

Además de la venta de arte, la feria ofrece charlas y paneles con artistas y expertos, talleres interactivos, visitas guiadas y eventos especiales, brindando así una experiencia inmersiva que fomenta el coleccionismo y la visibilidad de nuevos talentos dentro del circuito artístico de Nueva York. Los expositores y actividades de cada edición se revelan semanas antes de que comiencen por sus redes sociales y medios de difusión.

Los tamaños de los stands según ediciones pasadas son variados, pero un promedio generalmente entre 12-37 metros cuadrados. Teniendo el objetivo de poder acomodar espacios hasta máximo 6 artistas en un stand de mínimo 12 metros cuadrados. Contando los stands con las siguientes características:

- Paneles de pared blancos de 8 a 10 pies de altura
- Luces LED direccionales tipo flood, colocadas en un sistema de estructura (truss) sobre las paredes del stand
- Cartelización en sitio con el nombre de tu galería, ubicación y número de stand
- Publicidad a través de materiales de marketing impresos y en línea
- Entrada en la guía de la feria y en nuestro sitio web
- Asignación de invitaciones digitales para la Private View, pases digitales de admisión general y pases de reingreso
- Acceso a la estación de embalaje en sitio (exclusivamente para obras vendidas)
- Publicidad y marketing profesional gestionado por la administración de la feria sin costo adicional
- Apoyo del equipo experimentado de Affordable Art Fair, del equipo de producción y de la agencia de relaciones públicas
- Servicio de transporte interno (drayage)
- Seguridad las 24 horas

Las fechas importantes para considerar para otoño de 2025 o en su defecto 2026 en caso de ser aceptado en la feria serían las siguientes:

- **Entrega de mercancías:** martes, 16 de septiembre – miércoles 17 de septiembre (hasta las 16:00 PM)
- **Montaje:** martes, 16 de septiembre y miércoles, 17 de septiembre hasta las 4pm.
- **Private view:** miércoles 17 de septiembre 2025, 18:00 – 21:00
- Inauguración de la feria: **jueves 18** de septiembre 2025
 - Horario general: 12:00 – 18:00 PM
 - Entrada gratuita con donación de materiales de arte: 18:00 – 20:00
- **Día 2 de la feria: viernes 19** de septiembre 2025

- Horario general: 12:00 – 18:00 PM
- *Art After Dark*: 18:00 – 21:00 PM
- **Día 3 de la feria. Sábado 20** de septiembre 2025
 - Horario general: 10:00 – 20:00 PM
 - Programa especial “Artist Is In” (todo el día)
- **Día 4 de la feria: Domingo 21** de septiembre 2025
 - *Stroller Hours*: 10:00 – 14:00 PM
 - Horario general: 10:00 – 17:00 PM
- **Desmontaje de mercancías:** Domingo, 21 de septiembre de 17:00pm a 23:00pm.

Como datos relevantes, se investigó que en la pasada edición de otoño de 2024, la feria reunió a cerca de 12,000 visitantes y alcanzó ventas totales por \$3.6 millones de dólares. Cada galería obtuvo en promedio \$46,407.00 USD, reflejando un desempeño comercial sólido, mientras que el precio medio de las obras vendidas fue de \$1,900.00 USD. Esperando poder superar estas cifras en la nueva edición del año 2025.

3.3. Justificación y beneficios de la participación

En comparación con otras sedes de la Affordable Art Fair, Nueva York ofrece mejores condiciones para nuestro artista. Primeramente, por la posición financiera de los visitantes que brinda oportunidades de networking incomparables, que Alejandro rara vez podrá llegar a tener en México. Ya que la ciudad concentra un gran número de galeristas, curadores, críticos y fanáticos del arte con gran poder adquisitivo.

Segunda ventaja, sería la fuerte presencia de medios de comunicación especializados y la atención global en redes sociales que recibe cada evento artístico en Manhattan, lo que multiplica la visibilidad que tienen los artistas que participan. Tercero se expresa que la feria está alineada con la filosofía de Alejandro Diaz (Demian), ya que se define como un artista emergente de estilo contemporáneo, el cual tiene la necesidad de poder conectar con públicos internacionales, que tengan la capacidad de valorar la originalidad de su oferta artística.

También considerando el hecho de escoger una feria en el país vecino en lugar de otro continente, esto facilita la logística y costos, tanto en cuestiones de traslado, como de exportación de las obras. Ya que podemos encontrar opciones accesibles en vuelos directos

de 5 horas para nuestro artista y existen 3 modalidades para poder transportar las obras, lo cual que facilita el envío, pudiendo ser por medio terrestre, aéreo o marítimo.

Otro de los factores por los que la ciudad se adapta a las condiciones del proyecto es que suponemos que la sociedad estadounidense en gran parte permite que florezcan la autonomía y la creatividad individual, lo que se traduce en un panorama rico en proyectos independientes y avances originales, valores que promueven fuertemente. Si sistema también promueve una distribución del poder que facilita la autogestión y la innovación individual, creando ese dinamismo entre la atmosfera social.

Por lo que se puede concluir que la Affordable Art Fair en Nueva York sería la mejor opción para la internacionalización de Alejandro (Demian) gracias a su extraordinaria exposición mediática, diversidad de coleccionistas, poder adquisitivo de la ciudad y la menor distancia al poder en Estados Unidos en términos de jerarquía en el ámbito artístico, lo que promueve una escena más abierta a la autogestión y la innovación independiente. Sin dejar atrás lo que creemos es más relevante en el caso, el impacto visual y la carga conceptual de su obra son factores que consideramos facilitar su éxito en un lugar como Nueva York.

Concluyendo así, que este espacio ofrece las condiciones ideales para potenciar la carrera de un artista emergente como Demian e impulsarlo para cumplir con sus metas, sobre poder dar un salto hacia la internacionalización de su arte. Para más información acerca de la feria, favor de visitar este link: [AAF_2024_NYFALL_08_Fair-Guide_w1080xh1920_v2.pdf](#)



Imagen 1: Feria de Arte en Nueva York año 2023.
Recuperada de <https://affordableartfair.com/>

3.4. Beneficios de la participación

Tras haber hecho una breve investigación de las 4 ferias propuestas, recomendamos la siguiente bajo los beneficios que se mencionan debajo:

- a) Nueva York: Es una de las ciudades capital del arte contemporáneo, con una sociedad multicultural y receptiva de distintas propuestas artísticas. Hay una gran oportunidad de crear una red de conexiones y oportunidades para ampliarse a distintos públicos debido al turismo, diversificando el mercado. Asimismo, esto lo lleva a ganar cierto reconocimiento en la escena artística internacional.
- b) En cuestiones de traslado, podemos encontrar vuelos accesibles directos de 5 horas. Existen 3 modalidades para poder transportar las obras, lo cual que facilita el envío: aéreo, lo cual nos permite un envío seguro, rápido y eficaz. Por medio de mensajería, lo cual permite un seguimiento detallado y en tiempo real, además de que reduce costos. Otra opción es el transporte es junto con el artista como parte de su equipaje, garantizando el control total de su manipulación. Para más información de la feria, favor de visitar el siguiente link: [AAF 2024 NYFALL 08 Fair-Guide_w1080xh1920_v2.pdf](#)

4. Estrategia de precios internacionales

4.1 Valoración de obra internacional

Con base en factores como la trayectoria del artista, su técnica, los materiales utilizados, entre otros, se han establecido los siguientes porcentajes de aumento en la valoración de su obra, según la Tabla de Valoración Plus del profesor Gustavo Alemán Castañeda, Licenciado en Restauración por la Escuela de Conservación y Restauración de Occidente (ECRO) y Maestro en Valuación por la Universidad de Guadalajara (U. de G.).

Esta tabla presenta los porcentajes recomendados de manera proporcional, considerando aspectos clave de la trayectoria de Alejandro (Demian) y la valoración internacional de sus obras.

Tabla de valoración Plus									
Autor	Alejandro Diaz / Demian								
Obra actual	29								
Obra disponible/ anterior	18								
Formatos									
Extra grande	160X130 CM								
Grande	60X60 CM	80X60 CM	60X45 CM						
Mediana	60X40CM	40X30 CM							
Chica	30X30 CM	24X20 CM							
	5% Relación con pares:	20% Donde está colocada su obra	20% Etapa de producción	20% Exposiciones	5% Estadísticas del valor de mercado	5% Producción	20% Crítica de arte	5% Demanda	Total 100%
Variables	Colaboraciones Validación de pares	Coleccionistas privados, Obras en instituciones Publicas, Compradores directos o indirectos	Inicial Consolidado Final	Individuales Colectivas Nacionales Internacionales Donde ha expuesto Formación	Mercado primario Mercado secundario	Actual En Pausa Finita/ no hay más obra, muerte o abandono	Favorable o Desfavorable	Cuanto tarda en colocar una obra Numero de exposiciones al año	

Imagen 2: Elaboración propia, año 2025

Técnica									
Justificación	Colaboraciones con su socio Estudio House 22 y valoraciones locales	Cuenta con compradores directos	Inicial con 1 año como artista	1 exposiciones colectiva y 1 en solo nacionales socio de su galería pequeña local	Mercado primario inicial	Actual	Favorable	Ha vendido 7 originales y más de 20 prints solo desde junio 2024	
Oleo en tela XL	2%	4%	5%	3%	2.5%	1.50%	5%	4%	
\$ 16,000	\$ 320	\$ 640	\$ 800	\$ 480	\$ 400	\$ 240	\$ 800	\$ 640	\$ 20,320
Promedio Oleo en tela G	2%	4%	5%	3%	2.5%	1.50%	5%	4%	
\$ 15,500	\$ 310	\$ 620	\$ 775	\$ 465	\$ 388	\$ 233	\$ 775	\$ 620	\$ 19,685
									\$ 19,690

Imagen 3: Elaboración propia, año 2025

Promedio Oleo en tela M	2%	4%	5%	3%	2.5%	1.50%	5%	4%	
\$ 12,667	\$ 253	\$ 507	\$ 633	\$ 380	\$ 317	\$ 190	\$ 633	\$ 507	\$ 16,087
									\$ 16,090
Promedio Oleo en tela CH	2%	4%	5%	3%	2.5%	1.50%	5%	4%	
\$ 12,000	\$ 240	\$ 480	\$ 600	\$ 360	\$ 300	\$ 180	\$ 600	\$ 480	\$ 15,240
Oleo en Papel CH	2%	4%	5%	3%	2.5%	1.50%	5%	4%	
\$ 15,000	\$ 300	\$ 600	\$ 750	\$ 450	\$ 375	\$ 225	\$ 750	\$ 600	\$ 19,050
Oleo con pasteles en papel M	2%	4%	5%	3%	2.5%	1.50%	5%	4%	
\$ 9,667	\$ 193	\$ 387	\$ 483	\$ 290	\$ 242	\$ 145	\$ 483	\$ 387	\$ 12,277

Imagen 4: Elaboración propia, año 2025

A continuación, exponemos lo trabajado en la tabla:

- **Relación con sus pares:** Demian ha tenido una participación en la comunidad artística local, colaborando y ganando reconocimiento por parte de sus colegas. Este mérito se traduce en un aumento del 2% de un máximo posible del 5%, destacando así el inicio prometedor de su red de contactos profesionales.
- **Presencia de compradores directos:** Su obra cuenta ya con compradores directos y está representada en una galería local, lo que representa un avance significativo para un artista emergente. Basándose en esto, se le asignó un 4% de un máximo del 20%. Aún no cuenta con coleccionistas ni presencia en instituciones públicas, pero estos logros actuales reflejan un gran potencial para un desarrollo continuo.
- **Etapas de producción:** Demian se encuentra en una etapa inicial de producción, con menos de un año de experiencia profesional. Este comienzo le ha otorgado un merecido 5% de un máximo del 20%, destacando su dedicación y enfoque en su incipiente carrera artística.
- **Exposiciones realizadas:** En menos de un año, Demian ha logrado completar dos exposiciones: una colectiva y otra individual, ambas en su galería. Esto le ha valido un 3% de un 20% máximo, resaltando su compromiso y crecimiento como artista, especialmente considerando que su formación hasta el momento ha sido autodidacta.
- **Mercado primario:** Actualmente, Demian forma parte del mercado primario, lo cual aporta un 2.5% adicional a la valoración internacional de su obra. Este punto subraya su lugar en el dinámico escenario artístico contemporáneo.
- **Carrera emergente:** Al ser un creador activo y con una carrera en expansión, se le asignó un 1.5% más, reconociendo su constancia y proyección hacia el futuro.
- **Aprobación del mercado:** En su trayectoria profesional, Demian ha recibido una favorable aceptación en el mercado, lo que se refleja en un incremento del 5% en su valoración internacional.
- **Logros de ventas:** En pocos meses como artista profesional, ha vendido 7 obras originales y más de 20 impresiones. Estos logros de ventas le han otorgado un aumento final del 4%, demostrando su capacidad para conectar con el público.

- **Valoración total:** Sumando estos factores, el incremento total en la valoración de las obras de Demian es del 27%, reflejando el conjunto de méritos y logros obtenidos en esta etapa inicial de su carrera. En menos de un año ha completado dos exposiciones: la primera colectiva y la segunda, una individual en la galería que lo representa. Su formación como artista ha sido autónoma, lo que demuestra un alto nivel de disciplina, creatividad y autenticidad en la propuesta artística. Por ello, se le asignó un 3% de un 20% máximo. Además, el desarrollo de Demian en un mercado primario, que en este ámbito es en el que se venden obras por primera vez directamente desde el artista o a través de una galería que lo representa, esto agregándole otro 2.5% de valor internacional. Asimismo, por su producción constante y su compromiso con una carrera en ascenso y su visión concreta, se le otorgó un 1.5% más.

4.2 Estrategia de precios internacionales para el producto

El precio considerado para este apartado se basa en el formato elegido por el artista que participará en la feria internacional. Este formato corresponde a obras de óleo sobre lienzo de gran tamaño, con dimensiones específicas de 60 x 60 cm y una profundidad de 3 cm en cada lienzo, lo que le otorga una presencia notable. La cantidad total de piezas contempladas para cotización asciende a 8 lienzos.

El precio inicial estimado para cada una de estas obras fue de \$15,000.00 MXN. No obstante, al aplicar los ajustes propuestos por el profesor Gustavo Alemán, se incluyó un incremento del 27% en la utilidad del producto, lo que llevó el precio final por pieza a \$19,685.00 MXN. Este ajuste refleja una estrategia para maximizar el valor del trabajo artístico y posicionarlo adecuadamente en el mercado internacional.

A pesar de esta estimación de precios, aún se encuentran pendientes los costos logísticos asociados con el transporte de las obras hacia Nueva York. Este aspecto resulta esencial para garantizar que las piezas lleguen en condiciones óptimas y en el tiempo necesario para su exhibición en la feria, representando un punto crucial en la planificación de esta operación. Estos costos podrían incluir embalaje especializado, seguro de transporte y envío internacional.

En esta operación de exportación hacia Estados Unidos IVA no aplicaría debido a que las exportaciones definitivas están grabadas con el 0% Estados Unidos (Artículo 29 fracción 4

de la ley del IVA). Sin embargo, si se tiene que emitir una factura ante el SAT para comprobación de la operación. Para el país destino existen otros como el “SALES TAX” que para el estado de Nueva York sería del 8.875% (TimeTrex,2025) que ocurre cuando las ventas generan ganancias, sin embargo, esto lo manejaría Affordable Art Fair, ellos serían los responsables de cobrar y declarar estos impuestos, proporcionándonos a nosotros las ganancias netas de las ventas de cada pieza.

4.3 Evaluación de costos del producto

El volumen de la operación está determinado por el peso de las mercancías, considerando que el forwarder será el encargado del embalaje. Este embalaje incluirá las capas de protección necesarias para garantizar la seguridad de las obras durante su traslado. Tomando en cuenta las dimensiones de cada obra 60 cm de largo, 60 cm de alto y 3 cm de profundidad, la operación contempla un total de 8 piezas, con un peso unitario de 3 kg por obra, lo que da un peso neto de 24 kg. Dado que el transporte se realizará por vía aérea, se aplica el factor de conversión de este tipo de envío, que es de 6,000. Con base en este cálculo, el peso volumétrico resultante es de 14.4 kg/cm³.

Precio de la obra		
Del artista	\$15,000 mxn	
Precio internacional obra	\$19,685 mxn	
Costo inicial exportacion temporal	\$39,818 mxn	Peor escenario
Costos incrementables aprox	\$11,945 mxn	
Costos totales	\$51,763 mxn	
Costo unitario	\$6,470 mxn	
Costo inicial exportacion temporal	\$20,021 mxn	Mejor escenario
Costos incrementables aprox	\$6,006 mxn	
Costos totales	\$26,028 mxn	
Costo unitario	\$3,253 mxn	
Precio total mejor escenario	\$22,938 mxn	Tipo de cambio
Precio total peor escenario	\$26,155 mxn	20.43
Precio total mejor escenario	\$1,123 usd	
Precio total peor escenario	\$1,280 usd	

Mcu	\$	16,932
Pe	\$	0.846

Imagen 5: Elaboración propia, 2025

Los costos logísticos asociados a la venta de las unidades en el extranjero ascienden a \$20,021.40 MXN. A este monto se debe agregar un incremento de margen de seguridad aproximado del 30% para cubrir posibles costos adicionales derivados de la operación como, tales como maniobras de descarga, demoras en aeropuertos y otros imprevistos que puedan surgir en el proceso de importación.

Sin embargo, las cotizaciones están sujetas al pago de impuestos en el momento del cambio de régimen. Entre estos impuestos se incluye el IVA, que representa un 16% del valor de la operación. El tipo de cambio utilizado para los cálculos se basa en la cotización publicada en el Diario Oficial de la Federación el día 28 de abril de 2025.

En el mejor escenario posible, después de haber cubierto todos los costos, el precio unitario se establecería en \$3,253.00 MXN. Para alcanzar el punto de equilibrio en la venta de las obras en el mercado internacional, el precio estimado sería de \$1,122.78 USD. Este precio contempla el valor internacional de la obra más los costos asociados, además de incluir un margen de utilidad. Pensando los costos fijos como los costos iniciales logísticos de la operación más los costos variables como serían los incrementables lo que nos da un punto de equilibrio de 0.84 unidades para no tener pérdida con un margen de contribución unitario de \$16,932.06 MXN

No obstante, aún quedarían pendientes otros gastos esenciales, como los costos de viaje y la renta del espacio de exposición en la galería. Además, en caso de que las obras no sean vendidas, habría que asumir los costos de retorno, lo que incrementaría significativamente el precio de venta en México o, en el peor de los casos, generaría una pérdida financiera para la operación.

5. Análisis del mercado de Estados Unidos

Para entender mejor el contexto en el que Alejandro Díaz (Demian) exhibirá su obra en la Affordable Art Fair de Nueva York, revisaremos datos económicos de fuentes como el U.S. Census Bureau y el BLS. Con esto, comparamos el ingreso medio por hogar y los gastos promedio en la ciudad de Nueva York, Esto con el objetivo de poder entender el contexto social al que nuestro artista estará expuesto y tener una visión más clara del contexto adquisitivo de quienes podrían estar interesados en comprar sus obras ya dentro de la feria.

