

**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 Pablo Morfín,  
misión Madrid, España.**

**PRESENTAN**

Lic. en Hospitalidad y Turismo María Camila Aguirre Alonso  
Lic. en Comercio y negocios internacionales Antonio Benjamín Cejudo Orozco  
Lic. en Administración de empresas y emprendimiento Andrea García Solorio  
Lic. en Comercio y negocios internacionales Ana Paula Pérez Zambrano  
Lic. en Comercio y negocios internacionales Héctor Valdés Benítez

**PROFESOR PAP:**

Mtra. Mariana Luna Camacho

Tlaquepaque, Jalisco, 11 de julio de 2024

## Contenido

REPORTE PAP .....	2
Presentación Institucional de los Proyectos de Aplicación Profesional .....	2
Resumen .....	1
1.    Ciclo participativo del Proyecto de Aplicación Profesional.....	2
1.1    Entendimiento del ámbito y del contexto .....	3
1.2    Caracterización de la organización .....	4
1.2    Identificación de la(s) problemática(s) .....	7
1.4.    Planeación de alternativa(s).....	7
1.5.    Desarrollo de la propuesta de mejora .....	9
1.6.    Valoración de productos, resultados e impactos .....	13
1.7.    Bibliografía y otros recursos.....	16
1.8.    Anexos generales (copy paste anexos de rubrica, imágenes de apoyo, screenshots, muckups, fotos de visitas de actividades, etc. etc.) .....	19
2.    Productos .....	33
3.    Reflexión crítica y ética de la experiencia.....	12
3.1    Sensibilización ante las realidades .....	12

## REPORTE PAP

### 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 cuando estudiantes, beneficiarios externos y profesores se asocian colaborativamente y en red, en un proyecto, e incursionan en un mundo social, como actores con 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, cocrear 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, donde se documentan las diferentes fases del proyecto y las actividades del desarrollo 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

El Proyecto de Aplicación Profesional (PAP) titulado “Inteligencia cultural y comercial para los negocios internacionales” del periodo Verano 2024 tiene como objetivo principal asegurar y desarrollar la participación de artistas en misiones, ferias o exposiciones internacionales, proporcionándoles todos los elementos necesarios para lograrlo. Cada semestre del PAP los artistas varían, se trabajan dos por grupo y en esta ocasión no fue la excepción. Al trabajar con diferentes artistas, los objetivos pueden variar dependiendo sus necesidades, pero el objetivo principal se mantiene.

Los objetivos del PAP son la internacionalización del artista, facilitar la participación de artistas en una feria internacional, mejorar su posicionamiento en mercados nacionales e internacionales, y realizar un análisis cultural del país de destino. La forma de trabajo del PAP consistió en dividir el grupo en el número de artistas (dos) para que cada uno realice una guía dependiendo de lo realizado al artista. Al final, esta guía se entrega al artista como herramienta a seguir para llevar a cabo el proyecto.

Además, se crearon portafolios personalizados para los artistas y se les proporcionó asesoramiento en la búsqueda de alternativas y oportunidades dentro del mercado nacional. Los productos y resultados más importantes de este proyecto son dos guías que ofrecen información clave sobre aspectos logísticos, operativos, financieros, culturales, de ocio, y apoyos a los artistas, además de datos sobre las ferias seleccionadas. Con estos documentos, los artistas podrán analizar y evaluar su participación en las ferias.

### ***Objetivos del PAP***

- Valorar y dimensionar a las industrias culturales como parte de la oferta exportable de México y del Edo de Jalisco que representa el 7.4% del PIB del Estado.

Las industrias culturales en México y específicamente en el Estado de Jalisco juegan un papel significativo en la economía regional y nacional. Estas industrias abarcan una amplia gama de actividades que incluyen artes visuales, música, cine, literatura, diseño, y más. En el caso de Jalisco, estas actividades culturales no solo enriquecen la vida social y cultural de la comunidad, sino que también tienen un impacto económico sustancial, representando el 7.4% del Producto Interno Bruto (PIB) del estado.

Valorar y dimensionar estas industrias implica reconocer su potencial como una parte crucial de la oferta exportable del país. Esto significa identificar y potenciar aquellos productos y servicios culturales que pueden ser exportados, aprovechando la rica herencia cultural y el talento artístico de la región para posicionar a México y Jalisco en el mercado internacional. Las industrias culturales no solo generan ingresos a través de la venta directa de productos culturales, sino también a través del turismo cultural, la atracción de inversiones y la creación de empleos.

- Posicionar a los artistas emergentes y consolidados de Jalisco y su oferta artística en el contexto internacional por medio de su participación en: ferias internacionales de arte, residencias, bienales y exposiciones internacionales.

-

Posicionar a los artistas de Jalisco en el contexto internacional es una estrategia clave para dar a conocer la riqueza y diversidad de la producción artística de la región. Esto se puede lograr mediante la participación en plataformas y eventos internacionales que ofrecen visibilidad y oportunidades de networking con otros artistas, curadores, coleccionistas y críticos de arte de todo el mundo.

## 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 ayuda a construir 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.

El *beneficiario* de este proyecto es el artista plástico emergente Pablo Morfín originario de Guadalajara, Jalisco. El *objetivo* de este proyecto fue crear un plan para la participación exitosa de artistas con diferentes campos en una misión internacional, feria o exposición, proporcionando los elementos necesarios para lograrlo e incorporando el análisis cultural como valor agregado.

Pablo Morfín participó constantemente en conjunto con el equipo, ya que, si se requería su asistencia presencial para dialogar intereses podía venir presencialmente. Por otro lado, también el equipo PAP estuvo presente cuando se requería ir a su estudio presencial.

Desde el principio, se realizó un grupo de WhatsApp, acordando horarios para una comunicación más asertiva con el artista. La participación del artista fue crucial para llevar a cabo el proyecto, ya que se dio una comunicación y contexto mejorado.

### 1.1 Entendimiento del ámbito y del contexto

Este PAP se centra en las ferias y exposiciones de arte internacionales. Las ferias internacionales son esenciales para promover productos y servicios que ayudan a impulsar las exportaciones. Se reúnen un conjunto de personas interesadas como puede ser posibles coleccionistas e inversionistas en un solo lugar y tiempo, estas ferias permiten a los empresarios expandir sus contactos y acceder a potenciales compradores.

La difusión del arte mexicano en el mundo es crucial desde un punto de vista social y cultural porque permite compartir y celebrar la rica diversidad y herencia del país. Al exhibir obras de arte que reflejan las tradiciones, la historia y las perspectivas únicas de México, se promueve una mayor comprensión y apreciación de la cultura mexicana a nivel global. Esto no solo fortalece la identidad y el orgullo nacional entre los mexicanos, sino que también fomenta el respeto y la empatía entre diferentes culturas, contribuyendo a un mundo más inclusivo y diverso.

Económicamente, la promoción del arte mexicano puede impulsar el turismo y generar ingresos significativos. Exposiciones, festivales y eventos culturales que presentan arte mexicano atraen a visitantes internacionales, lo que beneficia a la industria turística y a los artistas locales. Además, la venta de obras de arte y productos culturales mexicanos en el extranjero puede abrir nuevos mercados y oportunidades comerciales, estimulando la economía y apoyando la sustentabilidad de la comunidad artística del país.

Una feria de arte es un evento en el que galerías, artistas y otros profesionales del mundo del arte se reúnen para exhibir y vender obras de arte. Estas ferias suelen celebrarse en lugares

específicos y durante periodos determinados, y están abiertas tanto a compradores privados como a instituciones, coleccionistas, críticos y al público en general.

### *Antecedentes*

La industria del arte y los artistas enfrentan una serie de retos para lograr un posicionamiento como tal y profesionalizar su trabajo. En este PAP buscamos atender esta necesidad desarrollando estrategias efectivas para internacionalizar y posicionar sus obras a más público; llegar a posibles coleccionistas y profesionalizar su trabajo.

Para lograr el proyecto, tomamos en cuenta el contexto tales como factores sociales, comunitarios y tecnológicos que influyen directamente o indirectamente en ésta problemática y han dado forma y han moldeado el desarrollo de esta iniciativa.

### 1.2 Caracterización de la organización

Pablo Morfín Hernández es un pintor y artista plástico nacido en Guadalajara, Jalisco en junio del año 1996 (28 años) y radica en la misma ciudad. Se dedica casi exclusivamente a la pintura, aunque también maneja la ilustración realista para crear sus bocetos en digital o análogo. Su lugar de trabajo es en un estudio ubicado en Simón Bolívar 448; Colonia Americana, Obrera, 44150 Guadalajara, Jalisco. Desde el 2023 hasta hoy, el artista trabaja con la galería Estudio Libertad, donde las obras que realiza y vende, tiene un porcentaje de ganancia de la galería. Le gusta mucho el arte académico, específicamente del género realismo fantástico, los juegos en general y la animación. Los temas que el artista maneja giran en torno a la introspección, se basan en la psicología y en la espiritualidad, el discurso visual narra historias y fantasías para conectar lo consciente con lo inconsciente.

El artista maneja un concepto de obra muy particular el cuál se llama: “Bleu y la colección dualidad”. Bleu es un personaje que nació desde los inicios de la carrera de Pablo, el cuál es utilizado como “el sello” del artista en cada obra. Este personaje es una parte del artista que solo quiere divertirse, expresarse y hace lo que siente cuando lo siente. Proviene del lado inconsciente del artista, por lo tanto, lo llama dualidad por nacer junto al proceso de descubrirse así mismo.

Pablo Morfín fue alumno y asistente (2015-2017) del maestro y artista José Barbosa del Toro, donde ayudó en diversas actividades prácticas y artísticas que le ayudaron significativamente a formarse en su camino como artista plástico. Tiempo después, inició un nuevo camino como maestro de arte (2021-2024) donde su enfoque inicial es enseñar los fundamentos de las artes visuales mediante técnicas académicas proporcionadas por el artista Daniel Fontanni en Colonia Americana, Guadalajara, Jalisco. En el año 2018, el artista obtuvo un premio con mención honorífica con la participación de dos obras en la convocatoria de “Jóvenes Pintores de Jalisco” en el Hospicio Cabañas, ubicado en Guadalajara, Jalisco.

Trabaja con distintos materiales como pintura en óleo, pintura acrílica, solventes sin olor, aceites de linaza, barniz, pinceles, toallas desechables, lienzos de distintos tamaños, jabón de pan ZOTE, paletas desechables y de MDF, sellador acrílico, entre otros.

### **Trayectoria:**

#### **2015-2018**

Participó en varias exposiciones y colectivos de arte como el salón Noviembre, ubicado en Guadalajara, Jalisco, para posteriormente unirse al representativo de pintura de la Universidad UNIVA Guadalajara participando con obras de animación. Fue hasta el 2018 donde ganó su primera mención honorífica a nivel estatal en la convocatoria de “Jóvenes pintores de Jalisco” llevado a cabo en el Hospicio Cabañas y después, involucrarse en un movimiento conocido como “Mural en azules”, presentando obra en diversas partes de la República Mexicana como Puebla, Oaxaca, Monterrey y Jalisco. Tiempo después, participó en la convocatoria “Flamantes” en su quinceava edición, la cual radica en España y funciona como un libro de artistas emergentes a nivel internacional, en donde tuvo una mención destacada.

#### **2019-2020**

Fue invitado por la revista CUERDA con enfoque en gestión cultural para pintar en vivo en varias ocasiones con obras como “Los colores de la ciudad” y “Clímax”. A finales del 2019, participó en el evento “ARTbattle”, una subasta que se llevó a cabo en el hotel Auténtico Vertical ubicado en Zapopan, Jalisco. En el transcurso del mismo año, tuvo otra exposición de obra ubicada en Puerto Vallarta, Jalisco en conjunto con el maestro Miguel Berragán y sus alumnos.

## **2020-2021**

Participó en algunas subastas en línea debido a la pandemia y el COVID-19, por lo que, bajaron sus participaciones de manera significativa. Sin embargo, continuó realizando trabajos bajo encargo e impartiendo clases en su taller siguiendo lineamientos establecidos por la pandemia.

## **2022-2024**

En el año 2022, tuvo la oportunidad de ilustrar 2 murales en 5 muros, instalados en el restaurante Isabela, ubicado en Zapopan, Jalisco y perteneciente al grupo ALME. Dichos murales fueron inspirados en los frescos de los artistas clásicos como Gianbattista Tiepolo y Botticelli.

Al inicio del 2023, comenzó a trabajar junto a a galería Estudio libertad en sus instalaciones, teniendo contacto para comercializar sus obras con ellos. A los tres meses, fue invitado a participar en la novena entrega del proyecto “INCUBADORA” en Guadalajara, Jalisco, el cuál consiste en realizar 20 obras en un periodo de 5 meses.

### **Resumen:**

**2023 Incubadora 9.0:** Exposición colectiva con estudio libertad en casa nomo, en calzada San Pedro, Monterrey; Nuevo León.

**2022** Elaboración de los Murales en el restaurante ISABELLA del grupo Alme, situado en Real acueducto, Zapopan; Jalisco.

**2019** Casa de la cultura Raul Anguiano; CDMX.

**2019** Casa de la cultura Prof. Pedro Ángel Palou Pérez; Puebla.

**2019** Galeria Shinzaburo Takeda; Oaxaca.

**2019** Calera art; Oaxaca.

**2019** UANL; Monterrey, N.L.

**2019** Centro cultural el Refugio, Tlaquepaque; Jalisco.

**2019** Seleccionado para la revista FLAMANTES #15, revista que radica en España con difusión en redes sociales.

**2019** Seleccionado para participar en Tonales montada en Galería uno con dos obras en Puerto Vallarta, Jalisco.

**2018** Seleccionado y premiado con mención honorífica con la participación de dos obras en la convocatoria de JOVENES PINTORES DE JALISCO en el Hospicio Cabañas.

**2017** Participación en el IX Festival de aves migratorias del Occidente de México en Atoyac, Jalisco.

**2015** Exposición en el salón Noviembre en Guadalajara, Jalisco.

## 1.2 Identificación de la(s) problemática(s)

La industria del arte enfrenta retos y obstáculos. Específicamente en el país, los apoyos gubernamentales son escasos y cada vez se minimizan más, lo cual dificulta a los artistas profesionalizar su trabajo. Los programas de apoyo, becas y financiamiento también limitan las oportunidades de internacionalización de los artistas mexicanos. Se debe tomar en cuenta que los artistas mexicanos, tanto emergentes como consolidados, no tienen acceso a información sobre el mercado internacional del arte lo que implica un obstáculo al momento de la negociación e internacionalización de sus obras. En el proyecto, se busca que tengan conocimiento de esto para poder vender sus obras a precios justos.

Otros de los retos en la industria es la transparencia en el mercado del arte, pues suele suceder que el valor real de las obras, los coleccionistas, inversionistas y vendedores no suelen ser transparentes lo que lleva a modificar precios.

Por último, la autenticidad de las obras de arte también es un reto en la industria del arte. El mal uso del nombre, las obras, la piratería, falta de regulaciones dificulta la identificación de obra original.

## 1.4. Planeación de alternativa(s)

### **Actividades cronológicamente:**

#### *Presentación del artista con el equipo de trabajo*

Pablo Morfín asistió presencialmente al ITESO para su primera reunión con el equipo. En esta reunión, Pablo pudo compartir su trayectoria, trabajo y respondió a algunas preguntas previamente realizadas por el equipo, con el fin de escuchar sus objetivos y necesidades para

con base en ellas desarrollar el plan que mejor se acomode a las necesidades de internacionalización del artista.

### **Visita al estudio del artista:**

Es turno del equipo de visitar el estudio donde el artista lleva a cabo su obra e inspiración. Fue de suma importancia la experiencia para el equipo, ya que le permitió conocer más al artista, tener un contexto más completo de lo que le podría funcionar y destacar los elementos

*Asesoría junto con Pablo Morfín Asesoría 1: Derecho de autor, impartido por la Mtra. Abril Gómez:*

La asesoría se llevó a cabo en las instalaciones del ITESO, donde la Maestra Abril Gómez nos dio un contexto amplio sobre derechos de autor. La asistencia de Pablo Morfín nos permitió un acercamiento más personal en cuanto a sus intereses sobre el tema. Es importante recordar que el tema de derechos de autor lo abordamos como propuesta, mas realizarlo de manera formal no es parte de los alcances del proyecto.

### **Alternativas que se diseñaron y acordaron junto con el artista:**

Una serie de actividades y alternativas se diseñaron junto con el artista, de las cuales se validaron las siguientes para la solución de la problemática.