5.1. Segmentación socioeconómica del país destino

Tomando en cuenta el ámbito económico en Estados Unidos, según datos de la *U.S. Census Bureau (2024)*, el ingreso promedio por hogar tiene un estimado de \$80,610.00 USD anuales. Sin embargo, esto se expresa que puede cambiar drásticamente dependiendo el estado donde nos encontremos. Tomando como investigación más específica la ciudad de Nueva York, según datos de igual forma del *US. Census Bureau (2024)*, se expresa que el ingreso promedio anual por hogar es de \$82,095.00 USD anuales. Se expresa que la ciudad de Nueva York tiene un salario promedio por hora de 39.45 USD, el cual es más alto que la tasa promedio que es de 31.48 USD. Dando como resultado también una tasa de desempleo baja de apenas 4.5%, el cual se muestra ser similar al promedio de todo el país. (*US. Census Bureau 2024*)

Los ingresos por arriba del promedio de esta ciudad van de la mano con un estilo de vida más caro. Teniendo gastos anuales promedios por hogar de forma anual de \$90,291 USD, siendo este aproximadamente +\$20,000 USD que el promedio del país. Sin embargo, se justifica que va a la par con los salarios elevados que se tiene en la ciudad, ya que Nueva York, es una zona económica destacada, que se reconoce como los principales centros de finanzas del mundo, por ejemplo, Wall Street. (*BLS, 2025*)

Aterrizando estos datos hacia la zona económica donde se planea hacer la exposición de Affordable Art Fair, a pesar de sí haber una diferencia de ingresos entre los distritos cercanos a la feria (Manhattan y The Bronx), se expresa que el público participante de las ferias está compuesto por niveles socioeconómicos medianos-altos. Los cuales se argumenta que tienen ingresos suficientes para acudir a estas actividades de ocio, reforzando así la posibilidad que Demian pueda consolidar ventas en esta misma feria (*BLS, 2025*)

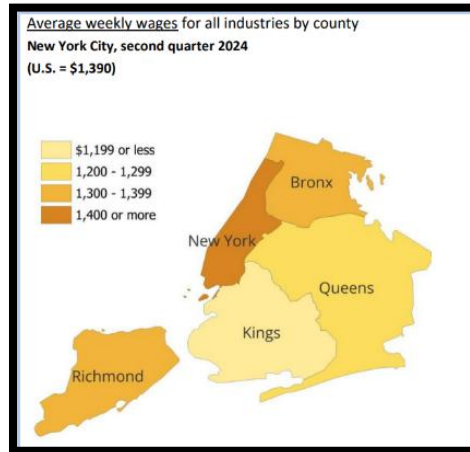


Imagen 6: Recuperado de U.S. BLS, Quarterly Census of Employment and Wages

5.2. Características del consumidor de arte

Nueva York es el epicentro de la cultura, estilos, estilos, al igual que la ciudad. En esta mezcla de culturas, los consumidores de la ciudad poseen un alto nivel educativo y un conocimiento amplio del arte, ya que en ella se encuentran múltiples instituciones artísticas, además de culturales. Según Othón Téllez en su artículo "Arte y consumo artístico" en 2025, los que de verdad tienen la intención de valorar el consumo artístico deben dejar de ser solo aficionados y convertirse en consumidores, y para ello se requiere un estudio previo.

Un factor importante para los consumidores de arte en Nueva York es que la oferta es amplia, ya que también cuenta con una extensa variedad de galerías, museos, además de eventos y exposiciones temporales, por lo que la ciudad también atrae turistas consumidores de arte, además de los residentes. Sin embargo, al ser también una de las ciudades más importantes de Estados Unidos, su crecimiento tecnológico es significativo e influye en los consumidores de arte por las exposiciones digitales que van en aumento y presentaciones del arte interactivas, además de que proporcionan mucha información apoyando la comprensión y apreciación del arte que están adquiriendo.

5.3. Segmentación por tribus.

Agentes artísticos: 30 –50 años, nivel socioeconómico medio alto a alto

Profesionistas del arte, encuentran la compra de obra como una inversión y resguardo de piezas. Buscan piezas que al mismo tiempo se relacionan con su estilo y modo de vida.

Valoran la estética y el diseño. Se inclinan por las piezas originales, únicas y contemporáneas. En este sector entrarían los coleccionistas, un principal agente para el mercado. Parten de analizar el valor potencial de las obras, por lo que los artistas emergentes son un punto de interés.

Dichos agentes interaccionan directamente con ciertos galeristas, creándose redes de contactos privilegiados que favorecerán a los artistas que representen frente al resto de creadores.¹ Alvares C. (2021)

Turistas: 25 – 60 años, nivel socioeconómico medio alto o alto.

Nuevo York es un destino que demanda muchos gastos en la ciudad, por lo que se considera que viajan personas que pudieran adquirir arte como una forma de recuerdo o inversión. Valoran el poder adquirir piezas a un precio accesible y con la que puedan relacionar su estilo. Nueva York, al ser una capital del arte, están impulsadas por este sector, mejorando la economía local. Museos y galerías por lo general están en los puntos icónicos que debes visitar en Nueva York, ya que la industria cinematográfica ha sido un factor para que estos lugares sean puntos de interés. Podemos decir que son personas interesadas por la cultura popular.

Mecenas 41 – 56 años, nivel socioeconómico alto

Individuos, asociaciones o empresas con poder adquisitivo y social alto, apoyan el arte contemporáneo, tomando un papel de patrocinadores, de apoyo para ofrecer becas y programas educativos, esto crea oportunidades para el artista en el mercado. Piensan el arte como una herramienta para visibilizar temas que abordan temas actuales y de interés social, político o medioambiental.

Principal promotor de su obra invierte importantes capitales en promoción, comunicación, reserva de espacios, transporte y presentaciones en ferias.²

² Alvares C. (2021)

Conocedores del arte y la cultura 18 – 50 +, medio bajo a medio alto

¹Alvares C. (2021)

ANÁLISIS ESTRATÉGICO DEL MERCADO DEL ARTE CONTEMPORÁNEO.

² Alvares C. (2021)

ANÁLISIS ESTRATÉGICO DEL MERCADO DEL ARTE CONTEMPORÁNEO.

Esta tribu tiene un rango muy amplio, ya que describe al espectador general y a las personas que tienen interés por conocer del arte. Abarca desde estudiantes y profesores relacionados con el ámbito desde un lado más intelectual. Por otro lado, están las personas que ven al arte como un espacio recreativo y cultural del cual estar en contacto. Cedillo I. (2017)

5.4. Perfil y características de un coleccionista de arte en el país destino.

Nueva York es una de las ciudades más importantes para el mercado del arte a nivel mundial, tiene una comunidad muy diversa de coleccionistas que abarca desde inversionistas hasta empresarios apasionados por el arte. La ciudad alberga algunas de las ferias de arte más influyentes del mundo, lo que refuerza su posición como un lugar clave en la adquisición y circulación de obras de arte. (The New York Times, 2023)

Generalmente, los coleccionistas son personas con un alto poder adquisitivo como: empresarios, financieros, miembros de familias que llevan generaciones coleccionando arte y figuras del mundo del entretenimiento. También hay un sector de coleccionistas emergentes, interesados en nuevas propuestas y en artistas que rompen con las reglas tradicionales del mercado. (Art News, 2022)

Los coleccionistas de arte en Nueva York tienen un interés en el arte contemporáneo, especialmente en obras que presenten discursos innovadores, políticos o relacionados con la identidad. Buscan piezas que pueden generar una conexión personal y que pueda impactar en instituciones, museos y espacios alternativos. (The Art Newspaper, 2023).

Cuando eligen piezas, consideran varios factores importantes. La exclusividad y autenticidad son esenciales, prefiriendo obras con un discurso conceptual más sólido. Además, muchos coleccionistas tienen una fuerte conexión emocional con sus adquisiciones, también viendo en ellas una inversión estratégica, apostando por artistas emergentes.

5.5. Perfil cultural de país destino (Hofstede)

Geert Hofstede fue un psicólogo social y antropólogo que desarrolló un modelo para analizar las diferencias culturales a nivel nacional y organizacional. Su teoría identifica varias

dimensiones culturales, como la distancia al poder, el individualismo-colectivismo y la aversión a la incertidumbre, que ayudan a comprender cómo los valores culturales influyen en el comportamiento y la toma de decisiones en diferentes sociedades. Entonces sí analizamos las perspectivas de las dimensiones culturales de Hofstede en función del proyecto artístico que estamos revisando: alta distancia al poder, individualismo, orientación a la incertidumbre, orientación a corto plazo, masculinidad y la indulgencia. La internacionalización de este proyecto artístico adquiere una importancia estratégica al considerar las diferencias y similitudes entre México y Estados Unidos, revelando cómo la percepción del arte, la forma de consumirlo y su integración en la sociedad varían entre ambos países, lo que puede potenciar la recepción de su obra en diferentes contextos.

México, con una alta distancia al poder, mantiene estructuras jerárquicas en el ámbito artístico, donde la validación institucional es clave. Llevar el proyecto a una ciudad como Nueva York a un contexto donde la iniciativa individual tiene más peso, podría ofrecer mayor libertad creativa y oportunidades directas con el público tan específico y multicultural de la ciudad.

En términos de individualismo, Estados Unidos valora la autonomía del artista como figura central, mientras que en México el arte suele estar más ligado a la colectividad y la tradición. Esta diferencia permitiría que el proyecto de Alejandro Diaz (Demian) experimente con nuevas narrativas en un mercado donde el arte personal y disruptivo es altamente valorado. La orientación a la incertidumbre también juega un papel clave. En México, donde hay una menor tolerancia a la ambigüedad, el arte tiende a estructurarse dentro de categorías establecidas y suele depender de validaciones externas. En Estados Unidos, donde la incertidumbre es más aceptada, existe un mayor margen para propuestas experimentales y discursos innovadores. Esto podría facilitar la proyección de la obra de Demian en espacios donde la exploración artística es más bienvenida. Por otro lado, la masculinidad y la indulgencia, altas en ambos países, reflejan una inclinación hacia la competitividad y la expresión del disfrute. Esto sugiere que su arte, si es visualmente impactante o con una fuerte carga conceptual, podría resonar bien en ambos mercados, siempre que se adapte a las expectativas del multicultural público. En cuanto a orientación a corto plazo, presente tanto en México como en Estados Unidos, enfatiza la necesidad de generar impacto inmediato.

Esto implica que la estrategia de internacionalización debería enfocarse en Exposiciones, ferias y plataformas digitales que permitan visibilizar la obra de manera rápida y efectiva.

Nueva York, como epicentro global del arte, ofrece el entorno ideal para la internacionalización de este proyecto. Su alta valoración del individualismo y la experimentación permite que propuestas artísticas innovadoras encuentren un espacio de reconocimiento sin depender de estructuras jerárquicas rígidas. Además, su tolerancia a la incertidumbre y su cultura de indulgencia fomentan la exploración creativa, el consumo dinámico del arte y el acceso a una audiencia diversa y receptiva. Con una escena vibrante de galerías, ferias y espacios alternativos, Nueva York brinda la plataforma perfecta para que el trabajo de Demian se posicione en un contexto donde la originalidad y la autonomía artística son altamente apreciadas.

A continuación, introdujimos una tabla comparativa en donde se muestra a Estados Unidos y México en esta puntuación según este modelo de análisis Hofstede, la tomamos del sitio *The Cultural Factor Grup* con propósito de ilustrar los valores antes mencionados.

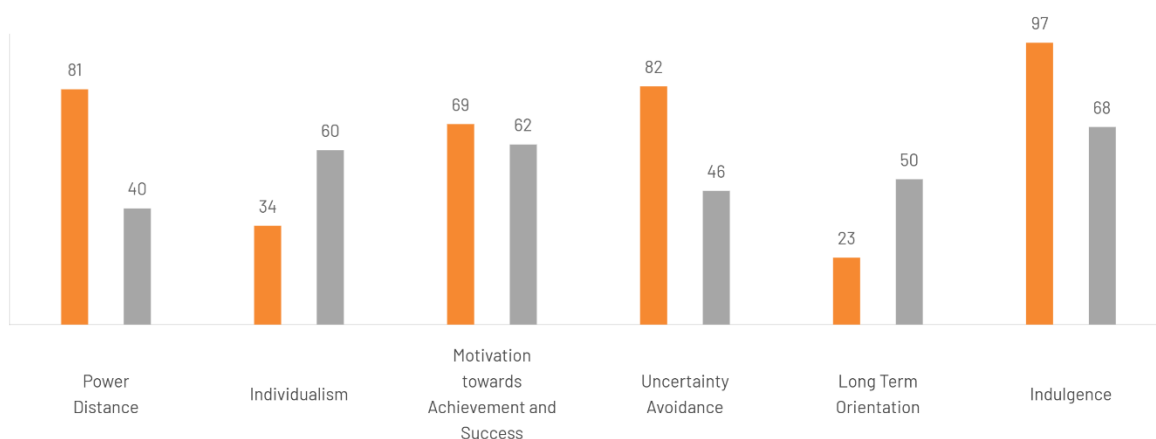


Imagen 7: recuperada de The Cultural Factor Grup

6. Planeación logística y aduanera de la misión

6.1 Operación aduanal del proyecto

Este es un proceso integral, el cual inicia en el país de origen, buscando garantizar que cada pintura sea clasificada correctamente según su clasificación arancelaria que le corresponde. Esta fracción agrupa obras de arte originales realizadas a mano.

¿Qué es una fracción arancelaria?

Se trata de un código numérico que permite identificar y clasificar mercancías de manera estandarizada a nivel internacional. Este código es fundamental para la determinación de los impuestos aplicables, sus regulaciones, sus restricciones, los requisitos documentales y las estadísticas de comercio exterior. Para el artista, conocer la fracción arancelaria correcta garantiza que su obra pueda ser exportada o importada sin contratiempos legales o administrativos, de manera que se asegure una comercialización eficiente y segura en un mercado nuevo e internacional.

- **Clasificación:** 9701.91.01

Pinturas y dibujos hechos totalmente a mano, excluyendo impresiones, litografías o reproducciones mecánicas.

- Se clasifica dentro del capítulo 97 del sistema armonizado, que abarca “obras de arte, colecciones y antigüedades”
- De acuerdo con la Ley de los Impuestos Generales de Importación y Exportación (LIGIE), la fracción arancelaria 9701.91.01 es parte del capítulo 97, el cual está destinado a obras de arte, colecciones y antigüedades. Las notas generales y específicas de este capítulo establecen que:

Sección:	XXI	Objetos de arte o colección y antigüedades
Capítulo:	97	Objetos de arte o colección y antigüedades
Partida:	9701	Pinturas y dibujos, hechos totalmente a mano, excepto los dibujos de la partida 49.06 y artículos manufacturados decorados a mano; collages, mosaicos y cuadros similares.
		- Los demás:
SubPartida:	970191	-- Pinturas y dibujos.
Fracción:	97019101	Pinturas y dibujos.
▼ NICO (Dar clic)		
	9701910100	Pinturas y dibujos.

* Números de Identificación Comercial

			Franja y Región Fronteriza	Región Fronteriza Chetumal	
UM: Pza	Arancel	IVA	Arancel	Arancel	IEPS
Importación	Ex.	16% *			
Exportación	Ex.	0%			

Imagen 8: Recuperado SIICEX de 2025

- Se consideran “pinturas y dibujos originales” aquellos que sean completamente hechos a mano, quedando excluidas las impresiones, los grabados, litografías y reproducciones mecánicas.
- En esta no se incluyen objetos de arte producidos en serie o cualquier tipo de obra que no cumpla con la definición de original.
- La clasificación en esta fracción no se ve afectada por el material en el que está realizada la obra, siempre que sea una creación manual.

En este caso, las notas específicas no afectan la clasificación de nuestras obras, ya que cumplen con los requisitos de originalidad y autenticidad exigidos por la LIGIE.

- **¿Qué son las restricciones arancelarias y no arancelarias?**

- **REGULACIONES Y RESTRICCIONES ARANCELARIAS**

Definición: Son aquellas que implican el pago de impuestos a la importación o exportación de mercancías, así como aranceles, derechos compensatorios o cuotas. Afectando de esta manera directamente al costo de las operaciones comerciales internacionales.

- **REGULACIONES Y RESTRICCIONES NO ARANCELARIAS**

Definición: Se trata de medidas administrativas, técnicas o en su caso legales que buscan regular el comercio exterior, pero sin que llegue a implicar en un pago directo, refiriéndose más bien a permisos, autorizaciones, certificaciones, etiquetado, normas sanitarias, embalaje o requisitos documentales. A pesar de que no se trata de un costo tal cual como lo es un arancel, sí puede llegar a influir en cuanto a tiempos, condiciones de compraventa y la viabilidad de una operación comercial.

- **REGLAS EN EL PAÍS DE ORIGEN: MÉXICO**

- **Regulaciones y Restricciones Arancelarias**

- a. No hay impuestos por exportar obras de arte. El gobierno no te cobra por sacar tu obra del país

- **Regulaciones No Arancelarias**

- a. Factura o documento de venta que acredite que la obra es tuya y cuánto vale.

- **REGLAS EN PAÍS DE DESTINO: U.S.A.**

- **b. Regulaciones Arancelarias**

- i. 0% de arancel. No cobran impuestos por importar pinturas originales.
 - ii. No hay IVA federal, sin embargo, el estado de Nueva York sí cobra impuestos sobre venta (sale tax) si vendes una obra dentro del estado. Este impuesto es variable dependiendo del lugar exacto, suele rondar entre el 4% y 8.87%
 1. La tasa es estatal es fija: En todo el estado de Nueva York, se cobra un 4%.

- **c. Regulaciones No Arancelarias**

- i. Factura comercial con descripción, nombre del autor, y el valor.
 - ii. Norma ISPM-15 por embalaje de madera.
 1. Se trata de una regla internacional que se aplica a los embalajes de madera, tales como cajas, pallets o soportes que viajan entre países. El objetivo básicamente es evitar que plagas o insectos lleguen a trasladarse dentro de la madera y contaminen otros

lugares. La manera de cumplir esta norma es que la madera debe de estar tratada térmicamente o fumigada con bromuro de metilo, debiendo portar un sello especial que lo compruebe. Si no se usa la madera tratada las autoridades tienen la facultad para rechazar tu envío o destruir el embalaje.

Nota: En el caso de Demian, no hay obra hasta el momento que supere el precio de \$2,500 USD, por lo que no será necesario un formulario CBP 7501. ¿Qué es el CBP 7501? Se trata de un formato que sirve para declarar la entrada de mercancías a Estados Unidos. Es considerada como hoja de registro que declara a la aduana qué es lo que se importa, su valor, su procedencia y quién lo trae. Este formulario, es una manera de control para el gobierno para supervisar todas las entradas al país. Es obligatorio para casi todas las importaciones. Y que superen el monto dicho, sin embargo, es un tema importante para considerar a futuro para la trayectoria de Demian y su desarrollo como artista.

¿Qué información debe incluir una factura comercial con complemento de comercio exterior?

1. Datos del exportador:

- Nombre o razón social
- RFC
- Domicilio Fiscal

2. Datos del importador

- Nombre completo
- Dirección completa en el país de destino
- País de destino

3. Descripción detallada de la obra de arte

- Título de la obra
- Nombre del autor
- Técnica o medio utilizado
- Dimensiones
- Año de creación

4. Valor comercial de la obra

- Monto en dólares
- Forma de pago

5. Fracción arancelaria y régimen aduanero

- Ej. 9701.10.01
- Régimen: exportación definitiva.

6. Lugar de entrega y condiciones de la operación

- Incoterm utilizado

7. Datos del transporte

- Medio de transporte
- Número de guía

8. Complemento de Comercio Exterior

- Información adicional que se integra al CFDI para formalizar la exportación digitalmente ante el SAT

i. Anexo digital obligatorio que se integra al CFDI cuando una empresa o persona en México realiza una exportación de mercancías. Esto es lo que permite que el SAT y la aduana reconozcan la operación como una venta internacional y no como una venta nacional.

iii. Certificado de autenticidad.

1. Tipo: Legales del artista.
2. Razón: No está regulado por ley para exportación, sin embargo, es clave como garantía de la autenticidad de la obra, especialmente para ventas o exposiciones.
3. Uso: Certeza para el comprador o el museo, cuidando los derechos del autor.

iv. Packing List con detalles del embalaje.

1. Tipo: Complementario.
2. Razón: No siempre es obligatorio por ley, sin embargo, es requerido por transportistas, agentes aduanales y aseguradoras para verificar contenido y empaque.

3. Uso: Logística, manejo y verificación del envío.

Otras restricciones: Si la obra tiene temas muy políticos, religiosos o sensibles, puede estar sujeta a inspección adicional. Esto se refiere a que los oficiales de aduana tienen la facultad para revisarla más minuciosamente con la intención de asegurar de que no infrinja ninguna ley local o norma de seguridad. No está prohibido enviar este tipo de obras, sin embargo, es importante tener en cuenta que puede conllevar retrasos o incluso rechazos en la importación si es considerada ofensiva o incluso si puede atentar contra la seguridad pública.

6.2. Régimen de exportación temporal: características, requisitos y escenarios supuestos.

Primeramente, hay que entender que el régimen de exportación temporal tiene el principal propósito, de que una mercancía pueda salir de su país de origen para cumplir un propósito de viaje específico y después esta misma se pueda al país de origen y vuelvan a ser nacionalizadas. Facilitando de esta manera el tema de papeleo y omisión de pagos de impuestos que si esta misma se exportara bajo un régimen definitivo.

Las características de la exportación temporal de mercancías destacan las siguientes que se enlistan a continuación:

- No se pagarán los impuestos al comercio exterior.
- Se cumplirán las obligaciones en materia de regulaciones y restricciones no arancelarias y formalidades para el despacho de las mercancías destinadas a este régimen.

El tiempo en el cual las mercancías que nosotros trabajaremos serán de hasta por 1 año, ya que según el artículo 116 de la ley aduanera expresa lo siguiente:

- Hasta por un año, las que se destinen a exposiciones, convenciones, congresos internacionales o eventos culturales o deportivos. (Ley Aduanera › Título Cuarto - Regímenes Aduaneros› Capítulo III - Temporales De Importación Y De Exportación› Sección Segunda - Exportaciones Temporales, 2024)

En cuanto a los escenarios supuestos, tenemos 3 opciones. Sin embargo, es importante indagar en la explicación de todos los casos para un mejor entendimiento:

1. **Escenario Ideal:** Exportación temporal > Mercancía se vende en el extranjero > Cambio a régimen de Exportación definitiva



Imagen 9: Elaboración propia, 2025

2. **Escenario Neutral:** Exportación temporal > Mercancía no se vende > Retorno de mercancía a México



Imagen 10: Elaboración propia, 2025

3. **Escenario a evitar:** Exportación definitiva > Mercancía no se vende > Importación definitiva

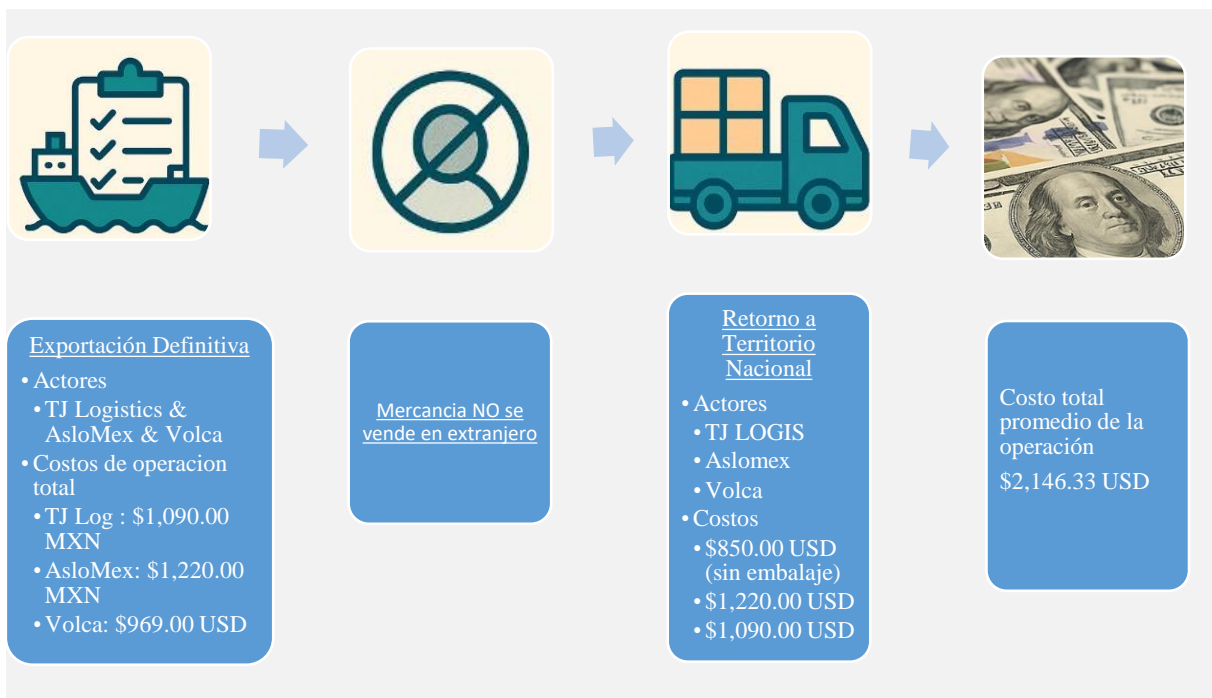


Imagen 11: Elaboración propia, 2025

Para estos escenarios, se debería tomar en cuenta que, el pago de impuestos (IVA) no se está contemplando en las cotizaciones de los proveedores. Se estaría agregando un 30% adicional para gastos incrementables de arrastres o imprevistos. De igual forma se expresa que se debe evitar a toda cometer el error inicial de enviar la mercancía como exportación definitiva en lugar de exportación temporal. De igual forma los costos podrían incrementar debido a tener que obtener nuevas cotizaciones ya una vez la mercancía este en territorio americano.

6.3. Documentos y trámites requeridos: ida y vuelta (despacho aduanal).

Para que una obra de arte pueda viajar desde México hacia Estados Unidos y pueda regresar en caso de no ser vendida, es esencial tener en mente los documentos necesarios para cada etapa del proceso.

ENVÍO DE IDA (Exportación desde México)

- **Factura comercial:** Documento que indica quién es el autor, el valor de la obra y quién envía.

- Certificado de autenticidad: Documento que prueba que la obra fue creada por el artista.
- Packing list: Lista del contenido y cómo está empaçado.
- Embalaje conforme a la norma ISPM-15: Si hay presencia de madera en el empaque.

IMPORTACIÓN A E.E.U.U.

- Factura comercial.
- Certificado de autenticidad.
- Packing list.
- Seguro internacional.

ENVÍO DE VUELTA (Reimportación a México, en caso de que la obra no se venda).

- Factura original: Documento que indica quién es el autor, el valor de la obra y quién envía.
- Declaración aduanal de reimportación: Formato que hace elabora el agente aduanal.
- Comprobante de exportación previa: La guía de envío original.

DOCUMENTOS COMPLEMENTARIOS PARA DESPACHO ADUANAL

- Guía aérea.
- Seguro contratado.
- Constancia de Situación Fiscal del artista

DOCUMENTOS LEGALES PARA REGISTRO DE ARTISTA COMO EXPORTADOR

- RFC con actividad económica de exportación.
- CURP.
- Comprobante de domicilio.
- Identificación oficial.
- Formato de alta con agente aduanal.

Nota: Es importante guardar todos los papeles del envío original, con la finalidad de que si la obra regresa a México, en caso de que no se venda o solo es exposición, se pueda demostrar que ya era tuya y no realizar nuevamente pago de impuestos.

Cada documento es una forma de proteger la obra y demostrar que todo está en regla. Es fundamental tenerlos listos, ahorrando tiempo, dinero y contratiempos con aduana.

6.4. Seguros de transportación: ida y vuelta.

De las tres empresas cotizadas para esta transacción, los seguros en algunas están incluidos en el flete. Sin embargo, en el caso de ASLOMEX Logistics, se incluye como un costo adicional (fee). Este seguro tiene cobertura desde que la mercancía es entregada para el embalaje, hasta su recepción en el destino. Todo lo que ocurra después de la entrega en el destino, como el tiempo durante la feria, su venta o su retorno, no está incluido.

El seguro de TJ Logistics cubre daños físicos y pérdida total de las obras durante todo el transporte, desde el embalaje en Guadalajara hasta su entrega en Nueva York. Este seguro cubriría la totalidad de los \$120,000 MXN, siempre y cuando no se aplique alguna de las exclusiones especificadas, como el mal manejo del embalaje o cualquier daño posterior a la entrega de la mercancía.

En el caso de VOLCA, el seguro incluido protege contra daños, robos o extravíos de las obras durante el traslado y el almacenamiento temporal, garantizando su valor declarado. Con un deducible del 5%, en caso de reclamación, se descontarían \$6,000 MXN del valor asegurado (\$120,000 MXN) para esta operación.

Por otro lado, el seguro internacional de ASLOMEX, que tiene un costo aparte, abarca la protección contra cualquier tipo de daño o pérdida durante el transporte y las operaciones aduaneras, asegurando el valor de cada pieza. Sin embargo, este seguro solo cubre hasta un máximo de \$100,000 MXN, lo que no alcanza el total del valor comercial de las obras.

6.5. Propuesta Landed Cost: ida y vuelta

Para llevar las obras a la exposición **Affordable Art Fair** en 2026, es indispensable realizar una planeación anticipada. Sin embargo, en el ámbito logístico, los costos relacionados con los traslados de mercancías suelen estar en constante cambio. En este caso, las obras de arte son consideradas mercancías de alto valor, que requieren un manejo especial debido a su fragilidad.

El objetivo del proyecto es transportar 8 obras para ser expuestas y puestas a la venta durante la feria. El proceso comenzará con el traslado de las obras al almacén de embalaje, donde serán preparadas adecuadamente para el trayecto. Posteriormente, las obras serán llevadas al aeropuerto y transportadas por vía aérea el tipo de cambio fue considerado del Diario Oficial de la Federación DOF al día anterior de 04 de abril del 2025.

A continuación, se presentan las cotizaciones recopiladas:

Cotizaciones StudioDemian						
Datos generales de las obras llevar a NY						
Cantidad	8	unidades	Peso unitario	3	kg	Modalidad
Medidas			Valor x unidad	\$15,000	MXN	Aereo
Largo	60	cm	Valor total	\$120,000	MXN	Tipo de cambio
Ancho	60	cm	Peso neto	24	kg	20.43
Alto / Profundidad	3	cm	Peso Volumen	14.4	kg/cm3	MXN
TJ LOGISTICS						
ACONDICIONAMIE						
NTO & EMBALAJE:	\$	250.00	usd	Total	\$	1,090.00 usd
CUSTOMS MEX	\$	120.00	usd		\$	22,268.70 MXN
CUSTOMS USA	\$	120.00	usd	Costo unitario	\$	2,783.59 MXN
INTL FREIGHT	\$	600.00	usd	Tiempo en transito		2 dias
VOLCA FORWARDER						
EMBALAJE:	\$	239.00	usd	Total	\$	969.00 usd
CUSTOMS MEX	\$	110.00	usd		\$	19,796.67 MXN
CUSTOMS USA	\$	120.00	usd	Costo unitario	\$	2,474.58 MXN
INTL FREIGHT	\$	500.00	usd	Tiempo en transito		2 dias
ASLOMEX LOGISTICS						
EMBALAJE:	\$	200.00	usd	Total	\$	1,220.00 usd
CUSTOMS MEX	\$	140.00	usd		\$	24,924.60 MXN
CUSTOMS USA	\$	130.00	usd	Costo unitario	\$	3,115.58 MXN
SEGURO INTERNACIONAL	\$	100.00	usd			
INTL FREIGHT	\$	650.00	usd	Tiempo en transito		5 dias

Imagen 12: Elaboración propia, 2025

Costos de retorno					
TJ LOGISTICS					
ACONDICIONAMIE					
NTO & EMBALAJE:	N/A	usd	Total	\$	850.00 usd
CUSTOMS MEX	\$	130.00 usd		\$	17,365.50 MXN
CUSTOMS USA	\$	120.00 usd	Costo unitario	\$	2,170.69 MXN
INTL FREIGHT	\$	600.00 usd	Tiempo en transito		2 dias
VOLCA FORWARDER					
EMBALAJE:	\$	250.00 usd	Total	\$	1,090.00 usd
CUSTOMS MEX	\$	120.00 usd		\$	22,268.70 MXN
CUSTOMS USA	\$	120.00 usd	Costo unitario	\$	2,783.59 MXN
INTL FREIGHT	\$	600.00 usd	Tiempo en transito		2 dias
ASLOMEX LOGISTICS					
EMBALAJE:	\$	200.00 usd	Total	\$	1,220.00 usd
CUSTOMS MEX	\$	130.00 usd		\$	24,924.60 MXN
CUSTOMS USA	\$	140.00 usd	Costo unitario	\$	3,115.58 MXN
SEGURO INTERNACIONAL	\$	100.00 usd			
INTL FREIGHT	\$	650.00 usd	Tiempo en transito		5 dias

Imagen 13: Elaboración propia, 2025

La primera empresa es **TJ Logistics**, destacada por su profesionalismo, ya que respondió en tiempo y forma a través de correo electrónico. Su recomendación, considerando el volumen de nuestra carga, es realizar una exportación definitiva debido a la alta probabilidad de vender las 8 obras en esta feria. En caso de que alguna obra no se venda y deba retornarse, los costos dependerán de la cantidad a retornar. Además, el embalaje debería conservarse para reutilizarlo o, en su defecto, considerar contratar una empresa de embalaje en Nueva York, ya que **TJ Logistics** no cuenta con este servicio en esa ciudad. Sin embargo, podrían encargarse del traslado desde el aeropuerto hasta el estudio House 22 en Guadalajara. Este servicio es accesible y el tiempo estimado de traslado es de dos días.

El flete incluye un seguro por el valor de la mercancía, estimado en \$100,000 MXN, que cubre daños físicos y pérdida total de las obras durante todo el transporte, desde el embalaje en Guadalajara hasta su entrega en Nueva York. Este seguro cubriría la totalidad de los \$120,000 MXN, siempre y cuando no se aplique alguna de las exclusiones especificadas, como el mal manejo del embalaje o cualquier daño posterior a la entrega de la mercancía. Con esta cotización y el tipo de cambio para abril de 2025, el costo total inicial es de \$22,268.70 MXN. Sin embargo, estos costos cotizados para las tres empresas son iniciales,

lo que significa que los incrementos dependerán totalmente de la facilidad de la operación. Estos incrementos pueden incluir algún examen en aduana, demoras, maniobras de descarga, transporte en destino, almacenaje, espera durante la entrega, entre otros. En el peor escenario, si se tiene que regresar la carga completa, el costo total sería de \$39,643.20 MXN más los costos incrementales.

La segunda empresa es **VOLCA Forwarder**, que ofrece la opción más económica de las tres. No obstante, su tiempo de respuesta es muy largo. Dado que no tendríamos definido cuántas obras se retornarían, es indispensable contar con una empresa confiable para el envío de la mercancía, ya que existe el riesgo de incurrir en gastos adicionales durante el tránsito. Cabe mencionar que el seguro está incluido en el flete. Las tres cotizaciones incluyen el INCOTERM DDP (Delivery Duty Paid), que garantiza un servicio puerta a puerta. El tiempo de tránsito para **VOLCA** también es de dos días. En el peor escenario, si se debe traer la carga completa, el costo inicial sería de \$39,818.07 MXN más los costos incrementales. Es el costo más bajo de las tres opciones cotizadas. Además, **VOLCA** incluye una cotización para el embalaje en Nueva York, más los costos incrementales. Cabe aclarar que estos costos adicionales incluirían el transporte de reversa desde el destino al aeropuerto, maniobras de descarga, entre otros.



Imagen 14: Elaboración propia, 2025

La tercera empresa es **ASLOMEX Logistics**, que cuenta con servicio de embalaje en Nueva York y ofrece un corto tiempo de respuesta. Esta empresa opera de manera segura bajo un servicio puerta a puerta invertido. Sin embargo, notificaron que, para obtener costos exactos, la cotización debe realizarse con un máximo de dos meses de anticipación, debido a la alta variabilidad de los precios en transporte aéreo. Los costos proporcionados tienen una variación estimada del 20% y dependen de la cantidad que se deba retornar a México. El tiempo estimado de traslado es de cinco días, y el seguro debe ser pagado como un costo adicional. De esta última empresa cotizada, el costo es el más alto, con el peor escenario (el regreso de toda la carga completa) con un costo inicial total de \$49,849.20 MXN más los costos incrementales.

6.6. Elementos clave y riesgos de cadena de suministros para la internacionalización.

En el proceso de internacionalización del arte de Demian, se identifican elementos clave como el transporte y la logística. Un riesgo importante es que el transportista no sea confiable y no garantice la entrega de las obras de arte, considerando que se trata de un material costoso y frágil. Por ello, es indispensable que los materiales de embalaje sean resistentes, dado que las obras son productos sensibles de alto valor.

Para comenzar, será necesario definir el país de destino. En este proyecto, se ha seleccionado Estados Unidos. La locación del evento al que Alejandro (Demian) asistirá deberá garantizar la recepción adecuada de las obras y ofrecer las condiciones necesarias para inspeccionarlas, confirmando que no hayan sufrido daños durante el traslado. El artista podrá realizar dicha revisión, pero ya deberá encontrarse en el lugar de destino. Entre los riesgos asociados a este elemento se encuentra el posible mal manejo de las obras en el lugar de recepción.

La siguiente etapa consiste en la elección del transportista. Los riesgos asociados incluyen desde robo y manejo inadecuado hasta las malas condiciones climáticas durante el traslado. Otro aspecto clave en la internacionalización son las regulaciones y los aranceles, que deben ser planificados con anticipación. El riesgo principal aquí radica en las posibles demoras que podrían generar el almacenamiento prolongado en la aduana, hasta que se procesen los documentos requeridos, lo que podría derivar en multas por la falta de los mismos.

6.7. Empaque y embalaje

Tipos de embalaje propuestos se expresa que serían los siguientes:

1. Óleo en papel/papel en pastel:

- Papel libre de ácido para evitar deterioro.
- Intercalado con hojas de cristalina o papel de seda sin ácido.
- Cartón rígido o portafolio con refuerzo de espuma.
- Envoltura con plástico burbuja y caja de cartón.

2. Óleo en lienzo:

- Marco rígido si no está en bastidor.
- Protección de esquinas con espuma o cartón.
- Separadores para evitar contacto entre lienzos si hay varias piezas.
- Envoltura con plástica burbuja.
- Caja de madera o cartón doble capa.

Referente a las capas de protección, la expectativa para garantizar la seguridad de la mercancía sería que tuvieran las siguientes características:

1. Primera capa:

- a. Uso de papel libre de ácido, papel de glassine o tela transpirable.
- b. Evitar plástico en contacto directo con la pintura.

2. Segunda capa:

- a. Plástico burbuja.
- b. Espuma de polietileno o foamboard para absorción de golpes.

3. Consideraciones adicionales:

- a. Caja de cartón doble pared para envíos regulares.
- b. Caja de madera con fuerzas para envíos internacionales o piezas de alto valor.
- c. Esquineras de espuma o cartón corrugado para estabilidad.
- d. Norma ISPM-15 por embalaje de madera.