*Llevarlo a una exposición internacional*

Se decidió, junto con el artista, que la mejor alternativa, y la más adecuada para él, es desarrollar el proyecto para llevarlo a una exposición internacional en Madrid, España. Se decidió así porque el artista quiso asistir a esta parte del mundo. Se eligió la feria JustMad debido a que esta feria está alineada al tipo de obra del artista.

*Hacer marketing directo mediante productos*

Se acordó realizar el marketing directo mediante playeras personalizadas con las obras del artista, para que quienes gusten de su obra pero no puedan acceder a la compra de la pieza original. En las playeras se incluye el nombre del artista y “Bleu” para dar exposición a la marca.

*Hacer una propuesta de colaboración*

La propuesta de colaboración se acordó con base a los intereses del artista y a las recomendaciones del equipo. Se concluyó que lo mejor para la colaboración es hacerlo con la influencer, Diana Paw, que se dedica a pintar a mano en objetos como calzado, ropa, accesorios y fundas para celular y computadora. Nos pareció lo mejor para Pablo ya que el público de la también artista y emprendedora es un público que podría interesarle la obra de Morfín y así, poder llegar a más mercado.

### 1.5. Desarrollo de la propuesta de mejora

Se realizó una serie de actividades para que el artista Pablo Morfín tenga presencia en el extranjero. Esto, además de agregarle un nuevo valor a su arte y trabajo como artista, le ofrece conocer otras culturas, encontrar inspiración, estudiar el arte y concepto del lugar destino y abrir el camino a oportunidades laborales en el extranjero.

- **Feria JustMad.**

Al inicio, el interés del artista fue con especial énfasis en realizar una residencia y participar en una exposición o feria relacionada con el arte en Barcelona, España y abierto a cualquier ciudad de dicho país. Basándonos en sus intereses y después de una detallada investigación, presentamos opciones de ferias internacionales al artista en donde después del diálogo y el análisis, se seleccionó la feria internacional “JustMad” en Madrid, España.

Según la página de JustMad, *JUSTMAD 2025 | Inicio.* (s. f.). <https://justmad.es/>.

“JustMad es un proyecto de Too Many Friends & Art Fairs, una empresa española dedicada a la promoción de ferias de arte y eventos culturales. Desde 2009, ha organizado varias ferias, incluyendo MADRIDFOTO (Feria Internacional de Fotografía con 4 ediciones en Madrid), JUSTMADMIA (Feria Internacional de Arte Emergente en Miami con 1 edición), SUMMA (Feria Internacional de Arte Contemporáneo con 3 ediciones), JUSTMAD (Feria Internacional de Arte Contemporáneo con 14 ediciones) y JUSTLY en Lisboa (Feria Internacional de Arte Contemporáneo en Lisboa con 4 ediciones)”.

Es importante destacar que, “La décimo quinta edición de JUSTMAD, realizada del 7 al 10 de marzo de 2024, tuvo como objetivo principal dar a conocer nuevos proyectos galerísticos, contando además con la participación de artistas destacados en el escenario artístico contemporáneo. Esta feria, que se define como un "espacio de descubrimiento", se ha consolidado como un eficaz localizador de nuevos talentos y proyectos. Su meta es continuar siendo un lugar de aprendizaje, acompañamiento y un trampolín para galerías y artistas emergentes” (JUSTMAD, 2024).

A su vez, se hizo la investigación detallada sobre términos y condiciones para participar, fechas, ubicación, características del espacio, justificación y beneficios de la participación del artista en dicho evento, los cuáles pueden ser analizados con mayor profundidad en el apartado “2. *Productos*” de este mismo documento.

Se realizó un mockup con la intención de proponer al artista una adecuación de espacio para sus obras en dicha feria. En donde las obras más grandes tendrán un muro para su apreciación acompañadas de su ficha técnica. Las obras de tamaño menor, se acomodan a forma de “mosaico” para mostrarse de una manera más interesante donde se incluye una sola ficha técnica de la obra. Dichos bocetos pueden apreciarse a detalle en el apartado “2. *Productos*”.

Por otro lado, ante cualquier situación no deseada y contemplada, se trabajó para tener un plan de contingencia en caso de que, por cualquier situación ajena al artista, no pueda continuar con la feria seleccionada. La opción elegida como plan de contingencia es la feria internacional “Hybrid Art Fair” en Madrid, España. Se investigó de manera detallada los requisitos, proceso de solicitud de participación, montajes, selección, entre otros aspectos a considerar para la participación de dicho evento.

Según la página de Hybrid Art Fair, *HYBRID ART FAIR 2025 | Inicio*. (s. f.)  
<https://hybridart.es/fair/>.

“*Hybrid Art Fair Madrid*: Hybrid Art Fair es un evento internacional de arte contemporáneo diferente y disruptivo centrado en presentar propuestas experimentales, instalaciones site-specific y potenciar la mezcla de disciplinas. Es un punto de encuentro

imperdible para coleccionistas. La exposición se emplaza en un entorno especial, las habitaciones del Hotel Petit”.

- **Casa de México en España**

Un espacio que ayuda a mantener viva la herencia cultural de México en España. La inclusión de obras mexicanas en la Casa de México en España contribuye a la preservación y promoción del patrimonio cultural mexicano en el extranjero. Además, estas exposiciones pueden inspirar colaboraciones y proyectos conjuntos entre artistas e instituciones de ambos países, promoviendo un diálogo artístico y cultural que trasciende fronteras y refuerza la conexión entre México y España.

Teniendo este contexto, es importante contemplar esta opción que puede impulsar el arte y trabajo de Pablo Morfín en el extranjero y crear un beneficio mutuo entre la Casa y el artista.

*De los Mexicanos En el Exterior, I. (s. f.). Cultura. Gob.mx.*

<https://www.gob.mx/ime/acciones-y-programas/cultura-instituto-de-los-mexicanos-en-el-exterior>

Asimismo, se trabajó en varias implementaciones para el artista, para que su trabajo tenga mayor alcance y visibilidad, además de crear una presencia más profesional con la creación del portafolio.

- **Marketing directo**

Se realizaron varias propuestas de marketing directo con la finalidad de promocionar el arte de Pablo Morfín, tales como: guarda postales, imanes, stickers, tenis pintados, pósteres, portadas de viniles, entre otros.

Dentro de esta amplia lista de propuestas, se destacó: Playeras y sudaderas (hoodies). Esta propuesta se desarrolló con cotizaciones, bocetos y temas relevantes para la realización. Se

hizo contacto directo con una maquiladora de textiles llamada “Calitex”, la cual nos apoyó enviándonos ejemplos de lo que realizan como empresa.

Se propone enviar un aproximado de 50 playeras que incluyan las obras seleccionadas por el artista para plasmarlas en las playeras y hoodies, con la intención de generar un interés en el público, potencializar su trabajo y abarcar un nuevo nicho de mercado. Dichos bocetos pueden apreciarse a detalle en el apartado “1.8 Anexos generales-Boceto de propuesta para playeras de marketing, Solorio A. (2024)”.

- **Colaboraciones**

El principal objetivo de hacer colaboraciones es que el artista tenga un mayor alcance y un crecimiento considerable. Se hicieron dos propuestas las cuáles son: Diseños hechos a mano en tenis y diseños hechos a mano para fundas de dispositivos electrónicos. Se decidió en base al tipo de trabajo que realiza Pablo, colaborar con Diana Paw que es una emprendedora que cuenta con más de diez mil seguidores que se dedica a transportar sus diseños y arte en ropa, calzado y accesorios.

Se dialogó con la artista Diana Paw y llegamos a la conclusión que puede haber beneficio para ambos (tanto para la influencer como para Pablo): el público de Daiana Paw gusta del arte que ella pinta y puede gustar del arte de Pablo Morfín, y Pablo Morfín sus coleccionistas pueden conocer otros productos posibles para llevar algo de su obra a casa en forma de ropa o accesorios. Se hicieron cotizaciones de patrocinio para formalizar la propuesta. Tales detalles se pueden ver a profundidad en el apartado “2. *Producto*” de este documento.

- **Portafolio**

Con ayuda de las asesorías obtenidas en el transcurso del PAP, se trabajó en la realización de un portafolio del artista, el cual identificamos que, Pablo no tenía definido y el cual es importante para aplicar para la participación en la feria internacional “JustMad”, además de ser indispensable para cualquier oportunidad de trabajo a futuro.

El portafolio es básicamente la carta de presentación del artista, por lo que debe llevar características y detalles en específico, como la estructura y contenido, que deben ser de la mayor calidad y claridad posibles. Fue así cómo se trabajó ampliamente en dicho portafolio (*Anexo 1: Portafolio*), desde la estética como el contenido de este. El artista contaba con varios puntos como el statement y su semblanza, los cuáles podían ser mejorados y modificados para hacerlos más profesionales y atractivos. Se reorganizaron sus ideas y con la misma información, se modificó ambos apartados en beneficio del mismo.

También, se hizo una selección detallada de las obras más destacables del artista, las cuáles pueden tener un mayor impacto ante la persona que vea el portafolio. Con ayuda de los expertos, se trabajó en la selección y la estructura de la ficha técnica de cada obra. Por último, se trabajó en el Currículum Vitae del artista, a pesar de contar con uno, se hicieron modificaciones destacando los eventos que tienen más fuerza ante el mundo del arte.

#### 1.6. Valoración de productos, resultados e impactos

A lo largo del PAP se tuvo acercamiento y asesorías con expertos en los distintos temas, de tal forma que pudiéramos tener una visión más clara y correcta de lo que se realizó a lo largo del proyecto. A continuación, un desglose de cada asesoría y lo que conllevó:

- **Asesoría 1: Derecho de autor, impartida por Abril Gómez.**

El principal objetivo de esta asesoría fue hablar sobre la importancia de proteger las obras artísticas desde su creación o materialización, instituciones encargadas de dicho trámite y el registro de obras. La finalidad es comprender que, el tener la obra del artista protegida asegura una protección legal ante el robo, plagio o cualquier circunstancia que pueda poner en riesgo la obra y la reputación del artista.

- **Asesoría 2: Carpeta del artista, impartida por Gabriel Sánchez Mejorada.**

El principal objetivo de esta asesoría fue hablar sobre la estructura del portafolio de un artista. Dicho portafolio tiene la finalidad de presentar de una manera estructurada y concisa quién es el artista, algunas de las obras realizadas, currículum vitae, statement, entre otros puntos.

Según Gabriel Sánchez: “La importancia del portafolio abre un amplio panorama del proceso, intereses y trabajo del artista, además que deja ver el potencial para abrir nuevas oportunidades para el artista y tener un alcance global”. A su vez, con el apoyo adquirido por Gabriel, se trabajó en el portafolio del artista Pablo Morfín de manera personalizada.

- **Asesoría 3: Curaduría y Statement, impartida por Tailen Corona.**

El principal objetivo de esta asesoría fue hablar sobre la importancia y el contenido del statement del artista. Dicho apartado es muy importante para cualquier artista, ya que se refleja en un breve texto todo sobre sus intereses, motivaciones y lo que el artista intenta transmitir en cada obra, su carta de presentación.

El artista Pablo Morfín contaba con un statement realizado por él sin ningún asesoramiento profesional de por medio, por lo que, el trabajo en esta asesoría fue replantear la estructura y contenido para adaptarlo y hacerlo de la mejor manera posible con la ayuda de nuestra asesora Tailen Corona.

Por último, se habló sobre la curaduría en el arte. Este tema es indispensable porque nos acerca a cómo se trabaja en los montajes de alguna exposición de arte y derivados. La finalidad es entender cómo montar las obras para tener un alcance y curiosidad para aquella persona que esté del otro lado observando. El acomodo y la estética de las obras de Pablo dentro del portafolio son importantes para aquella persona interesada en su trabajo como artista, ya que lo visual influye de manera importante en la selección de las obras. Se trabajó en la estética y formato del portafolio de Pablo para tener un contenido con la mejor calidad posible.

- **Asesoría 4: Marketing directo y colaboraciones, impartida por Vanessa Castro.**

El principal objetivo de esta asesoría fue hablar sobre distintas herramientas que pueden ser utilizadas para darle un mayor alcance al artista ante el mercado y abarcar distintos nichos para potencializarlo. Con una lluvia de ideas y distintos ejemplos físicos, los alumnos tuvimos la oportunidad de generar ideas originales en beneficio al artista Pablo

Morfín. Se hicieron cotizaciones y bocetos ante ambas ideas para tener más aterrizado el proyecto, dichas ideas fueron:

- Para marketing directo: Playeras y hoodies con obras del artista. La propuesta tiene la intención de promocionar el arte de Pablo Morfín a través de la ropa con modelos que están en tendencia en el mercado. Con inspiración de tiendas importantes como “Pull and Bear”, la idea abarca conceptos que sean adaptados para el público y que a su vez, sean visualmente atractivas.
- Para colaboraciones: se trabajó en dos propuestas para que el trabajo del artista tenga una difusión más rápida y efectiva. La propuesta con más potencial es con Diana Paw, artista con más de 10 mil followers en la red social Instagram (@dianapawart). Dicha artista, plasma su arte en fundas hechas a mano para cualquier modelo de celular y electrónicos. El tener una colaboración con esta artista, puede ser otra alternativa para el crecimiento del artista Pablo Morfín.
- **Asesoría 5: Logística, impartida por Graciela Velasco.**

El principal objetivo de esta asesoría fue hablar sobre la importancia de la logística para el proyecto con el artista. Se tocaron temas con distintos escenarios para concientizar y prevenir cualquier desperfecto en la obra del artista o incluso evitar que no llegue en tiempo y forma al lugar destino.

En este caso, se vio de manera detallada el embalaje y envío de dicha obra. Se proporcionó contactos de distintas empresas con el objetivo de cotizar y tener una lista de opciones para poder decidir la mejor opción para el artista, tales como: FedEx, DHL, entre otros.

Por último, se habló sobre la importancia del seguro de la obra, esto para tener la seguridad de poder enviar la obra y ante cualquier escenario negativo, tener el respaldo de un seguro y que el artista, sea lo menos afectado posible.

Además, hubo una masterclass que ayudó a entender de manera más profunda temas relacionados con el arte:

- **Masterclass 1: Manejo de una galería, impartida por Galería Manifesto.**

Este masterclass ayudó a tener un enfoque más realista y un acercamiento más profundo sobre cómo funciona el manejo de una galería de arte y cómo se puede trabajar en conjunto una galería y artistas con beneficios de por medio.

Se hablaron de temas relevantes y vivencias propias de los conferencistas que ayudaron a ampliar el panorama y prevenir escenarios negativos con el artista Pablo Morfín. Por ejemplo, temas logísticos desde cómo embalar y con quién acudir en caso de daño, robo o extravío de la obra en el extranjero. También, temas de cómo las galerías potencializan a sus artistas con la intención de llegar a más personas y cómo generar ingresos con eso.

Actualmente, el artista Pablo Morfín trabaja con la galería Estudio Libertad, así que nos ayudó a entender cómo es el manejo entre ambos y cómo apoyar al artista de la mejor manera posible.

## 1.7. Bibliografía y otros recursos

### *Bibliografía RPAP*

1. Álvarez, C. (2021). Análisis estratégico del mercado de arte contemporáneo (tesis de grado). Universidad Autónoma de Madrid. España.
2. Arte Escondido (2020). El paso a paso para dominar tu marketing artístico (Plan de marketing para artistas). Recuperado de <https://www.artescondido.com/marketing-artistico#:~:text=El%20marketing%20art%C3%ADstico%20o%20el,fin%20dentro%20de%20este%20sector.>
3. Azuela, J., Sanzo, M. y Fernández, V. (2010). El marketing de la cultura y las artes. Revista Nacional de Administración, 1(1), 23-26.
4. Centro de Comercio Internacional. (2009). Cómo conseguir financiamiento para el comercio. Guía para PYME exportadoras. ITC: Ginebra, Suiza.

5. Consejo Nacional de la Cultura y las Artes. (2015). “Prácticas de consumo, participación y valoración de la cultura en Chile: etnografía de análisis de casos”. Chile: Sección Observatorio Cultural.

6. REAL ACADEMIA ESPAÑOLA: Diccionario de la lengua española, 23.a ed., [versión 23.5 en línea]. <<https://dle.rae.es/arte>> [21 de noviembre de 2022].