Imagen 15: Imagen conceptual de embalaje sugerido, Open AI (2025), Chat GPT (versión del 08 de abril del 2025) [Modelo de lenguaje de gran tamaño]. <https://chat.openai.com/chat>

Según las recomendaciones de embalaje proporcionadas por el Instituto Nacional de Bellas Artes y Literatura (INBAL), MINRA y Singulart, se presenta a continuación una imagen conceptual. Esta imagen ilustra las mejores prácticas para asegurar la integridad de las obras de arte durante su transporte, ya que no hemos podido obtener una imagen conceptual directamente de los proveedores.

4. Consideraciones adicionales

- a. Sellado: Uso de cinta adhesiva de seguridad y etiquetas de “frágil”.
- b. Manejo de temperatura y humedad: para viajes largos, incluir gel de sílice o sistemas de control de humedad.
- c. Transporte especializado: para obras de alto valor, considerar transportista

6.8. Evaluación de riesgos operativos y plan de contingencia.

Si se optara por la decisión de enviar la mercancía (obras de arte) hacia Estados Unidos, se expresa que existen múltiples riesgos en la operación de exportación. Se expresa que los riesgos se dividen en dos principales categorías, las cuales se enlistan a continuación:

A. Riesgos Internos (No Sistémicos)

1. Riesgos Estratégicos

- **Explicación:** Nos referimos a situaciones que puedan surgir debido a falta de alineación entre los objetivos del artista, que puedan interferir con las acciones necesarias para la exportación de las obras
- **Plan de contingencia:**
 - Se establecerá un cronograma claro que detallen las tareas y responsabilidades necesarias de cada parte, en este caso nosotros como asesores y el artista quien será el protagonista de este viaje.
 - Mantener canales de comunicación claros con el artista para asegurar que todo el proceso de internacionalización esté alineado con los objetivos principales del artista, y evitar cualquier tipo de contratiempo.

2. Riesgos en la Cadena de Suministro

- **Explicación:** Se expresa como pueden ocurrir fallas o incumplimientos que puedan ocurrir con nuestro proveedor logístico que puedan retrasar o impedir la entrega de las obras para su transporte fuera del país. Otro riesgo sería el cambio de proveedor por imposición de la feria internacional, lo que implicaría adaptarse a nuevos INCOTERMS, así como ajustarse a sus tiempos y forma de operar, lo cual puede generar retrasos o confusiones en el proceso logístico.
- **Plan de contingencia:**
 - Diversificar los proveedores y cotizar con más de un operador logístico (TJ Logistics, Volca Forwarder, ASLOMEX)

- Optar por empresas que tengan acceso a rutas alternativas y contactos comerciales en aerolíneas, para así en cualquier imprevisto poder tener soluciones rápidas y precisas.
- Apenas se tenga confirmación por parte de la Feria de estos cambios, contactar lo antes posible con el proveedor asignado por la feria para comprender sus condiciones de operación, tiempos estimados, y costos. Para con ello planear cambios en el proyecto

3. Riesgos de Transporte Internacional

- **Explicación:** En esta etapa es donde pueden ocurrir daños físicos a las obras, retrasos en transporte, cancelaciones, robo o extravío durante el envío.
- **Plan de contingencia:**
 - Uso de embalajes especiales para el tipo de mercancía (espumas, cajas reforzadas, señalamientos de “Fragil”).
 - Contratar seguros de transporte que nos protejan de daños, robo o pérdidas.
 - TJ Logistics: Cubre hasta \$120,000 MXN por daños o pérdida total, siempre que no haya negligencia en embalaje no certificado.
 - Volca Forwarder: Cubre daños, robo o extravío; incluye almacenamiento temporal y deducible del 5% (\$6,000 MXN).
 - Aslomex Logistics: Protege contra daños/pérdidas durante transporte y aduanas, con cobertura máxima de \$100,000 MXN.
 - Hacer uso de sistemas de rastreo con notificaciones en tiempo real.
 - Documentar cualquier incidencia con fotografías y reportes oficiales, para proceder legal o económicamente contra la empresa transportista en caso de negligencia.

- En retrasos o cancelaciones de vuelos, negociar rutas alternas con el freight forwarder o la empresa logística.

4. Riesgos Comerciales y Financieros

- **Explicación:** En este punto nos referimos a cambios repentinos que pueda haber en los costos de envío, tarifas de las aerolíneas que puedan incrementar los costos de transporte con las empresas transportistas seleccionadas y nos impidan poder tener éxito en el proyecto.
- **Plan de contingencia:**
 - Revisar constantemente el tipo de cambio USD/MXN para poder anticiparnos hacia cualquier aumento en los costos de transporte.
 - Uso de contratos con tarifas fijas o la mayor certidumbre posible.
 - Tener contemplado un margen de seguridad en costos, se sugiere un 10%-15% adicional del costo total de transporte para cubrir estos posibles imprevistos.

5. Riesgos Legales (Artista y SAT)

- **Explicación:** Hacemos referencia a implicaciones que puedan retrasar la operación debido a falta de documentación (facturas, pedimentos aduanales, permisos de exportación cultural). Por incumplimientos ante el SAT como puede ser, el no tener CSF o Firma Electrónica por parte del artista. Como también asegurar que su documentación de VISA este al corriente
- **Plan de contingencia:**
 - Revisar la **inscripción y obligaciones fiscales** de Alejandro Diaz (Demian), asegurando que esté al corriente con sus obligaciones fiscales.

- Contratar una compañía de transporte que nos facilite el acceso a un agente aduanal que revise documentos y evite retenciones aduanales o multas.
- Tener previsto a un tercero que no tenga obligaciones fiscales pendientes y con VISA vigente, quien pueda ser el titular de los documentos legales para esta operación de exportación de las obras de nuestro artista.

6. Riesgos Reputacionales

- **Explicación:** Mencionamos cualquier daño a la imagen de Alejandro (Demian) si la obra llega con retraso o en mal estado, que pueda causar perjudicar su reputación artística con los organizadores de la Feria Internacional.
- **Plan de contingencia:**
 - Canales de comunicación efectivos con los organizadores de la feria, para poder actuar rápido en caso de un accidente o contratiempo.

B. Riesgos Externos (Sistémicos)

1. Riesgos Económicos

- **Explicación:** Hacemos referencia en este punto, a fluctuaciones en el tipo de cambio USD-MXN, causadas por la tensa situación política actual entre ambos países, que puedan comprometer la integridad del proyecto. Asimismo, existe el riesgo de que la mercancía (obra de arte) no se venda durante la feria, lo cual implicaría costos adicionales de retorno.
- **Plan de contingencia:**
 - Monitorear diariamente el tipo de cambio y asegurar una parte del presupuesto en USD.

- Contemplar un cambio de precios de venta de las obras, para de esta forma poder recuperar lo que se invirtió en el viaje consolidando ventas de los cuadros.
- Incluir en el presupuesto una reserva para cubrir posibles costos de retorno en caso de no concretarse ventas: embalaje y acondicionamiento (\$250 USD), trámites aduanales en EUA y México (\$240 USD) y flete internacional (\$600 USD) según precios cotizados con nuestros proveedores logísticos

2. Riesgos Geopolíticos

- **Definición:** Cambios en las políticas de comercio exterior (aranceles o restricciones), tensiones diplomáticas sigan creciendo entre México y USA que terminen como resultado en la imposición de aranceles altos.
- **Plan de contingencia:**
 - Revisar frecuentemente las actualizaciones de tratados y aranceles entre México y EE. UU.
 - Mantener contacto con la compañía de transporte escogida para que obtener la opinión más rápido posible sobre qué hacer en caso de estos escenarios.

3. Riesgos Naturales (Desastres)

- **Definición:** Especificamos huracanes, tormentas invernales, inundaciones o cualquier otro acto de Dios en materia de comercio, que pueda afectar los medios de transporte de las obras que vayamos a exportar.
- **Plan de contingencia:**
 - Programar el envío con tiempo suficiente (3 meses mínimo) antes de la feria, evitando temporadas críticas como lo puede ser temporada de invierno en Nueva York o de huracanes en otras zonas del país vecino que puedan presentar riesgo en temas aéreos o terrestres.

- Asegurar la obra con pólizas de seguros que incluyan desastres naturales.

6.9 Estrategias para reducir el costo en la cadena logística y la huella de carbono

Cabe aclarar que, al nosotros ser clientes de una empresa de transporte, el control que podamos tener sobre la contaminación generada es limitado, sin embargo, podemos aportar al medio ambiente al seleccionar empresas comprometidas con “green logistics” para ayudar a disminuir el impacto ambiental que pueda haber en la operación.

Se argumenta que para reducir costos logísticos y minimizar la huella de carbono, se buscará contratar transportistas con rutas más cortas o menos escalas, planificar fechas en temporadas de menor tráfico, para no ser víctimas de temporadas altas en temas de logística hacia el país vecino.

De igual forma, también se decidirá (de ser posible) por embalajes que incluyan materiales reciclados o biodegradables y por diseños compactos que reduzcan el peso y volumen. Sin embargo, esto se decidirá siempre y cuando estos materiales protejan la integridad de las obras, ya que estamos trabajando con mercancías delicadas. Por último, se menciona que tenemos como objetivo el fomentar también una económica circular, por lo que se pretende que en los mismos empaques que el producto llegue al país destino, este mismo regrese a México cuando termine su exportación temporal después de la Feria Internacional (en caso de no consolidar ninguna venta).

7. Propuesta de valor agregado internacional

Este capítulo se centra en el desarrollo de una propuesta de valor agregado internacional para el proyecto artístico de Demian, entendida como una serie de herramientas estratégicas que fortalecen su presencia y competitividad en el circuito global del arte contemporáneo. A través de la creación de una carpeta profesional, un catálogo curado de obra, el afinamiento de su statement (declaración de artista) y documentos de respaldo como cartas de curadores o certificados de autenticidad, se busca dotar al artista de un conjunto de recursos que proyecten su obra con solidez conceptual, estética y comercial. Asimismo, se integran propuestas orientadas a la protección legal de su autoría, el diseño de productos promocionales, la evaluación de su presencia en redes sociales y estrategias de comunicación, así como una propuesta museográfica y de relaciones públicas internacionales. Todos estos

elementos tienen el objetivo de consolidar a Demian como una voz contemporánea que no solo dialoga con lo local, sino que también se articula eficazmente con el panorama artístico internacional.

7.1 Carpeta del artista bilingüe

Este portafolio reúne una selección representativa del trabajo de Demian, artista visual cuyo lenguaje explora lo grotesco, lo simbólico y lo espiritual desde una estética única. A través de obras como Cantos a lo invisible y Problemas milenarios, Demian crea una crítica social que combina emoción y misterio. El portafolio funciona como una herramienta clave para presentar su obra en plataformas internacionales como la Affordable Art Fair en Nueva York, con el objetivo de abrir diálogo con nuevas audiencias, generar vínculos con galerías y agentes culturales, y posicionar su práctica dentro del mundo del arte contemporáneo. Creemos que esta selección es favorable para el contexto neoyorquino por su contenido actual, su enfoque conceptual claro y su capacidad de conectar con públicos diversos a través de un lenguaje visual directo y honesto.



Imagen 16: Elaboración propia, 2025

Alejandro, under the alter ego Demian, began his artistic journey through digital illustration, eventually discovering his true passion in painting. As a self-taught artist, he developed a distinctive style influenced by literature, psychology, and the duality between the self and its symbolic construction. His first solo exhibition took place at House 22, a space that also served as his studio. He has participated in curatorial projects such as Evocaciones, a tribute to Javier Campos Cabello at Galería Ajolote.

Imagen 17: Elaboración propia, 2025

I am Demian, a fragment in mutation, an echo of my own contradictions. My work is an unordered diary, a scream of the absurd, the tedium, and the nihilism that permeate existence. I find myself in chaos, in the absence of meaning, in the discomfort of my own skin. My references emerge from literature and philosophy, from authors who have stripped down the human condition like Hermann Hesse and Emil Cioran, and from artists like Olivier de Sagazan, who transform matter and the body into raw expressions of being. I do not seek beauty but rather the harshness of what we become when we let the masks fall.

Through painting and performance, I allow the oniric and the instinctive to guide my forms: torn faces, human figures deformed by time and despair, skulls as remnants of what we once were. My work is mutative, built and destroyed in its own process, as if the painting itself were breathing and dissolving with each stroke. Red and black dominate my canvases, rough textures that scream with their presence, overflowing gestures that aim to confront and unsettle. I do not paint to please but to open wounds. I am an image in constant erasure, a body that disfigures itself to become something else. In that transition, in that tearing apart, I find my language.

Imagen 18: Elaboración propia, 2025



MILLENNIALS ISSUES
2024
Oil on canvas
60 x 60 cm

PROBLEMAS MILENALES
2024
Óleo sobre lienzo
60 x 60 cm

Imagen 19: Elaboración propia, 2025

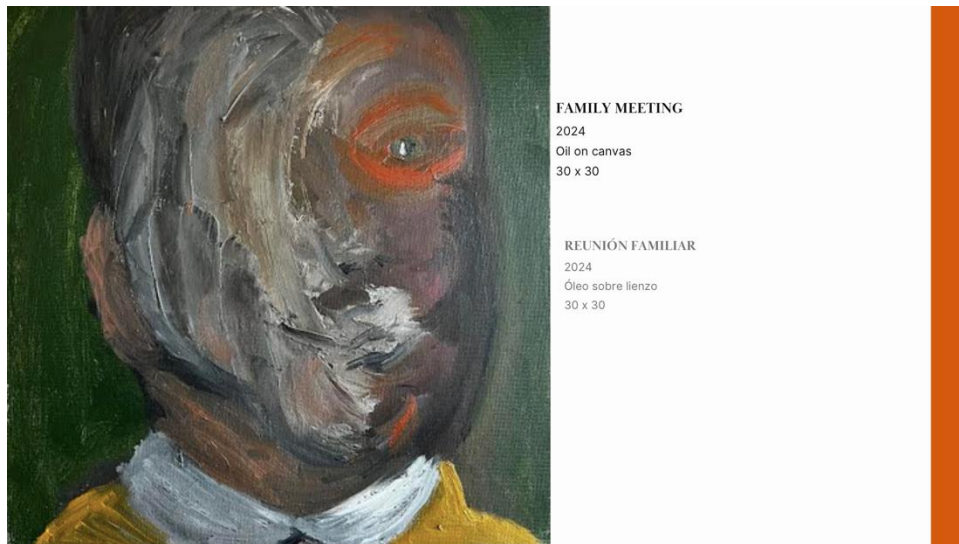


Imagen 20: Elaboración propia, 2025

7.2 Catálogo de la obra bilingüe

Un catálogo es una herramienta fundamental para cualquier artista, ya que no solo presenta su obra de manera organizada y accesible, sino que también cumple un papel clave en la comunicación con coleccionistas, galeristas y el público en general. Al ofrecer una visión clara de las piezas disponibles y sus precios, un catálogo permite a los interesados apreciar la evolución y la propuesta del artista. Además, se convierte en un registro oficial de la obra del artista, facilitando la gestión de ventas y la consolidación de su presencia en el mercado del arte. En el caso de Alejandro Díaz Salgado (Demian), este catálogo no solo refleja su trayectoria y visión, sino que también ofrece una oportunidad para que los espectadores profundicen en el significado de su obra y se conecten con las emociones y pensamientos que transmite cada pieza.

CATÁLOGO

DEMIAN

Imagen 21: Elaboración propia, 2025



CHANTS TO THE INVISIBLE
I TRÍPTICO
2024
Oil on canvas
20 x 24 cm
\$20,000

CANTOS A LO INVISIBLE
I TRÍPTICO
2024
Óleo sobre lienzo
20 x 24 cm
\$20,000



CHANTS TO THE INVISIBLE
I TRÍPTICO
2024
Oil on canvas
20 x 24 cm
\$20,000

CANTOS A LO INVISIBLE
I TRÍPTICO
2024
Óleo sobre lienzo
20 x 24 cm
\$20,000



CHANTS TO THE INVISIBLE
I TRÍPTICO
2024
Oil on canvas
20 x 24 cm
\$20,000

CANTOS A LO INVISIBLE
I TRÍPTICO
2024
Óleo sobre lienzo
20 x 24 cm
\$20,000

Imagen 22: Elaboración propia, 2025

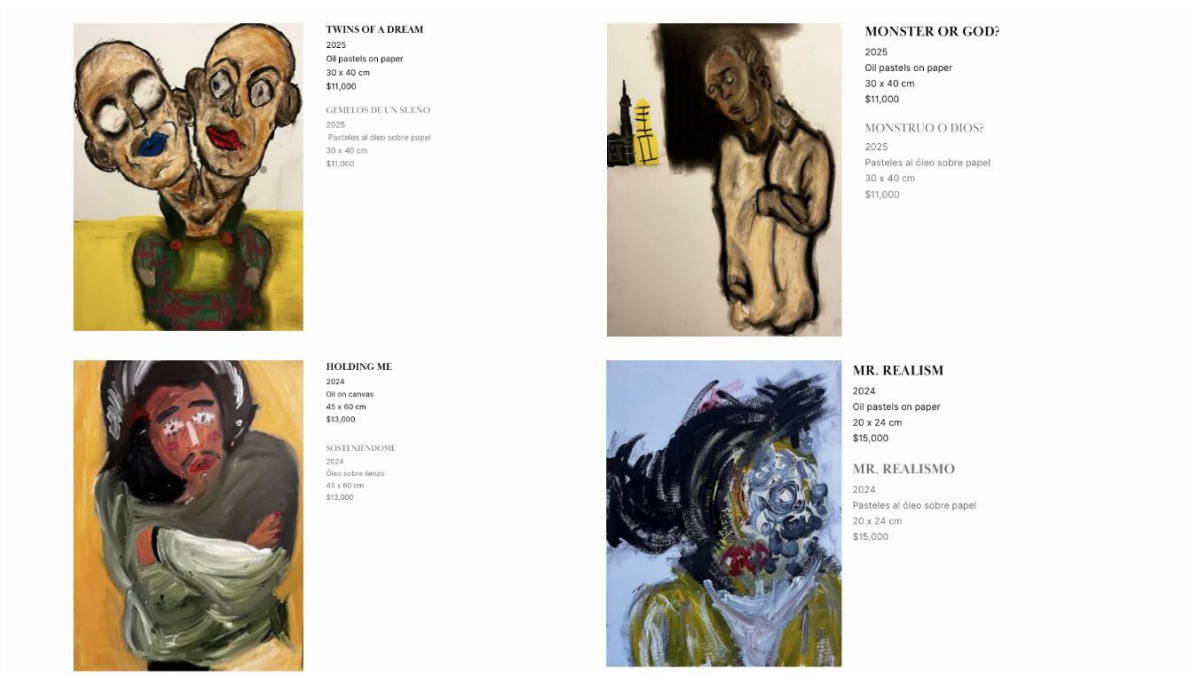


Imagen 23: Elaboración propia, 2025

7.3 Statement y carta de curadores bilingüe

Tener una carta de curadores es esencial para cualquier artista porque valida su trabajo dentro del ámbito profesional del arte y fortalece su reputación en el medio. Esta carta sirve como un respaldo institucional que demuestra que la obra del artista ha sido evaluada y apreciada por expertos en el mundo del arte. Además, proporciona una perspectiva externa y objetiva sobre el valor conceptual y estético de las piezas, lo que puede ser clave para atraer coleccionistas, galeristas y museos.

En el caso de Alejandro Díaz Salgado, contar con una revisión y carta de curaduría por parte de Catalina Ruiz Díaz y Talien Elizabeth Corona Ojeda representa una validación de alto nivel, dada la trayectoria y el reconocimiento de ambas profesionales en el ámbito cultural y académico.

Catalina Ruiz Díaz es consultora estratégica en proyectos culturales, curadora y experta en museos, con más de 20 años de experiencia en investigación, mediación, diseño de programas educativos y exposiciones. Su mirada experta aportó una lectura curatorial profunda del proyecto de Demian, identificando los elementos que lo insertan dentro de las preocupaciones contemporáneas del arte y subrayando su potencia simbólica.

Por su parte, Talien Elizabeth Corona Ojeda ha trabajado en importantes instituciones como la Secretaría de Cultura de Jalisco, MEG, y actualmente es profesora e investigadora en CIFOVIS del ITESO. Su experiencia en investigación, gestión curatorial y su formación en ciencias sociales aportaron una mirada crítica y contextual, que permitió enriquecer el portafolio de Demian desde una perspectiva sensible a las problemáticas de identidad, cuerpo y emocionalidad que atraviesan su obra.

La colaboración con ambas especialistas no solo refuerza la credibilidad y solidez del proyecto, sino que también asegura que su presentación nacional e internacional esté respaldada por una lectura curatorial actual. Esto incrementa su potencial de exhibición y su visibilidad dentro de un mercado del arte.



Imagen 24: Carta curatorial, Maestra Catalina Ruiz 2025

Tlaquepaque, Jalisco a 15 de mayo de 2025

A quien corresponda,

A pesar de su corta trayectoria, la obra de Demian revela una voz firmemente asentada en la convicción de ser artista. Sus composiciones se construyen con pinceladas decididas que, lejos de buscar la fidelidad anatómica o el detalle mimético, apuestan por una figuración difusa que privilegia la emoción sobre la representación. Si en sus retratos los rostros se desdibujan es porque lo que importa en la contemplación no es el individuo sino la carga afectiva que emana de su presencia.

Esta apuesta por el gesto y la energía de la pintura como vehículo de lo humano, nos recuerda el expresionismo alemán pero a través de lectura pasada por el tamiz del calor mexicano. Aquí no hay sombras densas ni dramatismos sombríos, sino un cromatismo vibrante que insiste en un rojo violento, puro. Su trabajo tiene la potencia de quien, al no estar formado en la academia, se permite expresar sin los límites de lo correcto.



Mtra. Magda Catalina Ruiz Díaz
Curadora de arte y profesora del departamento de Estudios Socioculturales

Imagen 25: Carta curatorial, Maestra Catalina Ruiz 2025

Tlaquepaque, Jalisco a 2 de mayo de 2025

A quien corresponda:

Como asesora en curaduría del PAP Inteligencia Cultural y Comercial para los Negocios Internacionales, expongo a continuación algunas impresiones sobre la obra de Demian, donde la pintura se convierte en un territorio de tensión entre lo humano y lo monstruoso, entre lo real y lo imaginario. Su trabajo, que evoca la emoción expresionista, explora la condición humana desde una mirada cruda y visceral, despojando al rostro de su anatomía, para recrearlo desdibujado, borrado o transformarlo en la expresión misma del delirio.

Este joven artista emergente que se reconoce a sí mismo como un "fragmento que muta", tiene una propuesta multidisciplinaria diversa y potente que explora las emociones y las facetas más enigmáticas de los seres humanos. Mientras que en su pintura, los trazos y pinceladas de primera intención y el manejo de colores intensos y de texturas rugosas, crean composiciones que incomodan y a la vez intrigan. Su obra se aparta del paradigma de la belleza tradicional para mostrar un lenguaje plástico que invita a entrar en el campo onírico, instintivo y fantástico.

Cada pieza es como una grieta, como la imagen en un espejo roto, que refleja la fragilidad de la identidad o que evoca las violencias que enfrentamos directa e indirectamente. Demian está configurando una propuesta que hay que seguir con atención, pues es genuina y espontánea y muestra indicios de un desarrollo artístico prometedor.

Extiendo la presente para los fines que al artista convengan.

Atentamente,



Dra. Talien Corona Ojeda
talien@iteso.mx
Centro Interdisciplinario para la Formación y Vinculación Social

Imagen 26: Carta curatorial, Maestra Talien Corona, 2025

7.4 Protección de marca y autor

El Instituto Mexicano de Propiedad Intelectual (IMPI) Y El Instituto Nacional Derecho de Autor (INDAUTOR) son dos organismos fundamentales para la protección de los derechos de propiedad intelectual. El IMPI se encarga de otorgar, administrar y registrar patentes, marcas, diseños industriales, etc. Mientras que el Indautor es el encargado de proteger los derechos de la obra artística, literaria y científicas.

Ambos organismos son significativos para proporcionar credibilidad, autenticidad y protección legal para que los creadores puedan tener un total control sobre el uso de su trabajo y su protección artística.

REGISTRO IMPI

El registro te da el derecho al uso exclusivo en el territorio nacional por 10 años, Te puede ayudar a iniciar acciones legales por posible mal uso de tu marca y te facilita el otorgar licencias de uso.

Documento requerido

- Solicitud de Protección de Signos Distintivos A o Solicitud de Protección de Signos Distintivos B (Original, documento a descargar)
- Hoja adicional complementaria al punto "Datos generales de las personas (Original, documento a descargar)
- Comprobante de pago (Original y Copia)
- Documento que acredita la personalidad del mandatario (este documento puede aquí presentarse en copia certificada y su presentación es opcional) (Original)
- Constancia de inscripción en el Registro General de Poderes del IMPI (opcional) (Original y Copia)
- Reglas de uso, solo si el signo distintivo se presenta por más de un solicitante (cotitularidad) (Original)
- Hoja adicional complementaria al punto "Productos o servicios en caso de Marca o Aviso Comercial/Giro comercial preponderante"', (Original)
- Este documento se presenta solo en caso de 2 o más solicitantes.
- Hoja adicional complementar al punto "Leyendas o figuras no reservables" (Original)
- Este documento se presenta en caso de que el espacio del apartado correspondiente sea insuficiente.

- Traducción de los documentos presentados en idioma distinto al español, en su caso (Original)
- Legalización o apostilla de los documentos anexos provenientes del extranjero, en su caso, (Original)
- Otros, por ejemplo, carta, consentimiento o documentos que acrediten la adquisición de un carácter distintivo derivado del uso en el comercio. Original o copia certificada, (Original)

Costo: 2,457.79 mxm SIN IVA

- Vigencia de 10 años renovable

Opciones para realizar el trámite

- En línea
- Presencial
- Correo
- Mensajería especializada
- Buzón en línea

Información completa y documentos a descargar

- Solicitud de registro de marca ante el IMPI _ Trámites _ gob.mx.pdf

Registro de obra Indautor

Documento requerido

- Acta constitutiva, documento que acredite la existencia de la persona moral (Original y copia)
- Documento que acredite la personalidad del representante legal (Original y Copia)
- Identificación oficial del mandante, mandatario y testigos (en caso de que se presente carta poder) (Original y Copia)
- Comprobante de pago de derechos (Original)
- Traducción al español de los documentos que se acompañan en idioma distinto (Original)
- Dos ejemplares de la obra, identificados con el nombre del autor y título (Original)

- Documento que acredite la titularidad de los derechos patrimoniales de la obra (Original)
- Sobres cerrados con los datos de identificación del autor (en caso de ser una obra creada bajo seudónimo) (Original)

Documento Requerido a descargar

- Solicitud de Registro de Obra
- https://www.indautor.gob.mx/servicios/documentos_registro/RPDA01.pdf
- Solicitud de Registro de Obra (Hoja Adjunta) Seudónimo / Coautor / Titular del Derecho Patrimonial de la Obra / Editor / Productor
- https://www.indautor.gob.mx/servicios/documentos_registro/RPDA01A1.pdf
- Solicitud de Registro de Obra (Hoja Adjunta de Obras)
- https://www.indautor.gob.mx/servicios/documentos_registro/RPDA01A2.pdf
- Costos
- Derechos de recepción, examen, estudio y, en su caso, registro de cada obra literaria o artística, o de una obra derivada o versión **\$338 mxm**
- Recepción, examen, estudio y, en su caso, registro de las características gráficas y distintivas de cada obra **\$338 mxm**

Total 726 mxm

Para obtener la hoja de ayuda de pago.

Opciones para realizar el trámite

- En línea
- Presencial
 - Instalaciones del INDAUTOR en el Distrito Federal
- Express autor
 - Servicio de atención inmediata a los autores para otorgar en el mismo día el Certificado de Registro de Obra, cuando se solicite el trámite.

[Express-Autor.pdf](#)

Información completa

- [Inscripción de obra literaria o artística _ Trámites _ gob.mx.pdf](#)

7.5 Artículos promocionales.

Los artículos promocionales son una opción efectiva para promocionar la obra de un artista mientras se generan ingresos adicionales. Estos productos permiten aumentar la visibilidad del trabajo y, al mismo tiempo, ofrecen una forma práctica de financiar la participación en eventos importantes, como ferias de arte. Al ofrecer artículos, se brinda a los seguidores la oportunidad de llevarse una pieza del trabajo a casa, mientras se facilita el financiamiento de eventos clave que impulsan el crecimiento profesional. A continuación, presentamos algunas ideas y cotizaciones aproximadas para la producción de estos productos, con el objetivo de promocionar la obra y generar los recursos necesarios para asistir a la feria.

Stickers

Los stickers son una opción atractiva y accesible para los seguidores del artista, ya que son productos pequeños, fáciles de distribuir y a menudo muy apreciados por su versatilidad. Son perfectas para quienes buscan una forma económica de llevarse un recuerdo de la obra del artista, mientras siguen promoviendo su trabajo en su vida cotidiana. Decidimos utilizar imágenes de sus obras donde predominan los rostros, eliminando el fondo y dejando solo las caras, porque esto resalta la intensidad y la expresión de los personajes, dándole un toque único y personal. Esta aproximación no solo permite que cada sticker sea visualmente impactante, sino que también transmite la esencia emocional y humana de la obra de manera más directa y atractiva para el público. A continuación, insertamos una tabla comparativa de cotizaciones todas en la ciudad de Guadalajara, recomendamos visitar los sitios web para más información.

Proveedor	Tipo de Sticker	Cantidad / Tamaño	Precio Aproximado	Características	Notas
MG Offset y Digital	Vinils brillante, mate, transparente	Planilla de 145x55 cm (ej. 260 stickers de 5 cm)	\$230 MXN por planilla	Alta calidad fotográfica, vinil premium, medio corte a registro circular, en figura o recto	Envío nacional \$160 MXN; diseño adicional \$50–\$300 MXN; tiempo de producción 1–2 días hábiles. Fuente

Hazlo Sticker (Clasf.mx)	Vinil con recorte profundo	200 stickers de 5x5 cm	\$550 MXN	Impresión y recorte personalizado, envía tus archivos o imágenes favoritas	Contacto aS través de redes sociales. Fuente
Sticker Mule México	Stickers personalizados con fotos	Desde 50 piezas (50x50 mm)	Desde \$1,125 MXN	Impresión a todo color, cualquier forma, descuentos por volumen	Ideal para eventos y celebraciones. Fuente

Imagen 27: Tabla de cotizaciones de promocionales. Stickers.

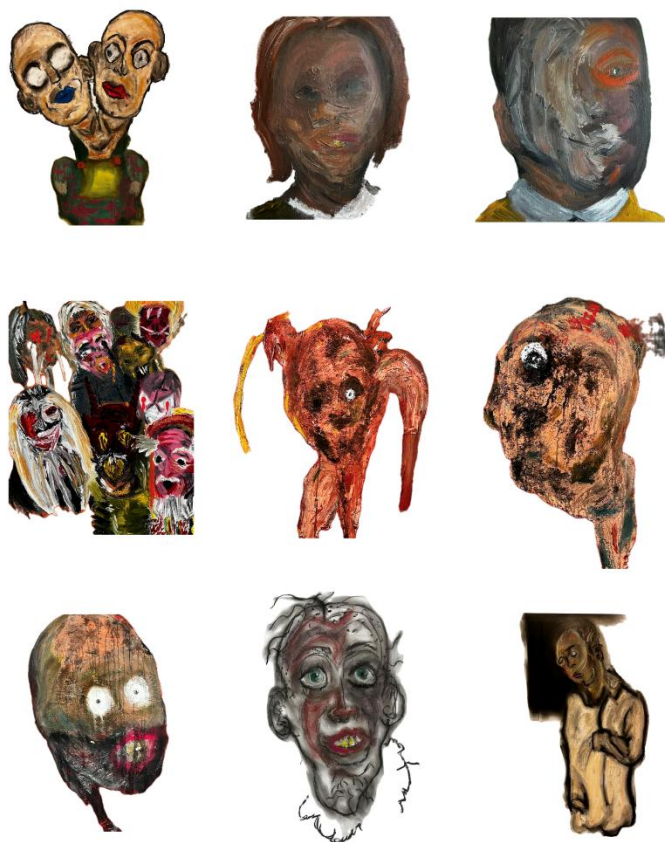


Imagen 28: muestra de plantilla sugerida para impresión.

Libretas

La libreta para escritura y dibujo está pensada como un objeto funcional que también refleje el universo visual de Demian. Contará con 100 hojas blancas, ideales tanto para escribir como para dibujar, y estará diseñada con un enfoque estético alineado a su obra. La portada llevará impresa una de sus piezas más representativas, mientras que el diseño interior incorporará detalles en color naranja, un tono recurrente en su práctica artística. Esta libreta no solo ofrece un espacio para la creación personal, sino que también funciona como un objeto de colección que extiende la presencia de su trabajo en lo cotidiano. Adjuntamos otra tabla de cotizaciones de lugares en Guadalajara donde realizan libretas personalizadas.

Proveedor	Tipo de Libreta	Tamaño / Hojas	Precio Aproximado	Personalización	Notas
Personalizados GDL	Curpiel con grabado láser	(ej. 15x21 cm, 80 hojas)	Desde \$52–\$150 MXN	Grabado o corte láser	Diseño duradero y de alta calidad. Fuente
El 78 Centro Impresor	Pasta dura, a grapa	Desde 50 hojas	Desde \$45–\$60 MXN	Impresión personalizada	Opciones económicas y personalizables. Fuente
OC Promocionales	Curpiel, ecológicas, con bolígrafo	Variados (ej. 14x21 cm, 80 hojas)	Desde \$24.48–\$160.20 MXN	Serigrafía a una tinta	Precios varían según cantidad; opciones ecológicas disponibles. Fuente
AMU Regalos	Curpiel	10x14.5 cm, 80 hojas	\$125 MXN (10% de descuento por 30 o más)	Diseño personalizado, nombres o iniciales	Ideal para regalos personalizados. Fuente

Imagen 29: Tabla de cotizaciones de promocionales. Libretas.



Imagen 30. Imagen conceptual de libreta sugerido, Open AI (2025), Chat GPT (versión del 08 de abril del 2025) [Modelo de lenguaje de gran tamaño]. <https://chat.openai.com/chat>

7.6 Evaluación y recomendaciones de estrategias para el posicionamiento en redes sociales.

Las redes sociales y el sitio web de un artista son herramientas fundamentales para establecer su presencia digital, conectar con su audiencia y facilitar la comercialización de su obra. A continuación, se presenta un análisis detallado de las prácticas actuales de Demian, áreas de mejora y estrategias recomendadas para fortalecer su posicionamiento en línea.

Demian es licenciado en la carrera de Comercio y Negocios Globales y tiene experiencia en redes sociales y marketing, por lo que el manejo de su perfil en Instagram tiene buena estrategia para poder venderse ante su público. Pública de manera regular, lo que ayuda a ampliar el alcance en el algoritmo y expone un compromiso con sus seguidores en esta red social. En su mayoría, sus publicaciones son fotos de sus piezas acompañadas de fichas técnicas y reels que nos enseñan parte de su proceso de creación que construye y refuerzan su identidad artística. Su perfil proyecta una estética disruptiva en su perfil atraer al público que busca piezas únicas y auténticas.

Buenas Prácticas Identificadas

1. **Estética Visual Coherente en Redes Sociales**
Demian mantiene una identidad visual consistente, utilizando una paleta de colores distintiva que refuerza su marca personal. Esta coherencia facilita el reconocimiento de su obra en plataformas visuales como Instagram.
2. **Contenido Original y Auténtico**
La publicación de obras originales y procesos creativos proporciona una visión genuina de su práctica artística, fomentando una conexión más profunda con su audiencia.
3. **Interacción con la Comunidad**
Responder a comentarios y mensajes directos demuestra un compromiso activo con sus seguidores, fortaleciendo la lealtad y el sentido de comunidad.
4. **Sitio Web Funcional y Estéticamente Alineado**
El sitio web de Demian es fácil de navegar, presenta un catálogo claro con precios visibles, imágenes de alta calidad y una opción de compra directa. Visualmente, refleja su identidad estética mediante una paleta de colores coherente con su obra, logrando un equilibrio entre su estilo disruptivo y una presentación limpia y profesional.

Áreas de Mejora

1. **Diversificación de Plataformas Sociales**
Actualmente, la presencia de Demian se concentra principalmente en Instagram. Explorar otras plataformas como TikTok, Pinterest o YouTube podría ampliar su alcance a diferentes segmentos de audiencia.

2. **Consistencia en la Publicación**
La frecuencia irregular de publicaciones puede afectar la visibilidad en los algoritmos de las plataformas. Establecer un calendario de contenido regular ayudaría a mantener el interés y la participación de la audiencia.
3. **Uso Estratégico de Hashtags y Descripciones**
Optimizar el uso de hashtags relevantes y descripciones detalladas puede mejorar el descubrimiento de sus publicaciones y atraer a nuevos seguidores interesados en su estilo artístico.

Recomendaciones Estratégicas

1. **Implementar la Regla 80/20 en el Contenido**
Adoptar una estrategia donde el 80% del contenido se enfoque en compartir procesos creativos, inspiración y aspectos personales, y el 20% en promociones o ventas, puede mantener el interés de la audiencia sin parecer excesivamente comercial.
2. **Incorporar Contenido en Video**
Crear videos cortos mostrando el proceso artístico, reflexiones personales o recorridos por el estudio puede aumentar el engagement y humanizar la marca personal de Demian.
3. **Colaboraciones y Participación en Comunidades**
Colaborar con otros artistas o participar en desafíos y comunidades en línea puede expandir su red y atraer a seguidores de intereses similares.
4. **Análisis y Adaptación Continua**
Utilizar herramientas de análisis para monitorear el rendimiento de las publicaciones

y adaptar la estrategia según los resultados permitirá una mejora continua en la efectividad de su presencia en redes sociales.

Al implementar estas estrategias, Demian podrá fortalecer su posicionamiento en redes sociales y su sitio web, ampliar su audiencia y crear oportunidades adicionales para la promoción y comercialización de su obra artística.

7.7 Certificado de autenticidad de obra.

Con el objetivo de fortalecer la presentación y funcionalidad del certificado de autenticidad de obra, hicimos ajustes en su imagen y diseño. Esta sugerencia busca optimizar la legibilidad, mejorar el enfoque visual de la información y generar una identidad gráfica más alineada con la estética del proyecto artístico.

Además de facilitar su lectura y validación, el rediseño contempla elementos visuales que refuercen la autenticidad de la obra, como incorporar una firma oficial del artista. También adaptamos recursos como marcas gráficas, tipografías más claras y una disposición que permita integrar datos clave de manera más eficiente. Además, cambiamos en formato de las



Imagen 31. Creada para propósitos demostrativos

dimensiones en papel a tamaño medio carta y en caso de ser impresos para su entrega creemos que un papel tipo opalina o de mayor gramaje que papel Bond podría reforzar el sentido del certificado. Esta renovación no solo responde a criterios estéticos, sino también a la necesidad de profesionalizar la documentación asociada a la obra, elevando su valor percibido y generando mayor confianza tanto para coleccionistas como para instituciones.