#### Bibliografía rúbrica

Secretaría de Cultura del Estado de Jalisco. (2024). Inicio. Recuperado de <https://sc.jalisco.gob.mx>

Secretaría de Promoción Económica del Estado de Jalisco. (2024). Inicio. Recuperado de <https://sepromeco.jalisco.gob.mx>

Quartesan, A., Romis, M., & Lanzafame, F. (2007). Las industrias culturales en América Latina y el Caribe: desafíos y oportunidades.

García, N. El consumo cultural: una propuesta Teórica. Pág 26-49.

Revilla, E. (2024) “La diplomacia cultural elemento clave para la promoción internacional de la oferta exportable de México”.

Hybrid Art. (2024, 20 mayo). Hybrid Art Fair - Feria de arte contemporáneo. <https://hybridart.es/fair/>

Rodríguez Acero, M. (2010, 21 de marzo). El perfil del coleccionista. Revista de Claseshistoria, N° 146. Publicación digital de Historia y Ciencias Sociales. ISSN 1989-4988.

Virreina Space. (s.f.). Apply. Recuperado el 7 de mayo de 2024, de <https://virreina.space/residencia/apply.html>

[Mariana Luna Camacho]. (2024). Estrategia digital [PDF]. Recuperado de C:/Users/Hp%20User/Downloads/estgragia%20digital%20pdf.pdf

*Preguntas y respuestas sobre derechos de autor. (2023, 13 octubre). Justia. <https://mexico.justia.com/derecho-de-la-propiedad-intelectual/derechos-de-autor/preguntas-y-respuestas-sobre-derechos-de-autor/#q25>*

ChatGPT. (2024). OpenAI. <https://chatgpt.com/c/588ba9c6-a6ab-4427-8a43-bcec3900db1e>

Alonso, J. L. G. (s. f.). *España supone el 1 % del mercado del arte global: ni tan mal*. The Conversation. <https://theconversation.com/espana-supone-el-1-del-mercado-del-arte-global-ni-tan-mal-224584>

¿POR QUÉ INVERTIR EN ARTE? | aureavisura. (s. f.). <http://aureavisurarevista.fad.unam.mx/?p=4052#:~:text=Invertir%20en%20arte%20es%20invertir,%2C%20yenes%2C%20euros%2C%20etc.>

Turespaña. (2024, 25 enero). *Arte y cultura de España*. Spain.info. <https://www.spain.info/es/descubrir-espana/datos-espana-cultura/>

¿Cuál es el perfil de un coleccionista de arte? (2021, 7 noviembre). Yuri López Kullins. Galería de Arte En México y España. <https://yurilopezkullins.com/2021/11/07/cual-es-el-perfil-de-un-coleccionista-de-arte/>

JUSTMAD. (2024). <https://justmad.es/ed-anteriores/2024>

ARTEINFORMADO. (s. f.). JustMad - 2024, Feria de arte, mar 2024 | ARTEINFORMADO. <https://www.arteinformado.com/agenda/f/justmad-2024-223423>

*Espacios para eventos en Madrid - Palacio Neptuno*. (s. f.). Palacio Neptuno. <https://www.palacioneptuno.com/>

Instituto Nacional del Derecho de Autor (Indautor). (s.f.). Inicio. Indautor. <https://indautor.gob.mx/>

Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial (IMPI). (s.f.). Inicio. IMPI. <https://www.impi.gob.mx/>

Banksy. (2024). Instagram. <https://www.instagram.com/banksy/>

Kaws. (2024). Instagram. <https://www.instagram.com/kaws/>

Solorio, A. Padilla, B. Garza, R. Moreno, S. (2024). *Manual para la participación y exhibición en el instituto cultural de México en Berlín para el artista Vico Valle*. Inteligencia comercial y cultural para los negocios internacionales. Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Occidente.

<https://docs.google.com/document/d/1NhDUlrWk4UwOv6MhOg1CrJSYmidazuSOrAQnMbtRz5g/edit?usp=sharing>

JUSTMAD 2025 | Open Application. (2024). Justmad.es. <https://justmad.es/en#nosotros>

*Madrid City card.* (s. f.). Turismo Madrid. [https://www.esmadrid.com/madrid-city-card?utm\\_source=portal&utm\\_medium=menu\\_MCC&utm\\_campaign=enlace\\_Menu\\_MCC](https://www.esmadrid.com/madrid-city-card?utm_source=portal&utm_medium=menu_MCC&utm_campaign=enlace_Menu_MCC)

MAPFRE. (2024). *Calcula el Precio de tu Seguro de Viaje - MAPFRE.* Recuperado 27 de junio de 2024, de <https://precio.mapfre.es/calcular-seguro-viaje/es/comparativa-productos?origen=GGCCJOV&PPPO=MINTER>

INAH. (2024). <https://www.ventanillaunica.gob.mx/movil/Tramites/INAHMov/MonumBienes/VUCEM013027>

*Exportación e Importación Temporal de Mercancías mediante “Cuadernos ATA” – ANAM.* (2024). <https://anam.gob.mx/exportacion-e-importacion-temporal-de-mercancias-mediante-cuadernos-ata/>

Moncada, A. (2024, 18 junio). ▷ Cómo saber a qué clase social pertenezco en España. *Comparador de productos financieros personales y para negocios | Roams.* <https://roams.es/finanzas/academia/economia-domestica/saber-clase-social/#:~:text=Saber%20a%20qu%C3%A9%20clase%20social%20pertenece%20en%20Espa%C3%B1a%20es%20sencillo,mes%2C%20eres%20de%20clase%20alta.>

1.8. Anexos generales (copy paste anexos de rubrica, imágenes de apoyo, screenshots, muckups, fotos de visitas de actividades, etc. etc.)

*Anexos*

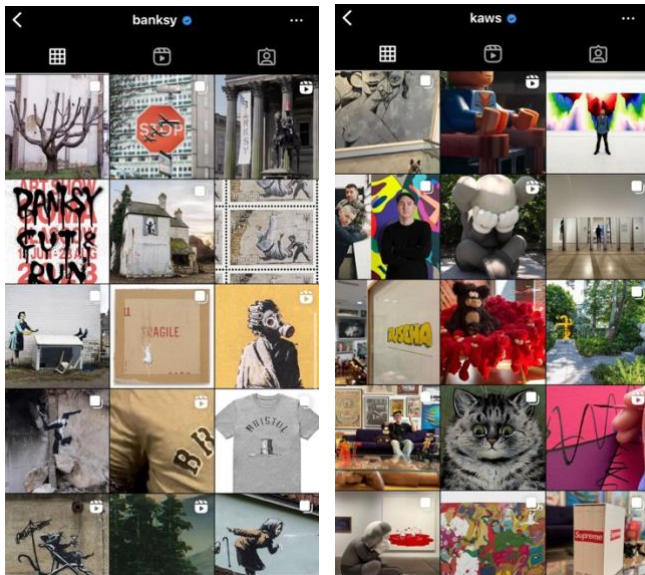
*Anexo 1: Portafolio*

[https://www.canva.com/design/DAGGFAGem6Y/TS4VOjgaksjjHCov7xiojA/edit?utm\\_content=DAGGFAGem6Y&utm\\_campaign=designshare&utm\\_medium=link2&utm\\_source=sharebutton](https://www.canva.com/design/DAGGFAGem6Y/TS4VOjgaksjjHCov7xiojA/edit?utm_content=DAGGFAGem6Y&utm_campaign=designshare&utm_medium=link2&utm_source=sharebutton)

*Anexo 2: JUSTMAD 2025 Aplicación*

Anexo 3: Excel presupuesto

**Imágenes de apoyo**



(Banksy, 2024)

(Kaws, 2024)



(Ejemplo de trabajo realizado por la parte colaboradora. Diana, P. 2024)

6	Óleo ATL	\$85	\$510
1	Óleo Pinto	\$95	\$95

2	Solvente sin olor 1L	\$130	\$260
1	Aceite de Linaza 1L	\$285	\$285
1	Barniz Dammar 1L	\$260	\$260
1	Set de pinceles de cerda suave	\$280	\$280
1	Set de pinceles de cerda dura	\$210	\$210
	Brocha	\$65	\$65
1	Acrílico Politec 1L	\$218	\$218
4	Acrílico Politec 500 ml	\$120	\$480
8	Óleo W&N Winton 200 ml	\$260	\$2080
2	Toallas desechables SCOTT shop towels	\$65	\$130
2	Jabón de pan ZOTE	\$25	\$50
2	Paleta de MDF 60cm	\$60	\$120
1	Sellador acrílico 5x1 Comex 4L	\$680	\$680
2	Gesso 1L	\$250	\$500

(Costos del artista, creación propia, 2024).



Correo electrónico

Casa de México en España hará el mejor esfuerzo a agendar una cita para muestra de un espacio

He leído y acepto la [política de privacidad](#)

**ENVIAR** **RESET**

Blog  
Contacta  
Área de prensa  
Reserva de espacios

**Morfin**

Correo electrónico  
hectorval06@hotmail.com

Teléfono de contacto  
3312200562

En qué podemos ayudarte

Buenas tardes  
Del 5 al 9 de marzo de 2025 voy a participar en Just Mad y me gustaría ver la posibilidad de colaborar con

He leído y acepto la [política de privacidad](#)

**ENVIAR**

Casa de México en España - Casa de México. (2024, June 26). Casa de México.  
<https://www.casademexico.es/>



CÓRDOVA PLAZA S.A. DE C.V.  
 AÑIL 445-B  
 CIUDAD DE MÉXICO, MÉXICO 08400  
 TEL: +52 (55) 5664 7736  
 www.cordovaplaza.com.mx

Ciudad de México, a 27 de Mayo de 2023

**Pablo Morfin**  
**PRE/EST: GS740/24 | EXPORTACIÓN TEMPORAL DE OBRA : "JUST MAD 2025"**  
**Guadalajara -Ciudad de México - Madrid**  
**P R E S E N T E**

Estimado Pablo,

Nos complace presentarle la siguiente cotización de servicios:

**Logística y Descripción del proyecto:**  
 Acopio de 6 obras en Guadalajara y transporte a Ciudad de México; construcción de 1 caja y embalaje de obra; transporte y entrega en Aeropuerto Felipe Ángeles; trámite aduanal y flete aéreo Madrid.

Al llegar a Madrid la obra será liberada de aduana y entregada en feria Just Mad 2025.

Al finalizar la feria, la obra retornará a origen.

**1 CAJA**

**255 KGS PESO VOLUMEN**

**MEDIDAS ESTIMADAS EN CMS**

CAJA	LARGO	ANCHO	ALTO	PESO VOLUMEN	M2	M3	PESO BRUTO KGS
1	175	50	175	255		0.88 1.53	0.00

GASTOS (NO GENERA IVA ADICIONAL)	CARGOS POR SERVICIOS
----------------------------------	----------------------

**SERVICIOS ESTIMADOS PARA EXPORTACIÓN**

**Servicios en México**

Acopio en Guadalajara y transporte a Ciudad de México		\$	23,100.00	MN
Escolta de seguridad en ruta ( <i>obligatoria</i> )		\$	22,000.00	MN
Construcción de 1 caja y embalaje de obra		\$	12,000.00	MN
Transporte y entrega en aeropuerto Felipe Ángeles		\$	4,500.00	MN
Maniobra de carga y descarga		\$	2,500.00	MN
Trámite aduanal	\$	11,020.00	MN	
Gastos de aeropuerto*	\$	4,500.00	MN	
Flete aéreo NLU - PARIS - rfs MADRID , Air France ( \$ 1,045.00 USD)	\$	20,900.00	MN	
Documentación, Comunicaciones, mensajería		\$	2,000.00	MN
Coordinación general		\$	2,500.00	MN

**Servicios en España**

Trámite aduanal; acopio en aeropuerto; transporte y entrega en Just Mad 2025 sin desempaque ni retiro de caja ( € 1,630.00 EURO)		\$	35,860.00	MN
--	--	----	-----------	----

<b>Subtotal</b>	\$	<b>36,420.00</b>	<b>MN</b>	\$	<b>104,460.00</b>	<b>MN</b>
<b>IVA</b>				\$	16,713.60	MN
<b>Total</b>				\$	<b>157,593.60</b>	<b>MN</b>

Córdova Plaza

GS740/24 | 1/2

(Cotización envió Córdova Plaza, Córdova Plaza, 2024)

**SERVICIOS ESTIMADOS PARA RETORNO****Servicios en España**

Acopio en Just Mad 2025; transporte y entrega en aeropuerto; trámites de aduana; flete aéreo a Aeropuerto Felipe Ángeles ( € 3,510.00 EURO) \$ 77,220.00 MN

**Servicios en México**

Trámite aduanal	\$	11,020.00	MN		
Gastos de aeropuerto *	\$	4,500.00	MN		
Recolección en aeropuerto Felipe Ángeles				\$	4,500.00 MN
Transporte y entrega en Guadalajara				\$	23,100.00 MN
Escolta de seguridad a Guadalajara ( obligatoria )				\$	22,000.00 MN
Maniobra de carga y descarga				\$	2,500.00 MN
Documentación, Comunicaciones, mensajería				\$	2,000.00 MN
Coordinación general				\$	2,500.00 MN
<b>Subtotal</b>	<b>\$</b>	<b>15,520.00</b>	<b>MN</b>	<b>\$</b>	<b>133,820.00 MN</b>
<b>IVA</b>				<b>\$</b>	<b>21,411.20 MN</b>
<b>Total</b>				<b>\$</b>	<b>170,751.20 MN</b>

**RESUMEN DE COSTOS**

Exportación	\$	157,593.60	MN
Retorno	\$	170,751.20	MN
<b>TOTAL</b>	<b>\$</b>	<b>328,344.80</b>	<b>MN</b>

**NOTAS:****TIPO DE CAMBIO ESTIMADO**

\$ 20.00 MN POR \$ 1.00 USD

\$ 22.00 MN POR € 1.00 EURO

Las divisas extranjeras se considerarán al tipo de cambio de la fecha de facturación.

- \* Gastos de terminal aérea pueden variar, dependiendo de la aerolínea, en el peso volumen y/o en el valor declarado de la carga.

- Los trámites aduanales son estimados, y se facturará como gasto al cliente.

- La recolección y entrega en domicilio se considera en fácil acceso. (Planta baja)

**IMPORTANTE:** En caso de no contratar seguro a través de nosotros, será necesario contar con copia del certificado de seguro, y que la póliza incluya Cláusula de No subrogación en contra de Córdova Plaza SA de CV.

**NO INCLUYE**

Seguro de transporte

Servicios no mencionados

Cualquier consulta adicional, por favor no duden en contactarnos.

Cordialmente,

**Alejandro Salmerón**  
Gerente Comercial

(Cotización envío Córdova Plaza, Córdova Plaza, 2024)

Programa	Precio sin IVA (Pesos)	IVA (Pesos)	PRECIOS CON IVA (Pesos)
Aprox. 10 m.l.	\$ 126,293.38	\$ 12,629.34	\$ 138,922.72
Servicios de expositor	\$ 8,743.39	\$ 874.34	\$ 9,617.73
Inscripción	\$ 9,714.88	\$ 971.49	\$ 10,686.37
		<b>Total</b>	<b>\$ 159,226.82</b>

(Tabla costo total del espacio físico JUSTMAD, creación propia, 2024).