7.8 Propuesta de intervención del espacio de exhibición

El prototipo de stand propuesto para la participación en Affordable Art Fair parte de una lógica museográfica centrada en la practicidad y respetando tanto la escala del espacio como la narrativa fragmentaria de su producción artística.

El espacio aproximado de 2 x 3 metros es optimizado mediante una disposición tipo biombo o díptico vertical (Este siendo el formato más común que dependerá de la organización de la edición en específico), que permite al espectador tener una visión envolvente al situarse frente al stand. La selección de formatos medianos a pequeños responde a la necesidad de adaptar las piezas a un entorno ferial, donde la cercanía del espectador permite una lectura más íntima y detallada. Este formato también permite incluir una mayor cantidad de obras sin saturar visualmente el espacio.

La curaduría de color en el montaje parte de una transición de tonos intensos y cálidos; como los rojos, naranjas y ocres presentes en varias piezas, hacia zonas de contraste más neutro o frío, como los azules o grises en obras más introspectivas. Este juego cromático genera un ritmo visual que guía al espectador sin imponer un recorrido forzado, permitiendo que cada pieza dialogue con la siguiente a través del tono y la energía expresiva. El fondo blanco y el enmarcado claro permiten que las obras respiren visualmente. Esta decisión museográfica da protagonismo a la materia pictórica y a las texturas expresivas sin competir con una escenografía recargada, algo fundamental en ferias donde el ruido visual puede desviar la atención.

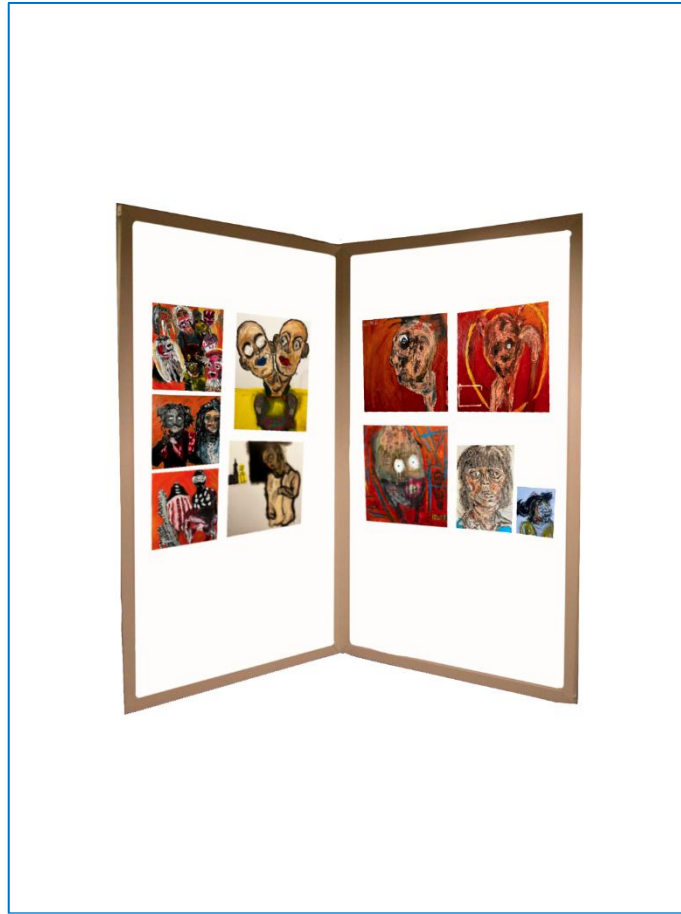


Imagen 32. Figura de creación propia. Mockup espacio expositivo. Figura de creación propia

7.9 Propuesta de relaciones públicas internacionales: folleto, infografía, tríptico del artista, guion de rueda de prensa, evento de presentación o inauguración

A continuación, Presentamos una selección de materiales impresos y digitales diseñados específicamente para fortalecer la presencia profesional durante la estancia en la Affordable Art Fair de Nueva York. La elección de estos recursos responde a la necesidad de comunicar de forma clara, coherente y visualmente atractiva el perfil del artista, su obra y su propuesta conceptual ante un público especializado que incluye coleccionistas, curadores, galeristas y medios. Considerando la dinámica de la feria con alta afluencia y gran competencia visual, cada elemento fue pensado para maximizar el impacto, facilitar el acceso a información clave y generar conexiones significativas, todo dentro de un presupuesto accesible y una logística práctica.

1. Folleto o catálogo (Impreso/entregable y digital): Un documento en formato de papel A4 que presente de forma clara y visual el perfil de Demian, doblado como tríptico.

Incluirá:

- Breve biografía y statement del artista
- Fotografías de obras clave con título, técnica y dimensiones
- Datos de contacto y redes sociales
- Código QR que dirija al portafolio completo o catálogo.
- Opción traducida en inglés para la feria.

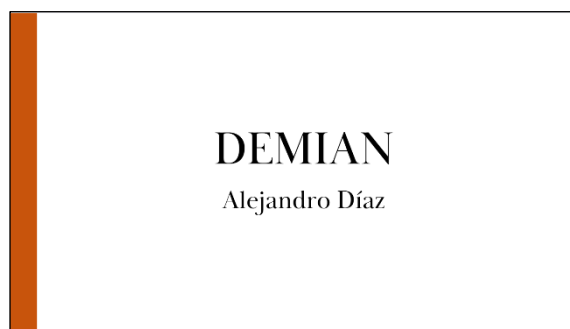
Cotización de impresión a color \$15mxm



Imagen 33. Figura creación propia. Mockup de folleto.

2. Tarjetas profesionales:

- Entregar tarjeta de presentación, que incluyan redes sociales, contacto y página web. Diseño minimalista que muestre, nombre al frente y en la parte de atrás tenga el contacto.





*Imagen 34, 35. Figura de creación propia.
Mockup Tarjeta de presentación, ambos lados.*

3. Herramientas de Apoyo (Digitales):

- Códigos QR visibles en el stand, impresos y enmicados que se puedan colocar en las paredes.
- Uso de hashtags oficiales de la feria para mayor visibilidad.

4. Coordinar visitas guiadas:

- Coordinar en horarios con ayuda del itinerario de la feria, visitas guiadas por el artista e invitar a coleccionistas y compradores potenciales.

Con el objetivo de planificar de manera eficiente la participación en la feria y optimizar los recursos disponibles, se presenta a continuación una tabla de costos estimada. Este desglose permite visualizar de forma clara los gastos relacionados con la producción de materiales impresos, herramientas de apoyo digital y estrategias básicas de difusión. Incluir esta información es fundamental para tomar decisiones informadas, anticipar necesidades logísticas y asegurar que el artista cuente con todo lo necesario para representar su obra de forma profesional y coherente con los estándares de un evento internacional

Para facilitar aún más la logística de producción y asegurar la coherencia visual entre los distintos materiales, se recomienda que todos los elementos impresos —folletos, tarjetas, plantillas, códigos QR y gráficos de apoyo— sean gestionados en un mismo centro de impresión. Esto no solo reduce tiempos de entrega y traslados, sino que garantiza una calidad uniforme en el color, el tipo de papel y los acabados. Además, centralizar el servicio permite

negociar mejores precios por volumen y asegurar un mayor control durante el proceso de revisión y pruebas.

El 78 es uno de los talleres más confiables en el centro de Guadalajara para impresiones en alta calidad, incluyendo material editorial, promocional y proyectos artísticos. Ofrecen impresión offset y digital, diseño gráfico y cortes especiales, ideales para proyectos como el de Demian.

Contacto:

El 78 Centro Impresor

Dirección: Calle Pedro Moreno 688, Zona Centro, Guadalajara, Jalisco.

Tel: 33 3613 287

sitio web: www.el78.mx

Producto	Descripción	Cantidad sugerida	Precio unitario (MXN)	Subtotal (MXN)
Folleto tipo tríptico A4	A color, doblado en tres partes, en papel couché o bond grueso	100	\$15	\$1,500
Versión en inglés (tríptico)	Traducción e impresión igual que el anterior	50	\$15	\$750
Tarjetas de presentación	Impresión frente y vuelta, con datos y redes	250	\$2	\$500
QR impreso y enmicado	2 códigos QR con ligas a portafolio y catálogo, tamaño carta	4	\$20	\$80
Plantilla tamaño tabloide	Imagen promocional para colocar en el stand	2	\$15	\$30

Subtotal total estimado por los materiales: \$2,860 MXN

Imagen 36. Tabla de costos y precios de objetos promocionales.

8. Análisis financiero de la misión comercial internacional

A continuación, se presentará una comparación en formato de tabla cuyo objetivo es ofrecer tres escenarios distintos en términos de costos para la logística del artista Alejandro Salgado durante su estancia en Nueva York, con motivo de su participación en la feria durante los días que esta se llevará a cabo.

Se incluirán hasta tres alternativas de presupuesto (alto, medio y bajo) para cada una de las categorías que deben considerarse en la planeación de cualquier viaje, tales como: transportación, hospedaje, alimentación, renta del espacio físico, seguros médicos, gastos de representación, artículos promocionales (que serán diseñados por nosotros para el artista), así como los gastos generales de la misión internacional.

8.1 Transportación

La transportación representa un componente clave en la planeación de la misión internacional, debido a que abarca tanto el tema del traslado aéreo desde GDL a NY como la movilidad local en la estancia en la ciudad. Se consideraron diferentes alternativas que responden a tres diferentes escenarios de presupuesto. Esta segmentación el permitirá ajustar la logística de la movilidad según sus necesidades y preferencias, buscando garantizar la eficiencia y su seguridad.

Presupuesto	Vuelo	Costos (vuelo redondo aproximado)	Transporte local aproximado	Referencias
Alto	Vuelo directo de Guadalajara (GDL) a JFK con Aeroméxico (5 horas ida, 5 horas vuelta)	\$1,050 USD	180 USD (Uber o taxi principalmente)	https://www.rome2rio.com/es/s/Guadalajara/Nueva-York NYC Taxi & Limousine Comm
Medio	Vuelo con una escala de	\$932 USD	\$125 USD (combinación de	https://www.rome2rio.com/es/s/Guadalajara/Nueva-York

	Guadalajara (GDL) a JFK con Interjet (8 –12 horas ida, 8 a 12 horas regreso)		Metro, Uber ocasional	<u>a-York</u> MTA NYC (tarifas semanales MetroCard)
Bajo	Autobús de Guadalajara a Nueva York vía Greyhound (55 horas traslado ida, 55 horas vuelta)	\$740 USD	\$85 (MetroCard para ilimitado de 7 días)	https://www.rome2rio.com/es/s/Guadalajara/Nueva-York https://www.rome2rio.com/es/s/Guadalajara/Nueva-York MTA NYC (tarifas semanales MetroCard)

Imagen 37. Tabla cotizaciones. Transporte.

Como notas adicionales, cabe mencionar que los costos de transporte local pueden aumentar si se mueven dependiendo del tráfico de la ciudad, específicamente para los Uber o taxis locales.

8.2 Hospedaje

La feria se realiza en el Metropolitan Pavilion, en el barrio de Chelsea (Manhattan). Hospedarse cerca bajo el presupuesto alto, reduce tiempos de traslado, pero eleva significativamente el precio del hotel. Se incluyen 6 noches de alojamiento:

Presupuesto	Tipo de alojamiento	Costos por noche aproximado (6 noches)	Referencias
Alto	Hotel 5 estrellas (Artezen Hotel)	\$365 USD	https://hotelguides.com/new-york/new-york-metropolitan-pavilion-ny-hotels.html
Medio	Hampton Inn Chelsea (108 West 24th Street)	\$360 USD	https://hotelguides.com/new-york/new-york-metropolitan-pavilion-ny-hotels.html
Bajo	Motto Hotel by Hilton Chelsea (113 West 24th Street)	\$187 USD	https://hotelguides.com/new-york/new-york-metropolitan-pavilion-ny-hotels.html

Imagen 38. Tabla de cotizaciones. Hospedaje.

Se contempla un día adicional debido a imprevistos que puedan existir con logística de mercancías. Se toma como notas que en el mes de septiembre es un mes de alta demanda por eventos y turismo, por lo que los precios pueden subir un 10%-20% extra. Por lo que, para garantizar mejores tarifas, se recomienda realizar las reservaciones con 3-4 meses de anticipación como mínimo para evitar subidas de precio inesperadas.

8.3 Alimentación

Se sugieren 3 planes diferentes de presupuestos, en el cual cada uno tiene ventajas y desventajas, mientras que el plan de presupuesto alto se presta más para poder hacer networking en el viaje siendo así una inversión. Mientras que las opciones de presupuesto medio dan posibilidad de tener un extra por si llegara a ocurrir un imprevisto, limita las posibilidades de compartir momentos valiosos en horarios de comida en restaurantes con otros posibles artistas o representantes que pueda conocer en Nueva York.

Presupuesto	Alimentación opciones	Costo (aproximado por día)	Referencias
Alto	Restaurantes de alta gama y desayuno dentro del hotel - Kuu Ramen -Aroy Dee Thai Kitchen - Sushi & Co	\$100 USD	https://www.tripadvisor.com/RestaurantsNear-g60763-d15237449-Artezen_Hotel-New_York_City_New_York.html
Medio	Restaurantes de comida rápida y cafeterías locales - Johny's Luncheonette -Malibu Diner -Tappo	\$45 USD	https://www.tripadvisor.com/RestaurantsNear-g60763-d268216-Hampton_Inn_Manhattan_Chelsea-New_York_City_New_York.html
	Comida comprada en		https://www.tripadvisor.ca/RestaurantsNear-g60763-d26335829-

Bajo	supermercados y preparada. -Cafe Deli-Cious, comida rapida -Dunkin', Donas y café - Smithfield Hall, Bar y comida americana	\$20 USD	Motto By Hilton New York City Times Square-New York City New York.html
------	--	----------	--

Imagen 39. Tabla de cotizaciones. Alimentación.

Como notas adicionales, cabe mencionar que el costo de la alimentación depende significativamente de las preferencias personales del artista y la ubicación de Manhattan vs. otros distritos. De igual forma se expresa que para un evento como la feria, a veces se organizan comidas ligeras, cocteles o invitaciones de buffets por parte de las galerías, lo que puede reducir el gasto en algunos días.

8.4 Costo del espacio físico

Uno de los elementos más importantes en la planeación financiera es el costo del espacio físico de exhibición dentro de la Affordable Art Fair New York. Es importante considerar que estos valores presentados son estimaciones referenciales, pues pueden ajustarse una vez que se publique la convocatoria oficial del evento para el año siguiente.

Ubicación accesible, tamaño estándar, servicios incluidos (luz, mobiliario básico), presencia en catálogo.

Dimensiones estimadas: 20 ft²

Costo estimado del stand: $120 \text{ ft}^2/6 = 20 \text{ ft}^2 \times \$79 \text{ USD/pie cuadrado} = \$1,580 \text{ USD}$

(Precio aproximado, sin contar el 3% si se paga con tarjeta de crédito).

¿QUE INCLUYE?

- Paneles blancos de 8' a 10' de altura.
- Iluminación LED direccional tipo “flood”, colocada sobre una estructura en la parte superior.
- Letrero con nombre, ubicación y número de stand.
- Promoción online e impresa.
- Presencia en el sitio web y guía oficial del evento.
- Invitaciones digitales para eventos VIP y pases generales.
- Acceso a área de empaque (solo para obras vendidas).
- Publicidad profesional incluida, sin costo adicional.
- Apoyo del equipo de producción y relaciones públicas de la feria.
- Servicio de drayage (movimiento de piezas al interior del recinto).

- Seguridad las 24 horas.

EXTRAS

- Luces adicionales.
- Tomas de corriente.
- Paredes adicionales.
- Pintura personalizada del stand.
- Mobiliario.

CONCEPTO	MONTO ESTIMADO
Costo del Stand	\$1,580
Comisión por pago con tarjeta	\$153
Total en USD	\$1,311 USD
Total en MXN (tipo de cambio: \$19.56)	\$25,655 MXN

Imagen 40. Tabla de desglose de costos de espacio físico.

8.5 Seguros médicos.

De acuerdo con Intermundial, un seguro médico básico para las fechas de septiembre comenzará desde \$315 MXN, cubriendo gastos médicos por enfermedad o accidentes hasta un máximo de \$35,000 USD, repatriación o evacuación médica, interrupción de viaje hasta por \$1,000 USD y atención médica al practicar deportes amateurs por hasta \$10,000 USD.

Existe la opción media por \$799.31 MXN, que incluye gastos médicos por enfermedad o accidente hasta \$200,000 USD, repatriación o evacuación médica, pérdida o robo de equipaje registrado por hasta \$600 USD, retraso en la partida del medio de transporte por hasta \$300 USD, atención médica al practicar deportes amateurs por hasta \$10,000 USD, además de una indemnización por muerte accidental del asegurado por \$5,000 USD.

Por último, la opción premium tiene un costo de \$1,540.89 MXN e incluye una cobertura máxima de \$1,000,000 USD con repatriación o evacuación médica, gastos de búsqueda y salvamento de \$15,000 USD, pérdida o robo de equipaje registrado por hasta \$2,500 USD, demora de equipaje por \$500 USD, interrupción de viaje por \$4,000 USD, pérdida del medio de transporte por \$1,000 USD y una indemnización por muerte accidental del asegurado por \$50,000 USD. Finalmente, también cubre atención médica al practicar deportes amateurs por hasta \$30,000 USD.

8.6 Gastos de representación y artículos promocionales.

El material promocional de un artista es esencial para su posicionamiento y difusión en el mercado artístico. Además de catálogos detallados y folletos que presentan su trayectoria y estilo, existen otros recursos que fortalecen su presencia, como libretas personalizadas, que pueden ser utilizadas tanto para notas personales como para promocionar su marca en exposiciones y eventos.

Existen diversas opciones de libretas en el mercado que pueden adaptarse a las necesidades del artista. Por ejemplo, Personalizados GDL ofrece libretas de curpiel con grabado láser, lo que garantiza un diseño duradero y de alta calidad. Por su parte, El 78 Centro Impresor fabrica libretas de pasta dura con encuadernación a grapa, con impresión personalizada y precios accesibles que oscilan entre los \$45 y \$60 MXN, ideales para quienes buscan opciones económicas pero personalizables.

También están disponibles alternativas ecológicas, como las que ofrece OC Promocionales, con modelos que incluyen bolígrafos y pueden ser personalizadas mediante serigrafía a una tinta. Sus precios varían según la cantidad solicitada, con opciones desde \$24.48 hasta \$160.20 MXN. Finalmente, AMU Regalos presenta libretas de curpiel en formato compacto (10x14.5 cm, 80 hojas), con la opción de personalizar nombres o iniciales. Estas tienen un costo de \$125 MXN, con un descuento del 10% en pedidos de 30 unidades o más, lo que las convierte en una excelente alternativa para obsequios personalizados.

El costo estimado de la producción de material promocional, incluyendo folletos, catálogos y tarjetas de presentación, es de aproximadamente 200 USD, lo que equivale a unos \$3,943 MXN según el tipo de cambio actual. La inversión en estos recursos es fundamental para fortalecer la presencia del artista en exposiciones, ferias y eventos internacionales, garantizando una imagen profesional y aumentando sus oportunidades de éxito en el mercado.

8.7 Gastos de la misión internacional

Con el objetivo de visualizar la proyección internacional, se ha elaborado un estimado de gastos para participar en la Affordable Art Fair de Nueva York, uno de los eventos más relevantes en el ámbito del arte contemporáneo accesible. El esquema a continuación contempla tres escenarios de presupuesto: económico, medio y alto. Con la finalidad de adaptarse a las distintas posibilidades de financiamiento y preferencias del artista. Estos

costos incluyen transporte, hospedaje, alimentación, seguro, logística y la renta del espacio de exhibición, de manera que permita una visión clara y comparativa para una mejor toma de decisiones.

T.C: 19.5688 (tipo de cambio considerado al día hábil anterior del 24/04/25)

CONCEPTO	Económico (USD)	Media (USD)	Alta (USD)
Stand (\$79 USD/ft2)	(120 ft2) \$9,480/6 = \$1,580	(260 ft2) \$20,540/6 = \$3,423.33	(400 ft2) \$31,600 / 6 = \$5,266.66
Transporte GDL-NY	NA	\$932.00 (redondo con escalas)	\$1,050.00 (redondo directo)
Hospedaje (7 días)	\$1,122.00 (\$187 diarios)	\$2,120.00 (\$360 diarios)	\$2,190.00 (\$365 diarios)
Alimentación (total)	\$120.00 promedio (\$20 diarios)	\$270.00 (\$45 diarios)	\$600.00 (\$100 diarios)
Transporte local	\$85 (Tarjeta de metro para uso ilimitado de 7 días)	\$125 (Combinación de Metro y Uber ocasional)	\$180 (Uber o taxi principalmente)
Seguro de Obra	\$0.00 (Incluido en coste logístico)	\$0.00 (Incluido en coste logístico)	\$5,110.17
Seguro médico de viaje (6 días)	\$16.14	\$40.95	\$78.94
Logística (ida y vuelta)	\$1,343.00	\$2,113.00	\$2,113.00
Total estimado USD	\$5,006.14	\$9,024.28	\$16,588.77

Imagen 41. Tabla compilatoria dividido por: Caro// Medio // Barato

Como anotaciones hay que considerar que los apartados de seguro de obra y logística el tipo de cambio está sujeto a cambio debido a que los proveedores nos proporcionaron una tasa fija de 20.43 y en este apartado de la misión internacional se está utilizando el tipo de cambio del Diario Oficial de la Federación (DOF) respecto al día hábil anterior al 24 de Abril del 2025.

9. Programas de fomento, apoyos y financiamiento para participar en ferias, bienales y misiones internacionales.

La participación en ferias, bienales y misiones culturales internacionales representa una oportunidad clave para la consolidación de trayectorias artísticas en el ámbito global. Conscientes de ello, diversas instituciones federales han desarrollado programas específicos de fomento y financiamiento que buscan facilitar el acceso de artistas y agentes culturales a estos espacios de alto perfil. En el caso del proyecto de Demian, cuya propuesta articula una visión crítica y contemporánea del arte mexicano, estos mecanismos pueden ser determinantes no solo para cubrir aspectos logísticos y económicos, sino también para reforzar su inserción en redes de intercambio artístico internacional.

9.1 Apoyos federales.

Dado el perfil del proyecto de Demian y su próxima participación en una feria internacional de arte contemporáneo, consideramos pertinente recomendar la gestión de apoyos federales, especialmente aquellos diseñados para fortalecer la movilidad artística, la producción cultural y la visibilidad internacional de artistas emergentes y consolidados. La naturaleza interdisciplinaria del proyecto, que articula producción pictórica, reflexión crítica y estrategias museográficas, lo convierte en un fuerte candidato para acceder a estas líneas de financiamiento. Este tipo de programas no solo pueden ayudar a cubrir gastos logísticos y de transporte, sino que también representan una valiosa oportunidad para consolidar la proyección internacional del artista desde una plataforma institucional sólida.

1. Sistema de Apoyos a la Creación y Proyectos Culturales (SACPC)

Este sistema, anteriormente conocido como FONCA, ofrece diversas convocatorias que respaldan la creación y difusión de proyectos artísticos. Una de las más relevantes es:

- Fomento a Proyectos y Coinversiones Culturales (FPCC) 2024-2025: Esta convocatoria estuvo abierta del 9 de diciembre de 2024 al 31 de enero de 2025. Ofrece apoyos económicos que oscilan entre \$250,000 y \$750,000 MXN, dependiendo de la categoría seleccionada. Las categorías incluyen Producción (exposiciones, cine, programas de radio, etc.), Promoción (organización de foros, festivales, artes escénicas, entre otros) y Formación (publicaciones, cursos, talleres, seminarios).

Estos fondos pueden ser utilizados para cubrir gastos como transporte de obra, viaje del artista, costos de inscripción o renta de stand, y producción museográfica. Contar con este respaldo institucional no solo alivia la carga económica de participar en ferias internacionales, sino que también fortalece la proyección profesional del artista.

2. Programa de Apoyo a la Producción e Investigación en Arte y Medios (PAPIAM)

Este programa, gestionado por el Centro Nacional de las Artes, está diseñado para estimular la creación e investigación en el campo de los medios tecnológicos y digitales. En su convocatoria de 2023, ofreció apoyos económicos de hasta \$200,000 MXN, así como asesoría técnica y conceptual para la realización de proyectos artísticos o de investigación.

El PAPIAM es especialmente pertinente para proyectos que combinan artes visuales con prácticas performativas, discurso filosófico y enfoques identitarios, como es el caso del trabajo de Demian. Los fondos pueden destinarse al desarrollo y documentación del proyecto artístico, así como a su edición en catálogos, materiales de difusión o plataformas digitales, ampliando así su alcance comunicativo y fortaleciendo su presencia en el circuito artístico internacional.

El acceso a estos apoyos no solo aliviaría la carga económica de la participación en ferias internacionales, sino que también respaldaría la profesionalización del proyecto en el marco de políticas culturales federales que fomentan la circulación de artistas mexicanos en el extranjero. Además, representarían un importante aval institucional que puede fortalecer la confianza de coleccionistas, curadores y galeristas interesados en comprar obra o conectar con arte como el de Demian.

9.2 Programa nacional de eventos internacionales.

Considerando que uno de los principales objetivos del proyecto de internacionalización de Demian es fortalecer su visibilidad en espacios de alto perfil y establecer vínculos con instituciones culturales en el extranjero, resulta estratégico aprovechar los mecanismos de promoción y presencia internacional ya existentes a nivel federal. Estos programas permiten no solo la proyección individual del artista, sino también su inserción dentro de una narrativa más amplia del arte contemporáneo mexicano en el mundo, respaldada por el Estado.

Dirección General de Promoción y Festivales Culturales (DGPFC)

Esta dirección, adscrita a la Secretaría de Cultura, opera como un puente entre artistas mexicanos y espacios internacionales de exhibición. A través de ella, se pueden gestionar apoyos logísticos y de promoción en ferias, bienales y misiones culturales en el extranjero.

- Convocatoria destacada:

Programa de Apoyo a Festivales Culturales y Artísticos (PROFEST) 2025

- Objetivo: Apoyar la realización de festivales culturales y artísticos que promuevan el acceso a las expresiones culturales y prácticas artísticas.
- Fecha de apertura: 3 de marzo de 2025
- Fecha de cierre: 24 de marzo de 2025
- Montos de apoyo: Varían según el proyecto y la coinversión propuesta.
- Más información: [Convocatoria PROFEST 2025](#)

Aunque PROFEST está orientado principalmente a festivales, su enfoque en la promoción cultural puede alinearse con eventos internacionales donde Demian participe, facilitando la cobertura de gastos logísticos y de promoción.

2. Instituto Nacional de Bellas Artes y Literatura (INBAL)

El INBAL, a través de su red de colaboración con agregadurías culturales, embajadas y consulados, puede facilitar la difusión del proyecto en circuitos diplomáticos y culturales

estratégicos. Esta red puede ser instrumental para organizar exposiciones, charlas o talleres en el extranjero, ampliando la presencia internacional de Demian.

Convocatoria destacada:

Encuentro Nacional de Arte Joven 2025

- Objetivo: Estimular la carrera de creadores emergentes y medir el pulso de la producción artística en el país.
- Fecha de apertura: 2 de diciembre de 2024
- Fecha de cierre: 14 de febrero de 2025
- Premios: Cuatro premios de adquisición de \$100,000.00 MXN cada uno.
- Resultados: 5 de marzo de 2025.
- Más información: [Convocatoria XLV Encuentro Nacional de Arte Joven 2025](#)

Participar en este encuentro puede proporcionar a Demian una plataforma para exhibir su obra y establecer conexiones con instituciones culturales tanto nacionales como internacionales.

3. Calendario de Promoción Internacional del Arte Mexicano

Participar en este calendario permite visibilizar a Demian en plataformas oficiales de diplomacia cultural, abriendo la posibilidad de futuras invitaciones, residencias o colaboraciones institucionales. Esta vía también contribuye a posicionar al artista como representante de las nuevas narrativas del arte mexicano contemporáneo ante públicos internacionales.

Convocatoria destacada:

Celebración del Día Mundial del Arte 2025

- Organiza: ARTAC México, Comité Mexicano de la AIAP, ONG asociada a la UNESCO.
- Fecha de apertura: 1 de febrero de 2025
- Fecha de cierre: 31 de marzo de 2025
- Requisitos: Enviar información del evento al correo dia.mundial.arte@gmail.com para registrar actividades y recibir el logo oficial del DMA 2025.
- Beneficios: Los participantes recibirán un diploma oficial si envían un reporte con material fotográfico del evento.
- Más información: [Convocatoria XIII Celebración del Día Mundial del Arte 2025](#)

Esta celebración ofrece una oportunidad para que Demian participe en una iniciativa respaldada por la UNESCO, ampliando su visibilidad en el ámbito internacional.

9.3 Programas internacionales de apoyo.

Además de los apoyos federales y nacionales, es fundamental considerar las oportunidades que ofrecen diversas organizaciones y fondos internacionales dedicados a promover el arte contemporáneo, la diversidad cultural y el intercambio global. Estos programas permiten ampliar la red de contactos y posicionar al proyecto de Demian dentro de una agenda artística transnacional, favoreciendo su proyección más allá del circuito latinoamericano.

Al tratarse de un proyecto que combina artes visuales con prácticas performativas, discurso filosófico y enfoques identitarios, existen varias plataformas que podrían recibirlo favorablemente, ya sea a través de residencias, financiamiento, circulación o apoyo curatorial. A continuación, se enlistan algunas de las opciones más relevantes:

- **Programa Iberescena:** Aunque está principalmente orientado a las artes escénicas, varios de sus ejes permiten vincular propuestas híbridas o interdisciplinarias, especialmente aquellas que incluyan componentes performáticos, como es el caso de algunas piezas o acciones dentro del universo de Demian.
- **UNESCO – International Fund for Cultural Diversity:** Este fondo respalda proyectos que fomenten la diversidad cultural, en especial aquellos que integran

dimensiones sociales o críticas, como el cuestionamiento a los modelos de masculinidad o los procesos de identidad colectiva.

- **ProHelvetia, Goethe-Institut e Institut Français:** Son instituciones clave para establecer alianzas en Europa. A través de convocatorias y colaboraciones bilaterales, es posible generar vínculos con espacios, festivales o centros culturales con líneas afines al proyecto.
- **Prince Claus Fund y Fundación Ford:** Ambas fundaciones han mostrado un interés constante en proyectos con impacto social, cultural o educativo. Demian, desde su mirada sobre el cuerpo, la memoria y lo simbólico, puede insertarse dentro de esta categoría.
- **Arts Collaboratory y Fundación Kadist:** Son plataformas que trabajan activamente con artistas emergentes y colectivos desde una perspectiva crítica e internacionalista. Estas organizaciones pueden ser aliadas estratégicas en procesos de circulación, producción curatorial o publicación editorial del proyecto.

Estas vías complementan el esfuerzo institucional local y nacional, y abren nuevas rutas para la internacionalización sostenida del proyecto, fomentando no solo su presencia puntual en una feria, sino su inserción en redes de pensamiento y colaboración artística global.

9.4 Apoyos estatales.

Finalmente, es importante no perder de vista las oportunidades que pueden gestionarse desde el ámbito estatal. En el caso del proyecto de Demian, cuyo desarrollo artístico se ha consolidado en Guadalajara, Jalisco, el acompañamiento institucional a nivel local no solo fortalece su arraigo territorial, sino que también legitima su presencia en espacios internacionales como una representación de las prácticas contemporáneas emergentes en el estado.

1. Programa de Estímulo a la Creación y Desarrollo Artístico (PECDA) Jalisco 2025

El PECDA es una iniciativa conjunta entre la Secretaría de Cultura de Jalisco y el Sistema de Apoyos a la Creación y Proyectos Culturales (SACPC), orientada a respaldar a creadores, investigadores y gestores culturales. Para el año 2025, se contemplan las siguientes categorías y montos de apoyo:

- Jóvenes creadores: \$50,000.00 MXN
- Creadores con trayectoria: \$70,000.00 MXN
- Creadores eméritos: \$100,000.00 MXN
- Investigación y difusión del patrimonio cultural: \$52,000.00 MXN
- Investigación y gestión cultural: \$53,000.00 MXN

La convocatoria para el PECDA Jalisco 2025 está programada para publicarse en mayo de 2025. Los interesados deberán estar atentos a las fechas específicas de apertura y cierre del registro, así como a los requisitos detallados en la convocatoria oficial. Este programa puede ser una herramienta clave para financiar aspectos del proyecto de Demian relacionados con la creación artística y la investigación cultural.

2. Oficina de Asuntos Internacionales del Gobierno del Estado de Jalisco

La Oficina de Asuntos Internacionales actúa como enlace entre el Gobierno de Jalisco y entidades internacionales, facilitando la cooperación en diversos ámbitos, incluido el cultural. Aunque no cuenta con convocatorias específicas para artistas, puede ofrecer apoyo en:

- Gestión de trámites para participación en eventos internacionales.
- Difusión del proyecto en redes y plataformas internacionales.
- Respaldo institucional para fortalecer la presencia del artista en el extranjero.

Para acceder a estos apoyos, se recomienda establecer contacto directo con la oficina a través de los canales oficiales del Gobierno de Jalisco.

3. Programa Proyecta Producción 2025

Este programa, impulsado por la Secretaría de Cultura de Jalisco, tiene como objetivo apoyar la producción de proyectos artísticos y culturales. La convocatoria para el año 2025 estuvo abierta del 10 de marzo al 25 de abril de 2025. Aunque el enfoque principal es la producción, los proyectos que contemplen circulación internacional pueden ser considerados, siempre que cumplan con los criterios establecidos.

En conjunto con los apoyos federales, nacionales e internacionales antes descritos, estos recursos estatales consolidan una red de posibilidades que, si se articulan de forma oportuna y estratégica, pueden garantizar la viabilidad del proceso de internacionalización del proyecto de Demian, permitiendo no solo su exhibición, sino también su inserción real y sostenida en el circuito artístico global.

Bibliografía:

- Adminoc. (2025, 20 enero). Libretas personalizadas. OC Promocionales. <https://occonsultores.mx/libretas-personalizadas/>
- Alvares C. (2021). ANÁLISIS ESTRATÉGICO DEL MERCADO DEL ARTE CONTEMPORÁNEO. https://repositorio.uam.es/bitstream/handle/10486/700421/alvarez_mayor_claudia_tfg.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Apoyo económico: Becas | info.jalisco.gob.mx. (s. f.). <https://info.jalisco.gob.mx/gobierno/programas-apoyo/modalidad/22048>
- BLS. (2025). New York City Economic Summary (Dec. 2024 data). [blssummary_newyorkcity.pdf](https://www.bls.gov/newyorkcity/blssummary_newyorkcity.pdf).
- Cedillo I. (2017). Los diferentes perfiles del comprador de arte. Dialnet. [LosDiferentesPerfilesDelCompradorDeArte-7491196.pdf](https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=61441196)
- Clasf México. (s. f.). Stickers personalizados en vinil. <https://www.clasf.mx/stickers-personalizados-en-vinil-en-guadalajara-17103790/>
- Content.Team. (2025, 12 febrero). Para artistas: Consejos para embalar y enviar obras de arte con seguridad. Magazine. <https://www.singularart.com/blog/es/2025/02/12/para-artistas-consejos-para-embalar-y-enviar-obras-de-arte-con-seguridad/>
- Country comparison tool. (16 octubre 2023). <http://theculturefactor.com/country-comparison-tool>
- Dibujantes y Diseñadores Artísticos, Ilustradores y Grabadores: Salarios, diversidad, industrias e informalidad laboral | Data México. (s. f.). <https://www.economia.gob.mx/datamexico/es/profile/occupation/dibujantes-y-disenadores-artisticos-ilustradores-y-grabadores>

- El 78 Centro Impresor. (s. f.). Cuadernos y libretas personalizados.
<https://www.e178.mx/collections/cuadernos-y-libretas-personalizadas>
- Fairs | Affordable Art Fair. (2025, 16 enero). Affordable Art Fair.
<https://affordableartfair.com/fairs/>
- Fine Art Shippers. (2025, 16 enero). Home - Fine Art Shippers.
<https://fineartshippers.com/>
- Gob.mx. (s. f.). <https://www.gob.mx/tramites/ficha/aviso-para-la-importacion-y-exportacion-de-obra-artistica-del-siglo-xx-y-xxi/INBA3054>
- Kma. (2023, 7 noviembre). ¿Necesitas enviar una obra de arte al extranjero? MINRA.
<https://www.industriasminra.com/necesitas-enviar-una-obra-de-arte-al-extranjero-lo-que-debes-tener-en-cuenta/>
- Kumar, N. (2025, 1 enero). Average US Income Statistics (2025) – National average salary. DemandSage. <https://www.demandsage.com/average-us-income/>
- Ley Aduanera › Título Cuarto - Regímenes Aduaneros › Capítulo III - Temporales de Importación y de Exportación › Sección Segunda - Exportaciones Temporales. (2024, 25 septiembre). Justia. <https://mexico.justia.com/federales/leyes/ley-aduanera/titulo-cuarto/capitulo-iii/seccion-segunda/#articulo-115>
- Libretas personalizadas – Comprar en AMU Regalos. (s. f.).
<https://amuregalos.com/productos/libretas-personalizadas/>
- Libretas Personalizadas en Guadalajara | Desde 1 pz. (s. f.). Imprenta En Guadalajara.
<https://personalizadosgdl.com/libretas-personalizadas-en-guadalajara/>
- MG Offset y Digital. (2025, 10 febrero). \$230 Stickers Personalizados para tu Negocio - Calcomanías. <https://sistemadig.com/stickers-personalizados/>

- New York Fall 2025. (s. f.). https://ramsayfairs.my.site.com/s/aaf-new-york-fall-2025?language=en_US
- New York Fall | Affordable Art Fair. (2025, 4 marzo). Affordable Art Fair. <https://affordableartfair.com/fairs/new-york-fall/>
- Pryor, J. (2024, 9 junio). Art Collector Guide to Sales Tax NYC – Renwick Fine Art Services. <https://renwickfas.com/knowledge/art-collector-guide-to-sales-tax-nyc/>
- Rubén Martín. (2021, 3 febrero). Despoblamiento y gentrificación. El Informador. <https://www.informador.mx/ideas/Despoblamiento-y-gentrificacion-20210203-0025.html>
- Ruiz, F. (2020). Migración de artistas jaliscienses y búsqueda de oportunidades fuera del estado. *Revista Arte y Cultura Contemporánea*, 12(3), 25-29.
- Solis, V. (2024, 26 noviembre). Vivir del arte en México... ¿sueño o realidad? GU - EL UNIVERSAL. <https://www.generacionuniversitaria.com.mx/campus/vivir-del-arte-en-mexico-sueno-o-realidad/>
- Stickers personalizados con fotos | Imprimir stickers con fotos | Sticker Mule México. (2024, 31 marzo). <https://www.stickermule.com/mx/uses/photo-stickers>
- TravelHolics. (s. f.). Características únicas de Nueva York. https://www.travelholics.es/caracteristicas-unicas-de-nueva-york/#google_vignette
- Téllez, O. (2025). Arte y consumo artístico. <http://othontellez.com/el-arte-y-sus-consumos/>
- US Census Bureau. (2023, 29 junio). Search results. https://www.census.gov/search-results.html?q=new+york+income&page=1&stateGeo=none&searchtype=web&cssp=SERP&_charset_=UTF-8

- US Census Bureau. (2024, 6 septiembre). Income in the United States: 2023.
<https://www.census.gov/data/tables/2024/demo/income-poverty/p60-282.html>
- US Census Bureau. (2024, 6 septiembre). Income in the United States: 2023.
<https://www.census.gov/data/tables/2024/demo/income-poverty/p60-282.html>
- Wood, R. (2025, 6 mayo). NYS Sales Tax: 2025. TimeTrex.
<https://www.timetrex.com/blog/nys-sales-tax-2025>

3. Reflexión crítica y ética de la experiencia

Comenzando por la reflexión de los aprendizajes logrados, podemos expresar que tuvimos un acercamiento profundo a la industria del arte en México. Este proyecto nos permitió comprender no solo su funcionamiento, sino también los múltiples desafíos que enfrentan los artistas en las primeras etapas de su carrera. Desde limitaciones económicas hasta barreras sociales y de acceso a mercados internacionales, es evidente que la internacionalización del arte requiere una estrategia bien definida y apoyo especializado.