- **MAPFRE**

### Comparativa seguros de viajes

	Segurviajes <b>Cancelación</b> 24.92 € <b>ME INTERESA</b>	Segurviajes <b>Básico</b> 21.66 € <b>ME INTERESA</b>	Segurviajes <b>Plus</b> 45.03 € <b>ME INTERESA</b>	Segurviajes <b>Total</b> 49.45 € <b>ME INTERESA</b>
<b>COBERTURA DE ASISTENCIA A PERSONAS</b>				
ASISTENCIA MÉDICA POR ENFERMEDAD O ACCIDENTE DEL ASEGURADO DESPLAZADO FUERA DE SU PAÍS DE RESIDENCIA HABITUAL		(LIMITE 25000 EUROS)	(LIMITE 75000 EUROS)	(LIMITE 100000 EUROS)
TRASLADO O REPATRIACIÓN SANITARIA, EN CASO DE ENFERMEDAD O ACCIDENTE DEL ASEGURADO DESPLAZADO		✓	✓	✓
<b>COBERTURA DE EQUIPAJES</b>				
INDEMNIZACIÓN POR PÉRDIDA DEFINITIVA, ROBO O DETERIORO EXTERIOR DEL EQUIPAJE FACTURADO EN VUELO		CERTIFICADO DEL TRANSPORTISTA POR DETERIORO EXTERIOR DEL EQUIPAJE FACTURADO LIMITE 60 EUR POR PERDIDA DEFINITIVA O ROBO DEL EQUIPAJE FACTURADO (LIMITE 500 EUROS)	CERTIFICADO DEL TRANSPORTISTA POR DETERIORO EXTERIOR DEL EQUIPAJE FACTURADO LIMITE 60 EUR POR PERDIDA DEFINITIVA O ROBO DEL EQUIPAJE FACTURADO (LIMITE 1000 EUROS)	CERTIFICADO DEL TRANSPORTISTA POR DETERIORO EXTERIOR DEL EQUIPAJE FACTURADO LIMITE 60 EUR POR PERDIDA DEFINITIVA O ROBO DEL EQUIPAJE FACTURADO (LIMITE 2000 EUROS)
<b>COBERTURA DE GASTOS DE CANCELACIÓN E INTERRUPCIÓN</b>				
GASTOS DE CANCELACIÓN	VIAJE NO CRUCER (LIMITE 500 EUROS)		VIAJE NO CRUCER (LIMITE 1500 EUROS)	VIAJE NO CRUCER (LIMITE 1500 EUROS)
INDEMNIZACIÓN POR INTERRUPCIÓN DEL VIAJE CONTRATADO	(LIMITE 500 EUROS)		(LIMITE 1500 EUROS)	(LIMITE 1500 EUROS)
INDEMNIZACIÓN POR PÉRDIDA DE VISITAS O EXCURSIONES	(LIMITE 500 EUROS)		(LIMITE 500 EUROS)	(LIMITE 1500 EUROS)

(Mapfre, 2024)

	Opcion 1 - Económica	Precio
<b>Hotel</b>	Hostalin Madrid Atocha - hostal 2 estrellas	\$ 4,298.00
<b>Vuelos</b>	Air Europa - Aeromexico	\$ 15,813.00
<b>Alimentos</b>	supermercado (mercadona)	\$ 1,469.19
<b>Transporte</b>	Boletos unicos (desde)	\$ 51.00
<b>Seguro de viaje</b>	Básico	\$ 426.76
<b>Gastos de representacion</b>	Tarjetas de presentacion	\$ 772.52
	<b>Total:</b>	<b>\$ 22,830.47</b>

(Tabla presupuesto “económico” de viáticos, creación propia, 2024)

	Opcion 2 - Clásica	Precio
<b>Hotel</b>	Numa I Script - Hostal tres estrellas	\$ 10,588.00
<b>Vuelos</b>	Aeroméxico	\$ 26,217.00
<b>Alimentos</b>	menú mcdonalds	\$ 2,938.35
<b>Transporte</b>	Tarjeta turistica 5 días	\$ 639.00
<b>Seguro de viaje</b>	Plus	\$ 887.21
<b>Gastos de representacion</b>	Tarjetas de presentacion	\$ 772.52
	<b>Total:</b>	<b>\$ 42,042.08</b>

(Tabla presupuesto “clásico” de viáticos, creación propia, 2024)

	Opcion 3 - Plus	Precio
<b>Hotel</b>	NH Collection Madrid Paseo del Prado	\$ 21,013.00
<b>Vuelos</b>	Aeroméxico	\$ 33,529.00
<b>Alimentos</b>	restaurante	\$ 5,876.70
<b>Transporte</b>	Servicio automovil (Desde	\$ 1,181.00
<b>Seguro de viaje</b>	Total	\$ 974.29
<b>Gastos de representacion</b>	Tarjetas de presentacion	\$ 772.52
	<b>Total:</b>	<b>\$ 63,346.51</b>

(Tabla presupuesto “plus” de viáticos, creación propia, 2024)

Concepto	Descripcion	Precio
Espacio físico	JUSTMAD 2024	\$ 159,226.82
Hotel	Numa I Script - Hostal tres estrellas	\$ 10,588.00
Vuelos	Air Europa - Aeromexico	\$ 15,813.00
Alimentos	Restaurantes	\$ 5,876.70
Transporte	Tarjeta turistica 5 días	\$ 639.00
Seguro de viaje	Básico	\$ 426.76
Gastos de representacion	Tarjetas de presentacion	\$ 772.52
Marketing directo	50 playeras	\$ 8,120.00
Envío 2	DHL	\$ 21,499.41
Embalaje	Embalaje manual	\$ 470.00
	<b>Total:</b>	<b>\$ 223,432.21</b>

(Tabla costos logísticos de la misión, creación propia, 2024)



*Portafolio de Pablo Morfín (2024).*

Statement

Mi obra se distingue por un inicio espontáneo, pero mi proceso es ordenado. Comienzo con un sketch que se convierte en un boceto digital para transformarlo en una pintura al óleo sobre lienzo. Mis temas son variados, giran en torno a la introspección, se basan en la psicología y en la espiritualidad. Mi discurso visual narra historias y fantasías y de esta forma conecto lo consciente y lo inconsciente. En mis cuadros encuentro inspiración en obras como Macario, la Divina comedia de Dante, varias mitologías y leyendas, también cuentos de fantasmas, juegos de video, animaciones y filmes.

Mi condición neuro divergente me llevó a la búsqueda del autoconocimiento y a crear obras como un ejercicio de introspección de mi ser. Mis obras buscan siempre transmitir alegría, algunas veces mediante la sátira y otras veces mediante la serenidad, incluso pueden tener un discurso serio o melancólico. En mis cuadros fusiono opuestos que combinan de forma armónica a la realidad y a la fantasía.

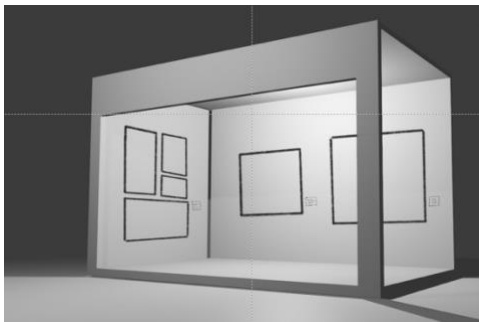
*Portafolio de Pablo Morfín (2024).*



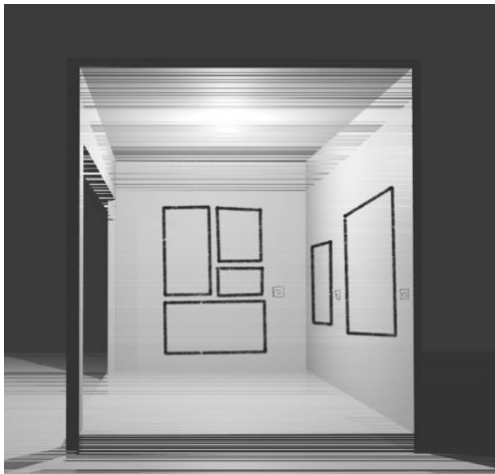
*Mis gustos opuestos*  
2023  
Mixta sobre tela  
100 x 100 cm  
Colección privada

*Portafolio de Pablo Morfín (2024).*

### **MockUps**



(Stand JUSTMAD, creación propia, 2024)



(Vista de lado stand JUSTMAD, creación propia, 2024)



**frente**



**detrás**

*Boceto de propuesta para playeras de marketing. Solorio, A. (2024).*



frente



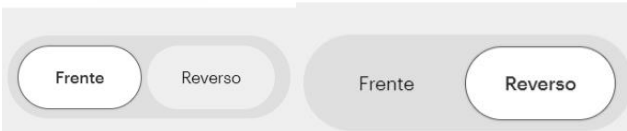
detrás



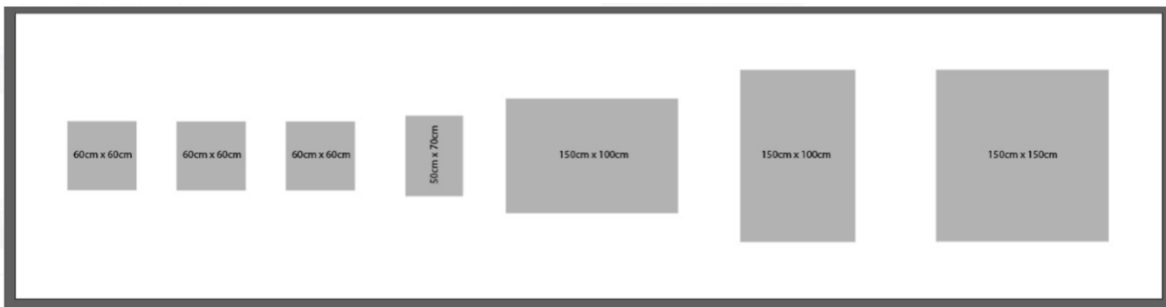
*Boceto de propuesta para playeras de marketing. Solorio, A. (2024).*



Pablo Morfin  
@pablomorfinart  
33-17-69-61-62  
Guadalajara,  
Jalisco, México



(Vistaprint Studio, 2024)



*Formato y dimensiones de la obra que se piensa exportar a la feria internacional en Madrid.  
Morfin, P. (2024).*

### ***Fotos de visitas***







## 2. Productos

**Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Occidente**

**DEPARTAMENTO DE ECONOMÍA Y ADMINISTRACIÓN**



**ITESO**

Universidad Jesuita  
de Guadalajara

**PAP 2024**

Desarrollo de Estrategias Comerciales Nacionales e Internacionales: Inteligencia comercial y cultural para los negocios internacionales.

**Proyecto**

**“Manual para la participación y exhibición en *JUSTMAD* Madrid, España para el artista Pablo Morfín”.**

**Presentan:**

*Lic. en Hospitalidad y Turismo María Camila Aguirre Alonso*

*Lic. en Comercio y Negocios Internacionales Antonio Benjamín Cejudo Orozco*

*Lic. en Administración de Empresas y Emprendimiento Andrea García Solorio*

*Lic. en Comercio y Negocios Internacionales Ana Paula Pérez Zambrano*

*Lic. en Comercio y Negocios Internacionales Héctor Valdés Benítez*

## Índice

1. Fundamentación del trabajo.....	3
1.1. Descripción del artista y su obra: características generales, marca personal, oferta de valor.....	3
1.2. Descripción general del contexto del artista y de las industrias culturales (sector Jalisco). .....	4
1.3. Problemática que enfrenta el proyecto artístico y oportunidades en las industrias culturales. .....	7
1.4. Validación de las condiciones de participación: tiempo requerido, beneficios, áreas de oportunidad, costos operativos, presupuestos, apoyo logístico, apoyos públicos.....	9
2. <i>Estrategia digital</i> .....	11
2.1. Redes sociales y relaciones públicas del artista.....	13
2.2. Contenidos.....	15
3. Protección intelectual de marca y autor.....	16
3.1. Proceso de registro de autor.....	17
3.2. Proceso de registro de marca. ....	19
3.3. Beneficios de la protección intelectual.....	20
4. Proyecto de internacionalización.....	21
4.1. Opciones de ferias, misiones, bienales y exposiciones nacionales con proyección internacional, residencias internacionales.....	21
4.2. Contexto de la exhibición.....	24
4.3. Justificación de participación.....	25
4.4. Beneficios de la participación.....	26
4.5. Propuesta de intervención del espacio.....	27
5. Mercado del arte dentro del proyecto internacional.....	28
5.1. Características generales (España).....	29
5.2. Actores claves.....	30

5.3. El arte como inversión.....	31
5.4. Importancia y valor de la diplomacia cultural.....	32
6. Análisis del Mercado/ Segmento/Competencia /Producto/ Consumidor del país destino.....	33
6.1. Segmento NSE.....	33
6.2. Características del consumidor de arte.....	34
6.3. Segmentación por tribus.....	35
6.4 Perfil y características de un coleccionista de arte....	37
6.5. Perfil cultural del país.....	38
7. Propuesta de colaboración.....	40
7.1. Definición y objetivos.....	40
7.2. Valoración de alternativas y propuestas.....	40
7.3. Definición de la propuesta .....	41
7.4. Convenio de colaboración.....	43
8.1. Diplomacia cultural: centros culturales de México en el exterior.....	45
9. Consultoría profesional: curaduría y statement para el artista.....	47
9.1. Características y fundamentos de la curaduría.....	47
9.2 Características y fundamento del statement.....	47
9.3 Asesoría especializada para la carrera de un artista profesional.....	48
9.4 Selección de obra.....	49
9.5 Documento statement por expertos.....	50
10. Planeación logística.....	51
10.1. Empaque y embalaje.....	52
10.2 Seguros de transportación.....	54
10.3 Documentos requeridos.....	57
11. Análisis financiero.....	58
11.1. Transportación.....	59
11. 2 Hospedaje y alimentación.....	61
11. 3 Costo del espacio físico.....	62
11.4 Seguros médicos.....	62
11.5 Gastos de representación.....	63
11.6 Presupuesto recomendable.....	64
11.7 Costos logísticos de la misión.....	65
12. Carpeta del artista.....	66

12.1 Objetivo y características.....	67
12.2 Selección de obras.....	67
12.3 Discurso del artista.....	68
12.4 Formato y presentación de la carpeta.....	69
13. Programas de fomento, apoyos y financiamiento para participar en ferias, bienales, residencias y misiones internacionales.....	70
14. <i>Recomendaciones generales para el artista</i> .....	72

## **1. Fundamentación del trabajo**

### **1.1. Descripción del artista y su obra: características generales, marca personal, oferta de valor.**

Pablo Morfín es un artista plástico nacido en Guadalajara en junio de 1996 y radica en la misma ciudad. Actualmente, se dedica casi exclusivamente a la pintura, aunque también maneja la ilustración realista para realizar sus bocetos en digital o análogo. Su estudio está ubicado en la colonia Americana en Guadalajara, Jalisco.

Actualmente trabaja con la galería Estudio Libertad, que lo invitó a participar en la exposición Incubadora 9 llevada a cabo en Monterrey, Nuevo León. En 2022 ilustró murales para el restaurante Isabela de grupo Alme, en la zona de Andares en Guadalajara, mencionados en la revista FLAMANTES en su quinceava edición y premiado con mención honorífica en Jóvenes Pintores de Jalisco en 2018.

Le gusta mucho el arte académico, especialmente del género realismo fantástico, los juegos en general y la animación. Siempre escucha música de todo tipo, aunque casi siempre rock alternativo como Radiohead o Arctic Monkeys y soundtracks de videojuegos; también le gusta escuchar a las personas, sus historias y anécdotas, así como contemplar los detalles de la vida y crear sus propias fantasías. Le llaman la atención los temas existencialistas, espirituales y de psicología para alimentar su pozo creativo.

A futuro, le gustaría seguir mejorando su persona y técnica, conocer Barcelona (su cultura, galerías y artistas), seguir creciendo su carrera profesional y llevar a cabo su proyecto personal de cómic con obra al óleo.

## *Trayectoria*

**2023** Incubadora 9.0: Exposición colectiva con estudio libertad en casa nomo, en calzada San Pedro, Monterrey; Nuevo León.

**2022** Elaboración de los Murales en el restaurante ISABELLA del grupo Alme, situado en Real acueducto, Zapopan; Jalisco.

**2019** Casa de la cultura Raúl Anguiano; CDMX.

**2019** Casa de la cultura Prof. Pedro Ángel Palou Pérez; Puebla.

**2019** Galería Shinzaburo Takeda; Oaxaca.

**2019** Calera art; Oaxaca.

**2019** UANL; Monterrey, N.L.

**2019** Centro cultural el Refugio, Tlaquepaque; Jalisco.

**2019** Seleccionado para la revista FLAMANTES #15, revista que radica en España con difusión en redes sociales.

**2019** Seleccionado para participar en Tonaes montada en Galería uno con dos obras en Puerto Vallarta, Jalisco.

**2018** Seleccionado y premiado con mención honorífica con la participación de dos obras en la convocatoria de JÓVENES PINTORES DE JALISCO en el Hospicio Cabañas.

**2017** Participación en el IX Festival de aves migratorias del Occidente de México en Atoyac, Jalisco.

**2015** Exposición en el salón Noviembre en Guadalajara, Jalisco.

## **1.2. Descripción general del contexto del artista y de las industrias culturales (sector Jalisco).**

Según la Secretaría de Cultura del Estado de Jalisco. (2024). Recuperado de <https://sc.jalisco.gob.mx> y Secretaría de Promoción Económica del Estado de Jalisco. (2024). Recuperado de <https://sepromeco.jalisco.gob.mx>.

### *Tasa de crecimiento*

Las industrias culturales de Jalisco han tenido un crecimiento significativo en los últimos 5 años, con una tasa de crecimiento anual de 9.16% entre 2010 y 2020. Es la tercera industria del Estado con mayor crecimiento y la segunda a nivel nacional.

### *PIB*

Las industrias culturales y creativas en Jalisco representaron el 3.1% del PIB del Estado, posicionándose como una de las industrias más importantes.

### *Exportación de Arte*

Para conocer el valor exacto del PIB que representan las exportaciones de Arte, nos basamos en estimaciones, ya que las estadísticas oficiales del INEGI (Instituto Nacional de Estadística y Geografía) carecen de desglose de las exportaciones de arte por estado.

Las estimaciones son las siguientes:

- Estudio de la Secretaría de Cultura de Jalisco (2018): Este estudio estimó que las exportaciones de arte para Jalisco representaban entre el 0.2% y el 0.5% del PIB estatal en 2018.
- Reporte de Proexport Jalisco (2022): Este reporte estima que las exportaciones de arte para Jalisco alcanzarán los \$1,500 millones de pesos en 2021, lo que representaría alrededor del 0.3% del PIB estatal.

Factores que dificultan la estimación precisa:

- Registro: Algunas exportaciones de arte no se registran debido a la informalidad.
- Falta de categorización específica: Las estadísticas oficiales suelen equivocarse en la clasificación de las exportaciones de arte.
- Diversidad del sector: El sector del arte abarca una amplia gama de actividades, lo que dificulta la recopilación de datos precisos.

### *Beneficios del crecimiento de las exportaciones para las industrias creativas de Jalisco*

La industria genera en Jalisco a 80,000 personas aproximadamente, lo que representa el 7.2% del empleo total del estado.

**Fortalezas:** Jalisco cuenta con un ecosistema cultural vibrante y diverso, con una amplia presencia de talento creativo y emprendedor. Además, el gobierno estatal ha implementado diversas políticas públicas para apoyar el desarrollo de las industrias culturales y creativas.

**Desafíos:** a pesar del crecimiento positivo, las industrias culturales y creativas en Jalisco aún enfrentan algunos desafíos, como la falta de acceso a financiamiento, la informalidad y la necesidad de fortalecer la formación y capacitación del talento humano.

#### *Industrias culturales con mayor crecimiento:*

1. **Música y artes escénicas:** esta industria ha experimentado un crecimiento constante en los últimos años, impulsada por la popularidad de la música regional mexicana y la proliferación de festivales y eventos culturales.

2. **Edición de publicaciones:** la industria editorial en Jalisco se ha beneficiado del crecimiento del mercado del libro electrónico y del auge de la autoedición.

3. **Artes visuales:** la escena artística de Jalisco ha cobrado relevancia internacional en los últimos años, con artistas jaliscienses ganando reconocimiento en prestigiosas exposiciones y concursos.

4. **Diseño gráfico:** el diseño gráfico, el diseño industrial y el diseño de moda son industrias con un alto potencial de crecimiento en Jalisco, gracias a la presencia de talento creativo y empresas innovadoras.

5. **Medios audiovisuales:** la industria cinematográfica y televisiva en Jalisco ha experimentado un repunte en los últimos años, gracias a la implementación de incentivos fiscales para la producción audiovisual y la creación de estudios de grabación de última generación.

En general, las industrias culturales y creativas en Jalisco presentan un panorama positivo con un alto potencial de crecimiento. La clave para seguir impulsando este sector radica en fortalecer las políticas públicas de apoyo, fomentar la inversión privada y promover la formación y capacitación del talento humano.

En el estado de Jalisco existen un total de 123 galerías de arte, 97 solo en la zona metropolitana de Guadalajara. Esto nos habla no solo de un mercado en crecimiento y que existe demanda e interés por el arte, sino que hay un gran potencial para la internacionalización y posicionamiento de este sector a nivel internacional.

Algunos artistas de Jalisco contemporáneos que están teniendo exposición y reconocimiento internacional son:

- Anuar Zoraya - pintora y escultora. Su obra explora temas como la identidad, la memoria y la migración. Ha expuesto su obra en galerías y museos de México, Estados Unidos, Europa y Asia.
- Tania Canseco - pintora. Su obra se caracteriza por el uso de colores vibrantes y formas geométricas. Ha expuesto su obra en galerías y museos de México, Estados Unidos y Europa.
- Jorge Pardo - pintor y escultor. Su obra explora temas como la percepción, la realidad y la ilusión. Ha expuesto su obra en galerías y museos de México, Estados Unidos y Europa.
- Gabriel Orozco - escultor e instalador. Su obra se caracteriza por su uso de materiales cotidianos y su enfoque conceptual. Ha expuesto su obra en galerías y museos de México, Estados Unidos y Europa.
- Pedro Reyes - escultor, pintor e instalador. Su obra explora temas como la política, la violencia y la historia. Ha expuesto su obra en galerías y museos de México, Estados Unidos y Europa.
- Yoshua Okón - artista multimedia. Su obra explora temas como la tecnología, la comunicación y la identidad. Ha expuesto su obra en galerías y museos de México, Estados Unidos y Europa.

### **1.3. Problemática que enfrenta el proyecto artístico y oportunidades en las industrias culturales.**

La industria del arte es un área no muy explorada donde los sujetos que forman parte de ella suelen no tener claras las herramientas que pueden utilizar para la promoción y posterior internacionalización de su producto.

La principal problemática de los artistas emergentes en general, es la falta de recursos y medios para que estos comercialicen su obra con el fin de incrementar de forma efectiva sus ingresos, lo que les permita profesionalizar su trabajo y lograr la internacionalización como artistas consolidados. La participación en una feria internacional y/o exhibición en un centro cultural fuera del país es el principal objetivo de Pablo Morfin. Sin embargo, para lograr esto, es necesario trabajar en las problemáticas a las que se enfrenta el proyecto.

Como podemos darnos cuenta a pesar de llevar una década enfocándose en su proyecto como artista, aún tiene varios campos de mejora para poder lograr este objetivo. Este proyecto se enfoca en la ubicación de estos puntos, para aprovechar las diferentes oportunidades dentro de la industria cultural. Dentro de los puntos en los que podemos enfocarnos, están:

- Desarrollo de un catálogo digital de la obra (portafolio)
- Residencias o estancias internacionales
- Sondeo de mercado internacional
- Registro de autor y de marca
- Estrategia o plan de relaciones públicas
- Estrategia digital para la venta
- Colaboraciones con marcas o servicios

Tras compartir tiempo con el artista, otras complicaciones que identificamos en la actualidad, son las siguientes:

1. Falta de portafolio y registro de obra, debido al principal enfoque en otras actividades.
2. Desabasto de obra derivado de su participación en “La Incubadora Mty”, donde positivamente tuvo un “sold out” de toda su colección. Sin embargo, el éxito de este proyecto desencadenó en una alta demanda de obra, la que se complica al tener una capacidad limitada de producción.
3. Falta de organización para mayor promoción en redes. A pesar de que el artista cuenta con suficiente material para la creación de contenido para redes, la falta de organización y de un cronograma de trabajo limita el alcance de este.

A partir de esto, es importante entonces, enfocarnos en las diversas oportunidades que existen en las industrias culturales.

“Durante la última década, las nuevas industrias creativo-culturales se han transformado progresivamente en una de las principales fuentes de producción y de empleo para muchos países. Aunque el crecimiento de estas industrias ha estado principalmente limitado a los países más ricos del mundo, también algunos países de ingreso medio y bajo se han dado cuenta de la importancia en mantener vivo este sector de producción para seguir participando en la economía cultural regional y global.” (Quartesan et all, 2007)

La industria cultural, especialmente hablando del arte plástico, ha experimentado un crecimiento significativo en los últimos años impulsado por la globalización, el aumento del interés por el arte y la cultura, y el uso de las plataformas digitales. Esto ha creado una serie de nuevas oportunidades para los artistas plásticos en todo el mundo. Tales como mayor acceso a mercados globales, diversificación de fuentes de ingresos, apoyo gubernamental y privado y el crecimiento de las industrias creativas.

#### **1.4. Validación de las condiciones de participación: tiempo requerido, beneficios, áreas de oportunidad, costos operativos, presupuestos, apoyo logístico, apoyos públicos.**

- *Tiempo requerido:*

La planeación de un proyecto como el presente, necesita tomarse en cuenta con bastante tiempo de por medio. Específicamente, para la participación en una feria, consideramos se necesita como mínimo un año de antelación para coordinar la participación.

- *Beneficios:*

Para Pablo, asistir a una feria, será de gran ayuda sobre todo en el crecimiento profesional y personal ya que lleva mucho tiempo con ganas de esta experiencia en el extranjero. Al finalizar con esta oportunidad, Pablo habrá:

- Conectado con coleccionistas, compradores y otros profesionales del arte.
- Recibido valioso feedback de expertos en arte lo que le abrirá puertas a colaboraciones y futuros proyectos.
- Mejorado su currículum y el historial de las galerías y artistas con los que ha participado.

- Actualizado sus conocimientos con programas educativos y eventos paralelos que ofrece JUSTMAD.

- *Áreas de oportunidad:*

- Impulsar redes sociales
- Registrar su marca y elementos característicos
- No tiene bien definido su mercado objetivo.
- Necesita desarrollar una estrategia de marketing y promoción efectiva.
- Mejorar la calidad técnica y conceptual del trabajo artístico.
- Crear una identidad visual y narrativa sólida.
- Exploración de nuevas formas de distribución y exposición del arte.

En este punto, Pablo sacará provecho de todo ya que en todos los puntos tiene mucho que mejorar, desde la identificación del mercado objetivo ya que no lo tiene perfectamente definido, hasta la exploración de nuevas formas de distribución y exposición del arte que sería increíble que lo ayudarán a mejorar en eso para un futuro.

- *Costos operativos:*

De acuerdo con la información otorgada por el artista, esta es una estimación de los costos para abastecerse de materiales y elementos necesarios para la creación de la obra.

6	Óleo ATL	\$85	\$510
1	Óleo Pinto	\$95	\$95
2	Solvente sin olor 1L	\$130	\$260
1	Aceite de Linaza 1L	\$285	\$285
1	Barniz Dammar 1L	\$260	\$260
1	Set de pinceles de cerda suave	\$280	\$280
1	Set de pinceles de cerda dura	\$210	\$210
	Brocha	\$65	\$65
1	Acrílico Politec 1L	\$218	\$218
4	Acrílico Politec 500 ml	\$120	\$480
8	Óleo W&N Winton 200 ml	\$260	\$2080

2	Toallas desechables SCOTT shop towels	\$65	\$130
2	Jabón de pan ZOTE	\$25	\$50
2	Paleta de MDF 60cm	\$60	\$120
1	Sellador acrílico 5x1 Comex 4L	\$680	\$680
2	Gesso 1L	\$250	\$500

(Tabla precios materiales, Creación propia, 2024)

- No se incluye el precio de los lienzos puesto que varía de caso en caso.

- *Apoyo logístico:*

La galería con la que actualmente está colaborando Pablo se encarga de darle el espacio para exhibir, organizar eventos, subastas, le brindan materiales y un espacio para trabajar. En el contrato entre ambas partes, se estipula que se dividen las ganancias al 50% y el artista tiene libertad de definir sus precios, mover sus obras por fuera y también de crear para otras personas.

## **2. Estrategia digital.**

Implementar estrategias de mercadotecnia digital es un paso de suma importancia para ser un artista con valor agregado. En el proyecto confiamos en que el hacer presencia en redes sociales, conectar y saber comunicarse con el público que compra arte es un factor clave para lograr diferentes objetivos. En el marco internacional, una adecuada gestión de redes sociales es esencial para su internacionalización, debido a la visibilidad global que estas plataformas ofrecen. Al compartir su trabajo y proceso creativo en redes como Instagram y Facebook, Morfín puede construir una marca personal reconocible y conectarse directamente con coleccionistas, curadores y seguidores de todo el mundo.

### *Objetivos:*

- Aumentar la visibilidad Internacional.
- Incrementar el número de seguidores y la interacción en redes sociales.
- Fomentar las ventas de obras.
- Incrementar las ventas directas a través de plataformas en línea.
- Establecer relaciones con galerías y coleccionistas internacionales.
- Construir una Marca Personal Fuerte.
- Crear una identidad visual y narrativa coherente y atractiva.

*Recomendaciones:*

- Mantener una presencia constante en redes sociales y plataformas digitales.
- Asegurar la alta calidad de todo el contenido visual y textual publicado.
- Interacción con la Comunidad, respondiendo comentarios y mensajes así como participando en discusiones y colaborando con otros artistas y creadores.
- Mantenerse al tanto de las tendencias y adaptarse rápidamente a los cambios en el mercado del arte y en las plataformas digitales.
- Participar en talleres, cursos y seminarios para mantenerse actualizado y seguir creciendo como artista y profesional.
- Utilizar herramientas analíticas para monitorear el rendimiento de las publicaciones y ajustar la estrategia según los datos.

*Recomendamos ampliamente al artista* la realización de marketing de contenidos: publicaciones sobre las historias detrás de sus obras y transparencia en videos del proceso.

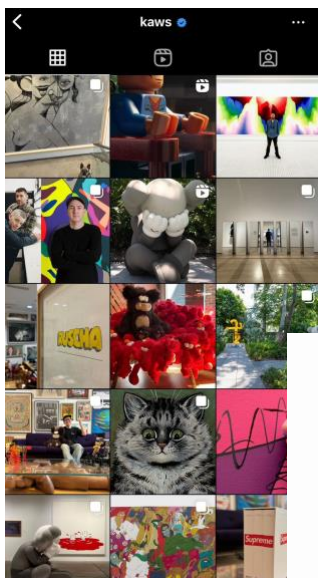
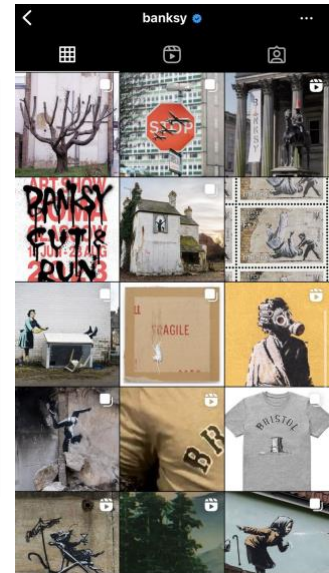
Como equipo, consideramos que implementando estas estrategias, el artista visual podrá establecer una presencia internacional sólida, aumentar su visibilidad y éxito comercial, y construir una marca personal duradera en el mundo del arte. La presencia en redes sociales podría representar un canal efectivo para crear relaciones a largo plazo con los coleccionistas. Esto es de suma importancia para los objetivos del proyecto, que ayudarán al reconocimiento internacional del artista.

## **2.1. Redes sociales y relaciones públicas del artista.**

Cuentas de referencia:

- <https://www.instagram.com/banksy/>

Podemos observar cómo Banksy plasma su arte en espacios públicos y fijos. Esto funciona para darse a conocer y al mismo tiempo, deja una parte de sí mismo adornando un espacio específico.



(Banksy, 2024)

- <https://www.instagram.com/kaws/>

Observamos cómo por otro lado, Kaws expresa su estilo de manera tridimensional y a diferentes escalas para poder llegar a diferentes tipos de clientes.

(Kaws, 2024)

Actualmente Pablo sólo cuenta con una red social activa, la cual es Instagram, en la que publica los siguientes contenidos:

- Obras: ficha técnica e historia detrás.
- Anuncios de sus talleres y eventos.
- Historias destacadas sobre los talleres, procesos de arte plástico y arte digital.

*Con base en sus contenidos actuales, hacemos las siguientes recomendaciones:*

*Instagram:*

Recomendamos que el perfil esté completo con una biografía clara, enlaces a su sitio web y otros perfiles relevantes.

Es conveniente intentar realizar publicaciones diariamente sobre las obras, procesos creativos y contenido detrás de cámaras para mantener el interés de la audiencia y coleccionistas, usar historias y reels para compartir contenido más dinámico y en tiempo real.

*Facebook:*

Mantener una página donde compartir exposiciones, eventos y obras destacadas, participar activamente en grupos de arte y comunidades afines para aumentar la visibilidad.

*TikTok:*

En esta red social se recomienda crear contenido breve y atractivo que muestre técnicas, obras terminadas y retos artísticos para captar la atención de un público más joven con interés en unirse al mundo creativo de Pablo Morfín.