En este contexto, entendimos por qué Alejandro Díaz recurrió al ITESO en busca de orientación. Su interés en expandir su obra fuera de México se vio obstaculizado por los altos costos, la falta de redes de contacto en el extranjero y el complejo proceso de comercialización artística a nivel internacional. A través de este proyecto, logramos analizar estas dificultades y diseñar una solución viable para ayudarlo a posicionarse en el mercado global.

Nuestros aportes sociales dentro de este proyecto se centraron en brindar a nuestro artista una alternativa clara y estructurada, asegurándonos de ofrecer información completa, actualizada y verificada. Además, priorizamos la ética profesional en cada etapa del proceso, garantizando que la propuesta se desarrollara con transparencia y que los datos proporcionados fueran precisos y útiles para su crecimiento como artista.

Más allá de los aspectos técnicos y logísticos, este proyecto nos permitió comprender la importancia del arte como medio de expresión y cómo su impacto trasciende fronteras. La internacionalización no solo representa una oportunidad comercial, sino también una forma de conectar culturas, ideas y perspectivas a través de la creatividad. Al apoyar a Alejandro Díaz en este camino, contribuimos no solo a su desarrollo profesional, sino también a fortalecer la presencia del arte mexicano en escenarios globales.

El RPAP tiene también como propósito documentar la reflexión sobre los aprendizajes en sus múltiples dimensiones, las implicaciones éticas y los aportes sociales del proyecto para compartir una comprensión crítica y amplia de las problemáticas en las que se intervino.

3.1 Sensibilización ante las realidades todos

- Johan Alejandro Paganoni Torres

Tomando en cuenta mi proceso frente a las realidades que enfrente a lo largo de este proyecto, sería primeramente el entender sobre cómo no todos nacemos con las mismas oportunidades y de como también nuestras oportunidades en el mundo laboral está directamente ligado a tus recursos materiales u sociales. En el caso específico de nuestro artista Alejandro Diaz podemos tomarlo como ejemplo, ya que sus limitaciones sociales y económicas han sido factor importante para no haber despegado su carrera como artista todavía, viéndolo obligado a no poder dejar sus otras fuentes de ingresos para concentrarse de lleno en el arte. La forma en la que me pude involucrar con él para darle el mejor apoyo posible, puedo expresar que se materializó en hacer un trabajo de calidad para así que él pueda tener en hacer la internacionalización de su arte.

Reflexionando sobre mi sentir ante estas realidades, podría concluir que si bien no tenemos control sobre el entorno social en el que nacemos, y es muy complicado que exista movilidad social sin apoyos económicos o como se podría decir coloquialmente como “palancas”. El encontrar una profesión que te apasione y que al mismo tiempo seas talentoso, como es el caso de Alejandro Diaz, puede ayudar bastante en poder llegar a vivir del arte. En nuestro caso como futuros profesionistas, la responsabilidad que tenemos ante cualquier indiferencia social es siempre actuar de forma ética y no juzgar ni etiquetar a las personas por sus entornos materiales u sociales.

- Samantha Guerrero

Durante este proyecto internalización, pude notar con más claridad las dinámicas del mercado del arte y los desafíos que enfrentamos la mayoría todos los artistas emergentes para poder sustentar nuestras vidas a partir de lo que más nos gusta hacer.

Es desafiante posicionarse y encajar en los marcos instruccionales ya preexistentes, las cuales muchas veces no se ajustan a nuestras formas de crear o experimentar el arte y el

profesionalizarse es un largo camino. En este proyecto poder coincidir con otro artista con una manera distinta de crear y comunicar con esto pude reflexionar que estar en el mundo del arte se trata de comunidad, de compartir conocimientos y nuestro amor por el arte, es motivador para poder siempre ver otras maneras de vivir de lo que nos apasiona. Al mismo tiempo, Alejandro Diaz mostró desde un inicio su proceso de creación desde un lado genuino, por lo que su mismo interés se fue contagiando a cada parte de este proyecto.

Este proyecto reafirma que no solo se trata de insertarse en el mercado y hacerlo una profesión, sino de hacer el ejercicio de reflexionar desde donde estamos creando y con qué impacto.

- Carlos Urteaga Vidal

A lo largo de este proyecto de internacionalización con Alejandro Díaz Salgado (Demian), tuve la oportunidad de acercarme de manera más profunda a las realidades que enfrenta un artista emergente en el contexto local y global. Entender los obstáculos económicos y sociales que limitan su desarrollo profesional me hizo reflexionar sobre cómo el entorno y las oportunidades a las que tenemos acceso influyen directamente en nuestra capacidad para crecer en un campo tan complejo como el arte contemporáneo. A través del trabajo con Demian, pude conocer de cerca su proceso creativo y su dedicación constante, incluso ante la falta de recursos que frena su expansión en el circuito artístico.

Esta experiencia me llevó a cuestionar mi propia práctica artística y el compromiso ético que implica contribuir al crecimiento de otros artistas. Considero que, como futuros profesionistas en el ámbito cultural, tenemos la responsabilidad de no solo enfocarnos en nuestro propio desarrollo, sino también en generar espacios y oportunidades para que más artistas puedan superar esas barreras económicas y sociales que muchas veces limitan su proyección.

- María Inés Martín Villaseñor

A lo largo del proceso del proyecto de internacionalización de Demian, he tenido la oportunidad de reflexionar sobre distintas realidades que atraviesan a los y las artistas en México, especialmente desde una posición emergente y autogestiva. Como estudiante de Arte y Creación, estoy acostumbrada a hablar del arte desde el lenguaje de lo simbólico, lo conceptual o lo estético, pero este ejercicio me llevó a confrontarme con otras capas menos visibles del campo artístico: las dificultades estructurales, económicas y de acceso que viven muchos artistas al momento de profesionalizar su práctica y proyectarla internacionalmente.

Investigar convocatorias, fondos, programas de apoyo o esquemas de movilidad cultural me permitió dimensionar cuán complejo y desigual es el camino para quienes no cuentan con respaldos institucionales sólidos. Comprendí que muchos procesos que deberían ser accesibles están llenos de trabas burocráticas, criterios excluyentes o simplemente no están pensados para artistas que trabajan fuera de los grandes circuitos o centros culturales del país. Esto me generó una mezcla de frustración y empatía. Frustración por ver cuán cerrado puede ser el sistema artístico, pero también empatía y admiración por proyectos como el de Demian, que han logrado abrirse camino con estrategias propias, resistiendo desde la coherencia y la honestidad de su propuesta.

También me hizo cuestionar mis propias creencias sobre lo que significa “tener éxito” como artista. Muchas veces se nos enseña a pensar que estar en galerías o museos es el único camino válido. Sin embargo, al hacer el statement del artista y contextualizar su obra dentro del mercado contemporáneo, entendí que hay múltiples formas de construir una carrera artística, y que esas formas no solo son legítimas, sino profundamente valiosas cuando se hacen con sentido.

Esta experiencia despertó en mí una reflexión ética sobre el papel del arte en contextos de desigualdad estructural. Me hizo pensar en cómo puedo, desde mi formación, aportar a proyectos con impacto real y sensibilidad social. También me permitió posicionarme más críticamente respecto al mercado del arte y entender que ejercer esta profesión

implica también responsabilidad: ética en la forma en que colaboramos, promovemos o representamos a otros artistas, y conciencia sobre los entornos en los que trabajamos. El proyecto definitivamente me confirmó que mi trabajo como artista no termina en la obra, sino que también puede estar en el cuidado, en la escritura, en la gestión, en el acompañamiento.

- André Torres

Conforme se fue desarrollando el PAP, se nos fue mostrando una realidad un tanto distinta a la que normalmente se analiza desde el aula, en este caso se trataba de un artista independiente que busca posicionarse en un escenario internacional sin los recursos, las redes o los apoyos que suelen tener los grandes del medio. El hecho de trabajar con Demian permitió ver con claridad la desigualdad de oportunidades que se pueden observar en el plano cultural, cosa que me llevó a cuestionarme el acceso al arte, su profesionalización y los contextos a los que está condicionada según la economía o el estatus social.

A lo largo del proceso me sentí comprometido y creo nos volvimos sensibles con el artista frente a su obra, a lo que quiere transmitir, la carga emocional y económica que implica el desarrollar arte en un entorno poco favorable. Todos estos frentes me hicieron dar cuenta de que no solo estábamos analizando números, cotizaciones o escenarios, si no que se estaba siendo participe de un proyecto de vida que merece ser apoyado con más firmeza.

Para ser sinceros, podría resumir este proyecto como una combinación de pensamientos, pensando si se cargaba más por el lado de la empatía, o bien, por el lado del razonamiento del hecho saber cómo puedo generar apoyo real de manera que se materialice lo que de otra forma sería más complicado.

En fin, el proyecto me hizo entrar en reflexión en cuanto al comercio, las finanzas, la logística. Pueden tener una dimensión profundamente humana, no solo se trata de ser eficiente, sino también de tomar decisiones con sensibilidad social. Me queda claro que,

a la hora del ejercicio de lo aprendido, implica reconocer las barreras que enfrentan los demás y buscar reducirlas con lo que cada uno sabe hacer.

- Savka Paulette Estrada Benavides

Durante este proyecto, he desarrollado una mayor sensibilidad sobre la importancia del arte en nuestras sociedades actuales. En una era dominada por la inteligencia artificial, las redes sociales y un ritmo de vida acelerado, muchas actividades y procesos están siendo automatizados. Por ello, es fundamental recordar aquellas expresiones que nos hacen humanos, que despiertan emociones, fomentan el pensamiento crítico y nos invitan a reflexionar sobre nuestro entorno. Ahora puedo ver con mayor claridad lo desafiante que puede ser para muchas personas, especialmente para los artistas, emprender proyectos como este. El conocimiento no siempre está al alcance de todos, y las condiciones económicas suelen ser una barrera que limita el tiempo y los recursos que pueden dedicarse al arte. Existen artistas emergentes, como Demian, que deben buscar ingresos adicionales a través de otras profesiones para poder continuar desarrollando su talento. Esta realidad pone de manifiesto la necesidad de generar mecanismos de apoyo y reconocimiento para quienes buscan preservar el arte como una herramienta de expresión y transformación social.

3.2 Aprendizajes logrados todos

- Johan Alejandro Paganoni Torres

Como principales aprendizajes referente a este proyecto, podría expresar que son bastante satisfactorios ya que no solamente van de la mano con aspectos de mi carrera de comercio, sino también en aspectos sociales y de conocimientos de mi universidad que hacer 6 meses desconocía completamente.

Comenzando por el poder socializar con personas de la carrera de Arte y Creación, que de ser honesto, no estaba al tanto que el ITESO tuviera una carrera con ese nombre, los cuales me permitieron poder tener una visión completamente diferente de este PAP, ya

que, de no haber estado con mis compañeros actuales, no habría podido aprender cómo superar los retos de poder hacer compatibles, ambas carreras que son tan diferentes una de otra (CNG & Arte y Creación).

Segundo y último punto a destacar sería el poder conocer como es la industria del arte debido a los talleres, workshops y exposiciones que la maestra pudo conseguir a lo largo del semestre y las pláticas con expertos en el tema me dio una visión integral sobre cómo hacer una internacionalización de un artista que en este caso es muy diferente que solo una mercancía. Se agradece bastante la oportunidad de formar parte de este PAP y espero los conocimientos adquiridos pueda aplicarlos tanto en mi vida personal como profesional.

- Samantha Guerrero

Este PAP fue un lugar en donde pude aplicar, reforzar y volver a reevaluar todos mis aprendizajes que he tenido a lo largo de mis estudios en Arte y Creación, desde lo que implica adentrarse al mundo artístico de manera social y cultural, hasta la parte más formal y académica. Las asesorías que tuvimos con dos profesoras, fue de gran ayuda para poder consolidar este proyecto, al igual que me ayudó a identificar puntos relevantes en mi práctica artística. Desarrolle habilidades de colaboración y trabajo en equipo, pienso que todos tuvimos una actitud que favoreció al ambiente de trabajo, todo fue fluyendo con facilidad.

Uno de los retos que enfrente en este PAP fue poder rescatar la esencia de la obra del artista para poder hacer un análisis a profundidad; sin embargo, se fue resolviendo al tener el acercamiento y el interés al proceso de creación del artista. Este PAP fue un gran espacio de aprendizaje entre distintas disciplinas como fue la parte de Comercio y Negocios Globales la cual, amplió un panorama nuevo a lo que implica internacionalizarte, en su momento no lograba dimensionarlo; sin embargo, gracias a que pude convivir con estos asuntos tuve una noción completa de este proyecto.

- André Torres

Durante mi participación en el proyecto, considero que se lograron desarrollar varias competencias que colateralmente fortalecieron mi formación profesional. De manera disciplinar, se profundizó en el análisis financiero siendo aplicado a proyectos culturales y creativos, realmente una habilidad que hasta ahora únicamente se había escuchado o relacionado con la pura teoría.

De los momentos más retadores fue trabajar con información técnica en el ámbito del arte. En un inicio, logré a sentir confusión e inseguridad por el hecho de que es un terreno desconocido para mí, sin embargo, conforme el proyecto fue avanzando, se mostró el apoyo de todos los integrantes y se consolidó de buena manera el equipo de trabajo. Pidiendo el soporte del equipo y dándole estructura a el documento poco a poco, caí en cuenta de que se tiene la capacidad de comprender y de traducir esta situación y la información que la conlleva en un lenguaje accesible.

En cuanto al ámbito educativo, aprendí a trabajar con un enfoque interdisciplinario y de asumir la responsabilidad en la parte del proyecto que nos toca como futuros licenciados en Comercio y Negocios Globales. La experiencia enriqueció mis habilidades de redacción formal, mi presentación clara de los datos y el trabajo en equipo.

Hablando desde el lado personal, puedo decir que descubrí el valor de colaborar con un artista como Demian, entendiendo sus necesidades, su proceso creativo y respetándolo. Fue una satisfacción haber sido parte de un proyecto real, hace que el aprendizaje tenga más significado.

- Carlos Urteaga Vidal

A lo largo de este proyecto de internacionalización con Alejandro Díaz Salgado (Demian), tuve la oportunidad de desarrollar competencias relacionadas con la gestión cultural y la representación artística. Mi enfoque principal estuvo en la creación y estructuración de su portafolio, semblanza y catálogo, elementos fundamentales para proyectar su obra en un contexto global. Este proceso me permitió entender la importancia de construir una narrativa sólida y atractiva que refleje tanto la trayectoria

como la esencia de su trabajo. Además, trabajar en estos documentos me hizo consciente de cómo una buena presentación puede abrir puertas y facilitar el acceso a oportunidades internacionales. El reto principal fue capturar en palabras e imágenes la complejidad de su obra, logrando una coherencia visual y conceptual que transmitiera su propuesta artística de manera clara y profesional.

Esta experiencia me permitió desarrollar habilidades de organización, redacción y diseño, así como un entendimiento más profundo sobre la proyección de un artista en plataformas internacionales. A través del trabajo en equipo, logré complementar mis conocimientos en Arte y Creación con estrategias de comunicación que fortalecen la presencia de un artista en el ámbito global. Este proyecto no solo me hizo reflexionar sobre la importancia de una representación adecuada, sino también sobre el compromiso que tenemos como profesionistas del arte para apoyar y visibilizar a otros creadores en su camino hacia la internacionalización.

- María Inés Martín Villaseñor

Haber formado parte del proceso de internacionalización del proyecto de Demian me permitió ver con más claridad lo que implica llevar una práctica artística más allá del contexto local. Acompañar este proceso me ayudó no solo a comprender la dimensión profesional del arte, sino también a visualizar caminos posibles para el futuro de mi propia obra.

Uno de los principales aprendizajes fue entender que la internacionalización no empieza con viajar o exponer fuera, sino con el fortalecimiento interno del proyecto: tener un portafolio sólido, una narrativa artística clara, y una visión estratégica. Ver cómo se articula un statement, cómo se organiza un catálogo profesional y cómo se estructura un plan de relaciones públicas fue valioso para imaginar cómo se presenta una obra en escenarios exigentes como una feria internacional.

También entendí que las oportunidades existen, pero no llegan solas. Hay convocatorias, apoyos institucionales y redes culturales que pueden ser accesibles si se gestionan con

tiempo, claridad y coherencia. Aprendí a leer convocatorias con otros ojos, a identificar en qué categorías encaja un proyecto y cómo presentar una propuesta que dialogue con contextos culturales distintos. Esto me hizo pensar que mi trabajo también puede aspirar a esos espacios, si empiezo a construir con intención y constancia.

Otro punto importante fue reflexionar sobre cómo el contexto local influye en la obra, pero no la limita. La obra de Demian está profundamente enraizada en su experiencia en Guadalajara, pero eso no le impide conectar con públicos en otros países. Eso me inspira a creer que mi identidad, mis referencias y mis experiencias también pueden dialogar con otros públicos, siempre que tenga claridad sobre lo que quiero decir y cómo quiero decirlo.

- Savka Paulette Estrada Benavides

A lo largo de este proyecto, he podido aplicar todos mis conocimientos en negocios internacionales, una disciplina que actualmente es fundamental en un mundo donde los recursos se comparten entre distintos países. Además, he desarrollado habilidades en la gestión de proyectos de esta índole, particularmente en movimientos logísticos y su aplicación. Me esfuerzo por hacer que estos conceptos sean accesibles y comprensibles para quienes solicitan nuestra consultoría, asegurando una comunicación clara y efectiva.

Mi interacción con los forwarders me ha permitido comprender mejor los conceptos actuales que influyen en sus costos, enriqueciendo mi visión sobre la logística internacional. También he profundizado en el ámbito artístico en el contexto de la realidad actual, lo que ha sido una experiencia inesperada pero muy valiosa. En este proyecto, planificamos una exportación temporal y participamos en un viaje de negocios, el cual resultó ser una excelente práctica profesional. También adquirimos nuevos conocimientos en áreas especializadas, como la importancia de los expertos y su impacto en la trayectoria de un artista. Me parece fascinante que un proyecto de aplicación profesional brinde la oportunidad de aprender sobre temas tan diversos, ampliando nuestra perspectiva más allá de lo estrictamente comercial.