*Página Web:*

Para la creación de una página web se recomienda la utilización de plataformas como wix, donde la interfaz es sencilla de modificar. Utilizar imágenes y videos de alta calidad, agregar llamadas a la acción, mantener la página web actualizada, ofrecer una experiencia interactiva y una excelente atención al cliente.

Enfocarse en que la página web sea móvil.

*LinkedIn:*

Es recomendable usar el perfil para destacar la trayectoria profesional, logros y colaboraciones, publicar artículos relacionados con el arte, cultura, procesos creativos y análisis de tendencias artísticas.

*Relaciones públicas*

*Colaboraciones y Alianzas:*

En el caso de Morfín, que ya cuenta con presencia en redes sociales, recomendamos colaborar con otros artistas para ampliar el alcance y acceder a nuevas audiencias, establecer alianzas con marcas relacionadas con el arte principalmente internacionales, para patrocinios y colaboraciones especiales.

## 2.2. Contenidos

Recomendamos las siguientes acciones para creación de contenidos para Pablo Morfín:

- Crear galerías virtuales de alta calidad de las obras más destacadas. Proporciona descripciones detalladas y contextos de las obras para enriquecer la experiencia del espectador.
- Compartir videos y fotos del proceso creativo, desde el boceto inicial hasta la obra terminada. Contar historias personales y anécdotas relacionadas con la inspiración detrás de cada obra.
- Publicar tutoriales sobre técnicas específicas y consejos prácticos para otros artistas. Ofrecer webinars y cursos online para enseñar habilidades y compartir conocimientos.
- Realizar sesiones de preguntas y respuestas en vivo en redes sociales. Organizar concursos y retos creativos para fomentar la participación y la interacción con posibles coleccionistas.

## 2.3 Objetivos y recomendaciones del artista.

A partir de las condiciones contextuales anteriormente mencionadas, es importante continuar con una línea acorde a los objetivos propios del artista en cuestión. En este caso, como ya fue mencionado anteriormente, la participación en una feria internacional y/o exhibición en un centro cultural fuera del país es el principal objetivo de Pablo Morfin. Sin embargo, a este se le suman algunos otros que creemos es importante mencionar y tener en cuenta durante el proyecto.

- “ 1. Me gustaría tener una residencia y participar en una exposición o feria en Barcelona. Es un mercado al que me gustaría acercarme, siento que mi perfil de artista puede encajar además de que me interesa desenvolverme allí para conocer otros artistas, galerías, martilleros y curadores mientras produzco obra.
2. Me hace falta un sitio web propio.

3. Actualizar mis redes como “Google My Business” para facilitar mi búsqueda, subir el contenido de mis redes sociales a Instagram. (posiblemente también algún tipo de ayuda con redes)
4. Estoy buscando asistente en mi taller que me ayude en mi producción de obra.
5. Lanzar a la venta mi mercancía.
6. Conocer y fortalecer las estrategias de promoción y venta digital.
7. Estoy abierto a cualquier sugerencia o propuesta. “ (P. Morfin, 2024)

Con base en esto podemos ver que el artista busca consolidar su presencia en el mercado de arte a través de una residencia y/o exposición, mientras fortalece su presencia digital con un sitio web, redes sociales actualizadas y estrategias de promoción y venta online. Además, busca optimizar su producción artística con un asistente de taller y optimizar la venta de su mercancía. Abierto a sugerencias, el artista demuestra una visión integral para el desarrollo de su carrera artística, buscando tanto el crecimiento profesional como la realización personal.

### **3. Protección intelectual de marca y autor**

#### *Introducción al registro de marca y autor*

IMPI e INDAUTOR son dos instituciones independientes del gobierno que se encargan de llevar los derechos de autor que funcionan para los artistas.

La principal diferencia es que el IMPI registra la marca como la firma del artista, mientras que el INDAUTOR registra las obras. Es importante destacar que el IMPI cuenta con más apoyo del gobierno que el INDAUTOR.

#### *Importancia de la protección de obra.*

Según Carmen Brites (2023) la necesidad de asegurar que los derechos de los creadores sean respetados y protegidos. Esta protección es fundamental no sólo para preservar la integridad de las obras actuales, sino también para fomentar la creación artística futura.

#### *Tomar en cuenta.*

INDAUTOR: El proceso es más pronto debido a que no verifican si ya existe la creación. Por ejemplo, si se quiere registrar un cuadro, no cuentan con las bases de datos para verificarlos.

En éste caso, tienen que esperar a que alguien más no lo haya registrado primero hasta que el individuo avise directamente.

En resumen, en INDAUTOR se registran creaciones, productos, ideas y obras, mientras que en IMPI sólo se registran marcas, nombres y firmas.

En el caso del artista Pablo Morfín, se busca que registre su marca y su obra, por lo tanto se requerirá el acercamiento a las dos instituciones.

### **3.1. Proceso de registro de autor.**

Según el Instituto *Nacional del Derecho de Autor (Indautor)*. (s.f.). *Inicio. Indautor*. <https://indautor.gob.mx/>, el proceso de registro de autor es:

#### *Registro de Obras Artísticas:*

- Instituto Nacional del Derecho de Autor (INDAUTOR):

INDAUTOR es la entidad responsable de proteger los derechos de autor en México.

#### *Requisitos:*

- Completa el formulario de solicitud de registro de obra artística, disponible en el sitio web del INDAUTOR.
- Pago de derechos (\$338.00 MXN).
- Presentar la solicitud (en línea o presencial) Página: *Indarelín*.
- Presenta una copia de la obra que deseas registrar (puede ser en formato físico o digital).
- Proporciona una copia de tu identificación oficial (INE, pasaporte, etc.).
- Realiza el pago de la tarifa correspondiente.

#### *Proceso:*

- Entrega los documentos y la obra en las oficinas del INDAUTOR o a través del portal en línea. (*Indarelín*).
- Pago de derechos (\$338.00 MXN).
- El INDAUTOR revisará la solicitud y los documentos presentados.
- Si todo está en orden, se emitirá un certificado de registro de la obra, otorgando protección legal al autor.

*Para tomar en cuenta durante el proceso de registro de autor:*

*Clasificación de obras:*

*Según su origen o naturaleza:*

- Primigenias (originales): única paternidad, no copia o imita.
- Derivadas: compendios. Se le modificó algo.

*Derechos conexos:*

- Artistas, intérpretes o ejecutantes.
- Editores
- Productores
- Organismos de radiodifusión.

*Contratos*

- Contratos editoriales, contrato de representación y ejecución, entre otros.
- La coautoría y las regalías (con las galerías).
- Exhibición en museos y galerías: asegurarse de contar con contratos con porcentajes justos para el artista.

### **3.2. Proceso de registro de marca.**

Según el Instituto *Mexicano de la Propiedad Industrial (IMPI)*. (s.f.). Inicio. IMPI. <https://www.impi.gob.mx/>, el proceso de registro de marca es:

*Requisitos:*

- Completa la solicitud de registro de marca, disponible en el sitio web del IMPI.
- Proporciona una descripción detallada de la marca y los productos o servicios que identificará.
- Incluye una representación gráfica de la marca.
- Presenta una copia de tu identificación oficial.
- Realiza el pago de la tarifa correspondiente.

*Proceso:*

- Entrega los documentos y la solicitud en las oficinas del IMPI o a través del portal en línea.
- El IMPI revisará la solicitud para verificar que no haya conflictos con marcas ya registradas.
- La solicitud se publicará en la Gaceta de la Propiedad Industrial para permitir oposiciones.
- Si no hay oposiciones o si las oposiciones se resuelven a favor del solicitante, se emitirá el título de registro de la marca.

*Opción para realizar el trámite en línea:*

De acuerdo a la página oficial de trámites del gobierno de México, se necesita:

- Obtener FIEL como persona física.
- Registrarse para obtener un usuario y contraseña en la página <https://eservicios.impi.gob.mx/seimpi/action/rdum12>
- Capturar la solicitud correspondiente.
- Adjuntar anexos correspondientes en formato pdf.
- Realizar el pago del trámite, ya sea en ventanilla bancaria o transferencia electrónica.
- Firmar con tu FIEL.
- Descargar el acuse electrónico que llegará al correo electrónico proporcionado (comprobante electrónico).
- Consultar periódicamente en la página <https://eservicios.impi.gob.mx/seimpi/action/rdum12> para conocer el estatus de la solicitud.

*Costos:*

- El monto por el estudio nacional para el registro de una marca según la página oficial de trámites del *gobierno de México* es de \$2,457.79 sin IVA incluido.

### **3.3. Beneficios de la protección intelectual.**

*Los beneficios son principalmente para el autor.*

- El registro de la obra otorga derechos exclusivos al autor para reproducir, distribuir y comunicar públicamente su obra.
- Permite al autor tomar acciones legales contra el uso no autorizado de su obra.

- Mejora su reconocimiento y credibilidad.
- El registro certifica la autoría de la obra, lo cual es fundamental para el reconocimiento profesional.
- Una obra registrada puede incrementar su valor comercial y ser más atractiva para compradores y coleccionistas.

*También, cuenta con beneficios como marca.*

- El registro de la marca otorga el derecho exclusivo de usar la marca en los productos o servicios registrados.
- Permite al propietario tomar acciones legales contra el uso no autorizado de la marca.
- Mayor reconocimiento y expansión.
- Una marca registrada y protegida genera mayor confianza en los consumidores.
- Facilita la expansión comercial tanto a nivel nacional como internacional, al garantizar la protección de la marca.

*Algunos otros beneficios generales de la protección intelectual:*

- Fomenta la creatividad y la originalidad al asegurar que los creadores reciban reconocimiento y compensación por su trabajo.
- Tener derechos de propiedad intelectual registrados puede otorgar una ventaja competitiva en el mercado.
- Protege contra imitaciones y uso indebido de obras y marcas, asegurando que los consumidores reciban productos auténticos.

#### **4. Proyecto de internacionalización.**

En un mundo interconectado, la internacionalización se vuelve crucial para el crecimiento profesional de un artista plástico como Pablo. En este proyecto nos enfocamos en la importancia de traspasar fronteras, que abra las puertas a un público global, enriqueciendo su experiencia artística y brindándole oportunidades inigualables. Desde el reconocimiento internacional y el intercambio cultural hasta el impulso a su carrera comercial, la internacionalización es la llave que podrá permitirle alcanzar nuevas dimensiones y trascender en el panorama artístico mundial.

#### **4.1. Opciones de ferias, misiones, bienales y exposiciones nacionales con proyección internacional, residencias internacionales.**

El siguiente punto se desarrolló con base a las necesidades del artista. En éste caso, Pablo Morfín tiene como objetivo asistir a una exposición internacional, de preferencia en España ya sea en Barcelona o Madrid.

#### **FERIA PRINCIPAL SELECCIONADA**

##### *JUSTMAD (Madrid).*

JustMad es un proyecto de Too Many Friends & Art Fairs, una empresa española dedicada a la promoción de ferias de arte y eventos culturales. Desde 2009, ha organizado varias ferias, incluyendo MADRIDFOTO (Feria Internacional de Fotografía con 4 ediciones en Madrid), JUSTMADMIA (Feria Internacional de Arte Emergente en Miami con 1 edición), SUMMA (Feria Internacional de Arte Contemporáneo con 3 ediciones), JUSTMAD (Feria Internacional de Arte Contemporáneo con 14 ediciones) y JUSTLY en Lisboa (Feria Internacional de Arte Contemporáneo en Lisboa con 4 ediciones). (JUSTMAD, 2024)

- Feria de arte contemporáneo.
- Del 6 al 9 de marzo de 2025.
- Palacio Neptuno.
- Espacio físico: 10 a 17 metros lineales.
- Link para aplicar, términos y condiciones:

[https://drive.google.com/file/d/1FEwFkYj2hXuao9f8tGeLYfSJqyu1n8JT/view?usp=drive\\_link](https://drive.google.com/file/d/1FEwFkYj2hXuao9f8tGeLYfSJqyu1n8JT/view?usp=drive_link)

- Requerimientos para participar:

Mandar catálogo disponible

Propuesta Expositiva

Portafolio

Pago del 30%.

*¿Por qué la elegimos?*

Creemos que el elegir una feria acorde a los intereses artísticos de Pablo es de vital importancia para la óptima realización del proyecto, por esto, se le presentaron diferentes opciones con base en sus necesidades y gustos, ya que previamente mencionó que era de su interés el mercado español, ya fuese en Barcelona o Madrid. Su interés era principalmente en Barcelona, sin embargo, al investigar sobre los diferentes destinos, llegamos a la conclusión de que su estilo artístico podría funcionar más en la capital, aunque dimos dos opciones de cada lugar.

Le dimos un día completo a Pablo para que analizara las diferentes opciones y nos hizo saber que la feria en Madrid de JustMad fue la que más le interesó, pues menciona que es la que se acomoda más a su estilo como artista.

*En caso de no ser posible asistir a ésta feria, como plan B contamos con la siguiente feria:*

*Opción de plan de contingencia.*

*Hybrid Art Fair Madrid:* Hybrid Art Fair es un evento internacional de arte contemporáneo diferente y disruptivo centrado en presentar propuestas experimentales, instalaciones site-specific y potenciar la mezcla de disciplinas. Es un punto de encuentro imperdible para coleccionistas. La exposición se emplaza en un entorno especial, las habitaciones del hotel Petit.

- Fechas: 6-9 marzo de 2025.

- Link: Hybrid Art Fair - Feria de arte contemporáneo. (2024, June 4). Hybrid Art. <https://hybridart.es/fair/>

- Requisitos: puede no ser representado por una galería pero da un plus que lo esté.

- Proceso de Solicitud de Participación: el artista interesado en exponer debe presentar una solicitud de participación. Esta suele incluir un formulario con información detallada sobre las obras que desean presentar, la trayectoria del artista o galería, y, a veces, una propuesta conceptual.

- Pago de Tarifas: Los expositores generalmente deben pagar una tarifa por el espacio de exhibición. Esta tarifa puede variar dependiendo del tamaño y la ubicación del espacio dentro de la feria.

- Selección por Comité: Las solicitudes de participación suelen ser revisadas por un comité de selección de la feria, que evalúa las propuestas basándose en criterios de calidad, innovación y coherencia con la visión de la feria.
- Preparación y Montaje: Los expositores son responsables de la instalación y desmontaje de sus obras. La feria proporciona información específica sobre los horarios y las condiciones para el montaje y desmontaje.

#### **4.2. Contexto de la exhibición**

Según la página de JustMad, *JUSTMAD 2025 / Inicio*. (s. f.). <https://justmad.es/>.

La décimo quinta edición de JUSTMAD, realizada del 7 al 10 de marzo de 2024, tuvo como objetivo principal dar a conocer nuevos proyectos galerísticos, contando además con la participación de artistas destacados en el escenario artístico contemporáneo. Esta feria, que se define como un "espacio de descubrimiento", se ha consolidado como un eficaz localizador de nuevos talentos y proyectos. Su meta es continuar siendo un lugar de aprendizaje, acompañamiento y un trampolín para galerías y artistas emergentes (JUSTMAD, 2024).

“Veintiséis nuevos espacios se presentaron por primera vez en la feria, con una notable representación de países como Argentina, Austria, Bélgica, China, Ecuador, Francia, México, Serbia, Portugal, Perú y España, además de una amplia participación de comunidades autónomas como Galicia, Asturias, Aragón, Cataluña, Islas Baleares, Canarias, Comunidad Valenciana, País Vasco y Madrid” (ArteInformado, 2024).

Entre los artistas que participaron se encuentran: Rubén Abstract, Palma Alvariño, Mariana Alvarez, Aneoa, Blanca Arsuaga, Doris Araujo, Anna Aström, entre muchos otros. Además, en el área de la exposición denominada “JUST Latam”, participaron varios artistas de Latinoamérica, incluyendo:

- COTT Projects de Buenos Aires, Argentina.
- IMPULSO GALERÍA de Querétaro, México.
- JAT arts de Lima, Perú.
- JULIA BAITALÁ Arte Contemporáneo de Buenos Aires, Argentina.
- TM Galería de Guayaquil, Ecuador.

## **Ubicación y Características del Espacio:**

Madrid, España.

-Palacio Neptuno.

Actualmente, el Palacio Neptuno es considerado uno de los espacios más importantes y exclusivos para eventos en Madrid. Su excelente ubicación entre la Plaza Neptuno y el Museo del Prado, junto con su moderna infraestructura, sus amplios salones y su cúpula diseñada por Manuel Ortega, lo convierten en uno de los mejores lugares para eventos en el centro de la ciudad. Recientemente, su entorno ha sido declarado Patrimonio Mundial de la UNESCO (Palacio Neptuno, s. f.).

### **4.3. Justificación de participación.**

Madrid: Just Mad

Justificación:

La participación de Pablo Morfín, un joven artista mexicano de 28 años que combina técnicas digitales y tradicionales en su arte contemporáneo, en la feria JUSTMAD 2025 en Madrid representa una gran oportunidad clave para su crecimiento profesional y exposición internacional. JUSTMAD es una feria internacional de gran prestigio que atrae a coleccionistas, galeristas y críticos de todo el mundo, ofreciendo una visibilidad esencial para artistas emergentes. La feria está comprometida con el arte digital y las nuevas tecnologías, lo que se alinea perfectamente con el enfoque innovador de Pablo Morfín, pues él combina sus conocimientos adquiridos en la carrera de animación para llevar a cabo parte de su proceso artístico.

Además, su presencia en JUSTMAD contribuirá a la diversidad cultural del evento, ya que representará el arte mexicano, intercambiando con otras culturas. Ésta feria no solo favorecerá la creación de conexiones de valor con otros profesionales del arte, sino que también abrirá puertas a nuevas oportunidades y colaboraciones futuras para Morfín.

En resumen, la participación de Pablo Morfín en JUSTMAD abril 2025 no sólo desarrollará su exposición internacional, sino que también añadirá un valor significativo al evento al fomentar la innovación y la diversidad en el arte contemporáneo.

#### **4.4. Beneficios de la participación.**

- El principal es el crecimiento de la carrera profesional.
- Mayor exposición y reconocimiento pueden llevar a invitaciones para futuras exposiciones y proyectos colaborativos, así como a una mayor demanda y valorización de las obras del artista.
- Abre puertas a oportunidades de venta directa, representación en galerías y comisiones privadas.
- Las exposiciones internacionales ofrecen una inmersión en diferentes culturas y perspectivas, enriqueciendo el enfoque y la práctica artística del creador.

Otros beneficios:

##### *Visibilidad y Reconocimiento*

Participar en ferias prestigiosas aumenta la visibilidad del artista a nivel internacional, permitiendo que su trabajo sea visto por una audiencia más amplia y diversa.

##### *Networking y Conexiones*

Las ferias ofrecen oportunidades para establecer relaciones con coleccionistas, galeristas, curadores y otros artistas, lo que puede conducir a colaboraciones futuras y ventas.

##### *Desarrollo Profesional*

La participación en eventos internacionales permite al artista aprender de sus pares, obtener retroalimentación valiosa y mantenerse al tanto de las tendencias y desarrollos en el mundo del arte.

#### **4.5. Propuesta de intervención del espacio.**

**Propuesta expositiva:**

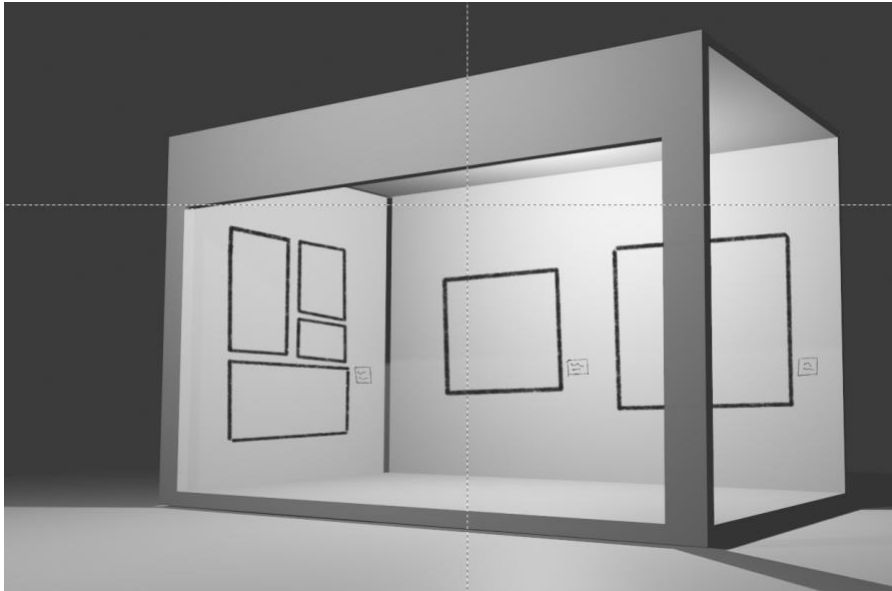
Definir un tema que conecte las obras exhibidas por Pablo, ofreciendo una narrativa coherente y atractiva para el espectador es muy importante. En este caso se centrará en la idea del artista sobre el tema de principio y fundamento, o el “destino” como significado para el ser humano. Sobre este tema se realizarán las obras y de forma que vaya acorde también a los valores de la exposición.

Se planean un total de seis cuadros con dimensiones desde 60cm x 60cm hasta 150cm x 150 cm. La disposición de las obras deberá optimizar la circulación del público y mejorar la experiencia visual. En concordancia con ediciones pasadas de la feria y la línea estilística de los stands, se recomienda mantener las paredes en blanco y hacer un diseño de montaje de las obras que permita que estas sean el punto focal.

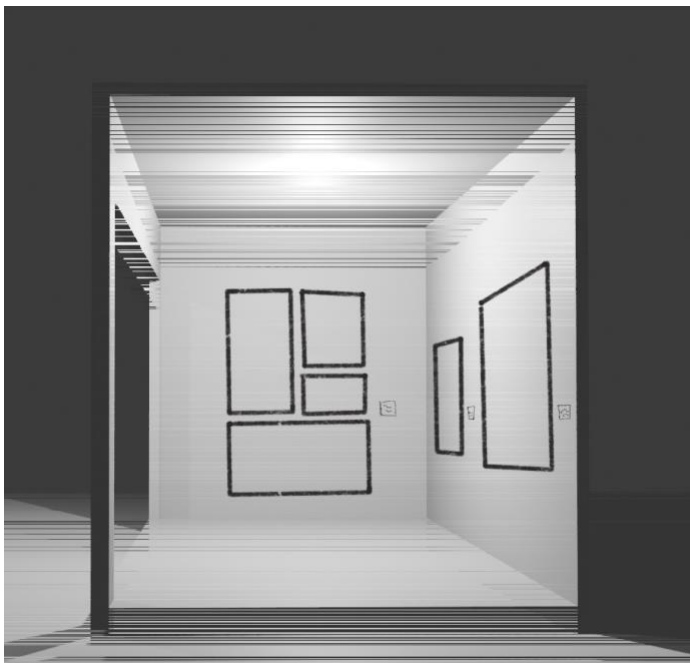
“La dirección de la feria y el Comité de Selección velarán durante el montaje por la adecuación de las obras exhibidas y el proyecto expositivo. También se inspeccionará el montaje del stand, atendiendo a los criterios curatoriales del comité y de la dirección artística, así como su correcta colocación y montaje en el stand en función del concepto espacial de la misma y de los criterios objetivos de la feria.” (JUSTMAD, 2024)

## **Mockup**

Con base en lo anteriormente mencionado, se propone la siguiente adecuación del espacio. Donde las obras más grandes tendrán un muro completo para su óptima apreciación en el lugar, acompañadas cada una de su ficha técnica. Por otro lado las obras pequeñas se acomodan a forma de “mosaico” para mostrarse de una forma más interesante, se incluye una sola ficha técnica con la información de las cuatro obras.



(Stand JUSTMAD, creación propia, 2024)



(Vista de lado stand JUSTMAD, creación propia, 2024)

**Implementación:**

- Aprovechar el equipo de montaje con experiencia en exhibiciones de arte que proporciona JUSTMAD, para asegurar que las obras se presenten de manera óptima.

En este punto hablaremos sobre las características generales de España con un enfoque artístico y buscando relacionar todos estos puntos con el desarrollo profesional y personal de Pablo.

### **5.1. Características generales (España)**

España se destaca en el ámbito del arte contemporáneo debido a que alberga museos y ferias de renombre mundial, exhibe obras icónicas, impulsa ferias de arte y atrae a galerías y coleccionistas de todo el mundo.

#### **Diversidad de Espacios:**

Podemos encontrar galerías comerciales, ferias de arte, museos, centros culturales y espacios alternativos que ayudarán a que Pablo trabaje en su networking.

#### **- Ferias de Arte:**

Las ferias crean oportunidades para el desarrollo profesional de los artistas porque ahí es dónde promueven sus obras, conocen más gente interesada en el arte ya sea cómo artista o compradores y también ayuda al desenvolvimiento profesional.

#### **❖ ARCO Madrid:**

ARCO, la Feria Internacional de Arte Contemporáneo de Madrid, es una de las principales ferias de arte contemporáneo del circuito internacional. Organizada por el IFEMA, se celebra anualmente en el mes de febrero en la capital española. Pablo aprovecharía mucho esta feria ya que dan acceso a extranjeros y el alcance que tiene esta feria por ser en la capital Española es muy alto.

#### **❖ ARTESANTANDER:**

ARTESANTANDER es la segunda feria más longeva de España y con el respaldo del Gobierno de Cantabria y el Ayuntamiento de Santander, esta feria ofrece acceso gratuito al público y un variado programa de actividades que incluye arte, música y gastronomía. El objetivo principal es establecer vínculos entre galerías y compradores tanto nacionales como internacionales, promoviendo así el intercambio cultural y la difusión del arte contemporáneo. La gran oportunidad de Pablo con esta feria es el intercambio de cultura y la difusión de arte contemporáneo con el que cuenta esta feria, aparte del vínculo entre galerías con lo cual ya cuenta Pablo.

- **Galerías de Arte:**

Las galerías de arte contemporáneo desempeñan un papel fundamental en el mercado del arte español, ya que fungen como espacios de exhibición, promoción y venta para artistas. Se encuentran tanto en las principales ciudades como en áreas más pequeñas, y algunas se centran en artistas locales, mientras que otras representan a artistas internacionales.

- **Subastas de Arte:**

Algunas de las casas de subastas más destacadas incluyen Christie's, Sotheby's y Sala Retiro, entre otras.

- **Coleccionismo:**

Estos coleccionistas pueden ser individuos, corporaciones, instituciones públicas o fundaciones privadas, y desempeñan un papel crucial en la promoción y el apoyo a los artistas contemporáneos.

- **Digitalización del Mercado:**

Cómo en otros lugares, el mercado del arte en España está experimentando una creciente digitalización, con galerías, ferias de arte y casas de subastas que ofrecen cada vez más plataformas en línea para mostrar y vender obras de arte.

## 5.2. Actores claves.

Es importante tener en cuenta los actores que serán parte de este proyecto, para saber sobre ellos y tener un mejor entendimiento del contexto en el que se desarrollará.

Algunos de los actores clave en España son:

- Barcelona Art Academy: <https://www.academyofartbarcelona.com/>

La Barcelona Academy of Art es un centro especializado de alto rendimiento dedicado a la enseñanza profesional del dibujo, la pintura y la escultura.

- La galería del moco: Guillermo Lorca: <https://mocomuseum.com/es/sobre-moco#>

Moco Museum es un museo independiente con una amplia gama de inspiradoras obras de arte moderno, contemporáneo y callejero, en Ámsterdam (Países Bajos), Barcelona (España) y Londres (Reino Unido) apertura el 8 de agosto de 2024. En nuestra colección, Moco expone a Banksy, Jean-Michel Basquiat, Keith Haring, Damien Hirst, KAWS, Jeff Koons, Yayoi Kusama, Andy Warhol, Studio Irma y muchos más. Ofrecemos a los visitantes una colección de arte única para reflexionar sobre la sociedad moderna.

- JUSTMAD (Madrid): <https://justmad.es/>

JUSTMAD es un proyecto de Too Many Friends & Art Fairs, una empresa española promotora de Ferias de arte y eventos culturales que empezó en el 2009.

- Art3F (Barcelona) <https://www.art3f.fr/barcelone/>

art3f cambia las líneas de las tradicionales ferias de arte contemporáneo, dando a estos eventos culturales un lado humano y cálido. Sin códigos, sin prejuicios y sin inhibiciones, art3f es una inteligente mezcla entre el arte favorito, el arte asequible y la representación artística más bella del momento. Tantas razones para descubrir el arte en familia.

- Casa México en Madrid.

Fundación Casa de México en España es un centro cultural mexicano con sede en el barrio de Chamberí que tiene por objeto promover el conocimiento de la sociedad y la cultura mexicanas en España.

### 5.3. El arte como inversión

*Según el artículo ¿Por qué invertir en el arte? | aureavisura. (s. f.). <http://aureavisurarevista.fad.unam.mx>, El arte ofrece cualidades emocionales y estéticas que estimulan la creatividad y aumentan la productividad. Los beneficios del mundo del arte, cuando se aborda desde la perspectiva del coleccionismo, incluyen la creación de un ambiente agradable que causa una buena primera impresión. Si nos enfocamos en el ámbito corporativo, sabemos que las ventajas de exhibir arte en el espacio de trabajo son muy significativas, ya que*

es posible influir en el cliente mediante una atmósfera estética que mejora los resultados al iniciar las negociaciones.

Existen empresas especializadas, como 90° Fast Gallery, que proporcionan servicios de alquiler de arte. Estas empresas ofrecen asesoramiento en la elección del artista y su obra, además de encargarse del transporte, la instalación y los seguros. Incluso permiten renovar las obras de arte periódicamente para crear un entorno dinámico en el espacio.

Invertir en arte es invertir en un activo tangible que genera placer. Es similar a cualquier otro tipo de inversión: se compra a un precio bajo y se vende a un precio más alto, según la evolución del arte con el tiempo y en la moneda que prefieras, ya sea pesos, dólares, yenes, euros, etc. Además, se pueden obtener beneficios fiscales como pagos de impuestos y deducciones.

#### **5.4. Importancia y valor de la diplomacia cultural**

El rol principal de la diplomacia cultural es fomentar el diálogo transnacional entre diferentes culturas y naciones, particularmente entre Occidente y el mundo musulmán.

En los últimos años, la diplomacia cultural de México ha sido muy activa. El país posee un patrimonio histórico y una creatividad que lo posicionan como una potencia cultural de alcance global. México cuenta con una excelente herramienta para la política exterior: una cultura antigua, rica y diversa, así como una amplia variedad de manifestaciones artísticas y culturales contemporáneas que ayudan a proyectar la imagen de una nación moderna y emprendedora.

*Turespaña. (2024, 25 enero). Arte y cultura de España. Spain.info. <https://www.spain.info/es/descubrir-espana/datos-espana-cultura/>*

#### **6. Análisis del Mercado/ Segmento/Competencia /Producto/ Consumidor del país destino.**

Este punto nos ayudará bastante para identificar el mercado al que se tiene que enfocar Pablo, conociendo como es la situación económica de España y cuales seria el grupo al que se dirigirá enfocadamente.

##### **6.1. Segmento NSE.**

Moncada, A. (2024, 18 junio). ▷ Cómo saber a qué clase social pertenezco en España. *Comparador de productos financieros personales y para negocios* / Roams. <https://roams.es/finanzas/academia/economia-domestica/saber-clase-social/#:~:text=Saber%20a%20qu%C3%A9%20clase%20social%20pertenece%20en%20Espa%C3%B1a%20es%20sencillo,mes%2C%20eres%20de%20clase%20alta>.

*Desde un punto de vista basado exclusivamente en los ingresos, para determinar las diferentes clases en España se debería tomar como referencia la renta media. Según datos de la OCDE, la renta mediana anual se sitúa en torno a los 15.193 euros. Esta cifra sirve como base para determinar la clasificación socioeconómica, dividiendo la sociedad en los tres grupos:*

*Clase baja: ingresos menores al 75% de la mediana, es decir, por debajo de los 11.395 euros anuales o 1.343 euros mensuales. Este grupo social tiene dificultades para cubrir necesidades básicas, menor acceso a educación y oportunidades laborales, mayor riesgo de exclusión social.*

*Clase media: ingresos entre el 75% y el 200% de la mediana, ubicándose entre 11.395 y 30.386 euros anuales o 1.343 y 3.581 euros mensuales. Este grupo social cuenta con mayor estabilidad financiera, acceso a servicios básicos y educación, oportunidades moderadas de desarrollo personal y profesional.*

*Clase alta: ingresos superiores al 200% de la mediana, por encima de los 30.386 euros anuales o 3.581 euros mensuales. Cuentan con un alto nivel de ingresos y patrimonio, acceso a recursos exclusivos, influencia en la economía y la política, amplias oportunidades de desarrollo y bajo riesgo de exclusión social.*

## **6.2. Características del consumidor de arte.**

Alonso, J. L. G. (s. f.). España supone el 1 % del mercado del arte global: ni tan mal. *The Conversation*. <https://theconversation.com/espana-supone-el-1-del-mercado-del-arte-global-ni-tan-mal-224584>

España representa el 1% del mercado global del arte, una cuota baja, pero en 2023 solo seis países la superan: Estados Unidos (45%), Reino Unido (18%), China (17%), Francia (7%), Alemania (2%) y Suiza (2%). En otras palabras, España es la séptima potencia mundial (junto

con Japón y Corea del Sur) y la cuarta en la Unión Europea en un mercado dominado por tres países que se reparten el 80% del total.

Un primer motivo de optimismo para España es la estabilidad de sus galerías. Según una encuesta realizada por The Art Newspaper en abril de 2020, el 33.9% de los galeristas de todo el mundo no esperaba sobrevivir a la pandemia. Sin embargo, en España, casi todas las galerías que participaron en ARCO Madrid 2020 antes del confinamiento siguen operando. De las 63 galerías españolas en el programa general de esa edición, el 92% continúa en actividad.

La llegada de galerías internacionales a España forma parte de un proceso más amplio que involucra a diversos agentes. En Madrid, por ejemplo, el tejido artístico se ha expandido en los últimos quince años con la aparición de colecciones vinculadas a fundaciones y empresas, más allá de las grandes compañías tradicionales del país, cuyas adquisiciones de obras impulsan significativamente el mercado.

El ingreso de capital latinoamericano en Madrid en los últimos años ha sido uno de los principales motores del mercado del arte en España. Este fenómeno ha crecido un 99% entre 2010 y 2022, según el informe Global Latam 2022. Es especialmente relevante en la región de Madrid, que recibe aproximadamente tres cuartas partes de este capital, como destaca el informe CEAPI sobre multinacionales iberoamericanas.

La conexión del mercado del arte español con Latinoamérica es crucial para su vitalidad. El capital llega en forma de coleccionistas y de galerías que, aunque tienen origen en Latinoamérica, ya están establecidas en España. Entre ellas se encuentran Fernando Pradilla, Travesía Cuatro, Cerquone y El Apartamento, por mencionar algunas de las más importantes.

*Alonso, J. L. G. (s. f.). España supone el 1 % del mercado del arte global: ni tan mal. The Conversation. <https://theconversation.com/espana-supone-el-1-del-mercado-del-arte-global-ni-tan-mal-224584>*

### **6.3. Segmentación por tribus.**

Parte importante para comprender el mercado al que Pablo se dirige con su arte, es comprender y analizar los diversos segmentos, específicamente por tribus, para tener en claro el nicho al que puede dirigirse en una ciudad nueva, como lo es Madrid.

### Los Digitalistas

Tienen un enfoque en el arte digital y las nuevas tecnologías. Utilizan herramientas como software de diseño gráfico, realidad virtual, inteligencia artificial y NFT's. Un artista plástico contemporáneo al relacionarse con los Digitalistas, podría integrar tecnologías digitales en su práctica artística como software de diseño gráfico para crear composiciones digitales que luego se transformen en obras físicas. La realidad virtual y la inteligencia artificial podrían usarse para crear experiencias inmersivas y además, el uso de NFT podría ofrecer nuevas formas de comercializar, distribuir y proteger sus obras. Artistas destacados: Beeple y Refik Anadol.

### Los Tradicionalistas Modernos

Son artistas interesados en reinterpretar técnicas y estilos tradicionales en un contexto contemporáneo. Pablo y los artistas Tradicionalistas Modernos podrían centrarse en técnicas clásicas como la pintura al óleo, la escultura o el grabado, pero interpretandolas con un enfoque moderno, incorporando temas actuales, materiales no convencionales o técnicas mixtas que combinen lo tradicional con lo contemporáneo. Artistas representativos: Anselm Kiefer y Jenny Saville.

### Los Narrativos

Valoran el detalle y la profundidad emocional cuando incluye historias o transmite narrativas complejas. Podrían crear en colaboración, obras que cuentan historias profundas y emotivas, utilizando desde la pintura y el dibujo hasta la instalación y el videoarte, para explorar narrativas personales, históricas o sociales. Artistas destacados: Kara Walker y William Kentridge.

## **Aplicación de la Segmentación por Tribus:**

### Curaduría de Exhibiciones:

Adaptar las exhibiciones para atraer a diferentes tribus, ofreciendo una variedad de estilos y temas que resuenen con diversas audiencias.

Marketing y Comunicación:

Desarrollar estrategias de marketing dirigidas a cada tribu, utilizando plataformas y lenguajes específicos para cada grupo.

Educación y Programas Comunitarios:

Crear programas educativos y comunitarios que reflejen los intereses de las distintas tribus, fomentando una mayor participación y apreciación del arte.

Investigación de Mercado:

Realizar estudios para entender mejor las preferencias y comportamientos de cada tribu, informando decisiones sobre la producción y distribución de arte.

Perfil y características de un coleccionista de arte:

1. Independientemente del nivel de solvencia económica, poseen un alto nivel de solvencia intelectual.
2. No importa si su cuenta bancaria es cuantiosa o no, tienen una visión de valor hacia la estética.
3. Independientemente de la relevancia de su poder monetario, son personas sensibles y con un estilo de vida de calidad.
4. No importa el número de viajes o bienes materiales que acumulen, son personas que se cultivan y se rodean de un ambiente exquisito.
5. Independientemente de si tienen cuentas e inversiones en el extranjero, son capaces de pasar horas contemplando una pieza de arte.

*¿Cuál es el perfil de un coleccionista de arte?* (2021, 7 noviembre). Yuri López Kullins. Galería de Arte En México y España. <https://yurilopezkullins.com/2021/11/07/cual-es-el-perfil-de-un-coleccionista-de-arte/>

#### **6.4 Perfil y características de un coleccionista de arte**

Según Yuri Lopez (2021). *¿Cuál es el perfil de un coleccionista de arte?*, La economía de España es la cuarta más grande de la Unión Europea y la decimocuarta a nivel mundial en

términos nominales. En términos de paridad de poder adquisitivo, también se encuentra entre las más grandes del mundo. Según un informe de The Economist del año 2005, España era el décimo país con mayor calidad de vida en el mundo.

Como en la economía de todos los países europeos, el sector terciario o de servicios es el más importante. La moneda de España es el euro desde el 1 de enero de 1999.

En España, más del 80% de los artistas encuestados llevan menos de cinco años cotizando, lo que plantea interrogantes sobre el futuro de estos artistas como jubilados. Casi el 50% de los encuestados declara que sus ingresos están por debajo del salario mínimo interprofesional, mientras que solo el 15% puede vivir exclusivamente del arte. Este pequeño grupo coincide en que trabaja de manera constante con galerías y su relación con el mercado es más estable. En contraste, un 42% de los artistas no mantiene vínculos con las galerías, declara que su situación no es buena y expresa el deseo de formar parte estable del mercado.

¿Cuál es el perfil de un coleccionista de arte? (2021, 7 noviembre). Yuri López Kullins. Galería de Arte En México y España. <https://yurilopezkullins.com/2021/11/07/cual-es-el-perfil-de-un-coleccionista-de-arte/>

## 6.5. Perfil cultural del país

*Turespaña. (2024, 25 enero). Arte y cultura de España. Spain.info. <https://www.spain.info/es/descubrir-espana/datos-espana-cultura/>*

España es el quinto país en el mundo con la mayor cantidad de lugares declarados Patrimonio Mundial por la UNESCO, gracias a su riqueza monumental única, resultado de una mezcla de culturas y siglos de historia. En este país de artistas universales como Velázquez, Goya, Gaudí, Picasso y Dalí, el arte y la cultura se viven de manera intensa y diversa. *(Turespaña 2024)*

En España, más de 17.000 monumentos, zonas arqueológicas, jardines, sitios y conjuntos históricos están declarados Bien de Interés Cultural (BIC). Este patrimonio extraordinario destaca por su riqueza y diversidad, conservando numerosos ejemplos de diferentes civilizaciones, culturas y épocas históricas que se desarrollaron en el territorio español: desde los íberos y celtas hasta los romanos y árabes, pasando por fenicios, griegos y visigodos. Además, incluye estilos artísticos propios y únicos, como el prerrománico asturiano, la arquitectura mudéjar y el arte andalusí. Por ello, no es sorprendente que España sea el cuarto

país con más sitios inscritos en la lista de Patrimonio Mundial de la UNESCO. Ejemplos destacados incluyen las pinturas rupestres de la Cueva de Altamira, los hallazgos de Atapuerca, el Acueducto de Segovia, la Alhambra de Granada, la Mezquita de Córdoba y las catedrales de Sevilla, Burgos y la Sagrada Familia de Barcelona, entre otros. España es, sin duda, un destino cultural imprescindible. (*Turespaña. 2024*)

Los museos españoles albergan algunas de las colecciones más importantes del mundo, con piezas y obras maestras excepcionales. Para conocer a artistas como Velázquez, Goya, Dalí, Miró o Picasso, es esencial visitar estos museos. En Madrid, el Paseo del Arte, que incluye el Museo del Prado, el Thyssen-Bornemisza y el Museo Nacional Reina Sofía, ofrece un recorrido por la historia del arte hasta nuestros días. El arte contemporáneo brilla en centros como el Museo Guggenheim Bilbao, el MACBA de Barcelona, el IVAM de Valencia y el Centro Pompidou de Málaga, así como en numerosas galerías de arte y espacios culturales alternativos, especialmente en Madrid y Barcelona. Los museos Picasso de Málaga y Barcelona son paradas obligatorias para adentrarse en el mundo de Pablo Picasso. Estos son solo algunos ejemplos de una extensa lista que cada año atrae a millones de visitantes, ya que en España hay más de 1.600 museos y colecciones de todo tipo, muchos de los cuales son referentes en su categoría.

*Turespaña. (2024, 25 enero). Arte y cultura de España. Spain.info. <https://www.spain.info/es/descubrir-espana/datos-espana-cultura/>*

## **7. Propuesta de colaboración**

En éste proyecto trabajamos en desarrollar propuestas de colaboración para que las obras del artista estén presentes en diferentes productos.

Para poder desarrollar la propuesta de colaboración, realizaremos las siguientes acciones clave:

- Analizaremos con detalle la compañía a vincularnos
- Identificaremos objetivos en común con el artista y con la empresa.
- Definiremos el plan de comunicación de marketing.

### **7.1. Definición y objetivos**

El co-branding o la gestión de marca son acciones alineadas al posicionamiento y valores de una marca. Su principal objetivo es causar sensaciones y hacer conexiones que son cruciales para que el usuario prefiera una marca en el momento de decisión.

La propuesta de colaboración servirá para que las obras del artista Pablo Morfín puedan estar presentes en productos más accesibles, llegando a un mercado distinto que gusta de las obras de Morfín, pero que les resulta inaccesible comprar sus obras. Esto funciona como marketing y reconocimiento al mismo tiempo.

### **7.2. Valoración de alternativas y propuestas**

*Propuesta de marketing directo: Playeras “Calitex”*

La propuesta seleccionada para realizar marketing directo para la promoción del Artista son playeras, ya que es el producto que Pablo Morfin mostró un gran interés en realizar.

Algunas otras alternativas que le recomendamos al artista son ropa (playeras, hoodie), tenis pintados, imanes que se pegan, guarda postales, pósteres, portadas de discos, stickers que se pegan y fundas de celular o de computadora.

Para realizar ésta propuesta, nosotros ya contábamos con el contacto directo para la empresa maquiladora de playeras personalizadas, razón por la cual resulta beneficioso para Pablo, puesto que nos ofrecen un descuento por participar con ellos. Abajo se muestran algunos ejemplos de productos similares que han realizado.



Ejemplo de un trabajo hecho por la empresa que cotiza. Calitex (2024).


### 7.3. Definición de la propuesta

Propuesta de marketing: Playeras “Calitex”

- Cantidad: 50.
- Cotización:

Playeras: \$8,120 pesos.

Hoodies: \$19,500 pesos.


COTIZACIÓN

COTIZACIÓN  
**Nombre:** Ana Paula Pérez Z.      **Fecha:** 26 de Junio del 2024  
**Dirección:**

Descripción	Precio Mayoreo(50 pz)
PLAYERA CUELLO REDONDO, CON DISEÑO VINIL TEXTIL EN LA ESPALDA Y DISEÑO VINIL TEXTIL AL FRENTE (CH-XL)	\$ 162.40
HOODIE CERRADA CON CAPUCHA, DISEÑO VINIL TEXTIL EN LA ESPALDA Y DISEÑO VINIL TEXTIL AL FRENTE (CH - XL)	\$ 390.00

Firma

Firma

**Nota:** Esta cotización tiene vigencia al 1ro de julio del presente año. Si pasa más de este tiempo sin alguna confirmación, es probable que los costos ya no sean los mismos, agradecemos su confirmación de pedido lo antes posible.  
 Precios Netos.  
 Tallas arriba de XL aumenta \$10.00  
 Tiempo de entrega 12-15 días hábiles a partir del 50% de anticipo.

CALITEX GRUPO MAQUILADOR  
 Belisario Domínguez #28A,  
 Barrio Santuario, C.P. 59300  
 La Piedad, Michoacán

(352) 105 5181
@grupocalitex
Calitex Grupo Maquilador

- Diseño/boceto:



**frente**



**detrás**

*Boceto de propuesta para playeras de marketing. Solorio, A. (2024).*

### *Segundo boceto*

Se realizó otra propuesta de playeras, en la que se diseñaron de una manera más creativa, siendo nuestra propuesta partir en dos las obras como efecto para las playeras. En la mayoría de las obras, interviene una nutria o un animal con un humano, la cual puede ser una oportunidad para una colección.



frente



detrás



*Boceto de propuesta para playeras de marketing. Solorio, A. (2024).*

#### **7.4. Convenio de colaboración**

*Propuesta de colaboración:*

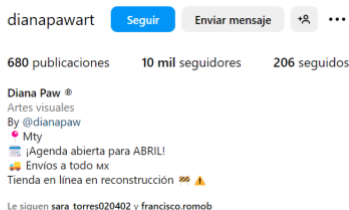
##### *Funda para celular*

Por el tipo de obra de Pablo Morfín, recomendamos colaborar con Diana Paw, una artista emprendedora que cuenta con más de diez mil seguidores en instagram y se dedica a transportar sus diseños a ropa, calzado y accesorios. Algunos de los beneficios para Pablo, de colaborar con Diana, son el alcance con nuevas audiencias que va a tener su arte debido a la cantidad de seguidores que la artista tiene.

El impacto que tendrá una colaboración entre dos artistas emergentes de diferentes rubros, aunque con un público similar, será grande; lo que significa que el público de Diana, va a interactuar con el de Pablo y viceversa.

Se realizó el primer contacto con la artista para conversar sobre la probabilidad de una colaboración con Morfín, la respuesta fue positiva, mostrando interés para la colaboración.

Llegamos a la conclusión de que puede haber beneficios para ambas partes: tanto para la influencer como para Pablo. En última instancia, el público de Daiana Paw disfruta del arte que ella crea y podría también interesarse en el arte de Pablo Morfín. Por otro lado, los coleccionistas de Pablo Morfín podrían descubrir nuevos productos, como ropa o accesorios, que les permitan llevar una parte de su obra a casa.



*Ejemplo de trabajo realizado por la parte colaboradora. Diana, P. (2024).*

### Cotización de patrocinio

- Fundas: mil quinientos pesos mexicanos c/u.

La idea es hacer una colección de 10 fundas como edición limitada. Donde mil pesos de cada funda irán para Diana y quinientos para Pablo. La temática se hará al gusto del artista y podrá ser negociada con Diana Paw directamente.

## **8. Diplomacia cultural**

La inclusión de obras mexicanas en la Casa de México en España contribuye a la preservación y promoción del patrimonio cultural mexicano en el extranjero. Este espacio se convierte en un punto de encuentro donde se celebran y difunden las tradiciones, historia y evolución del arte mexicano, ayudando a mantener viva la herencia cultural de México. Además, estas exposiciones pueden inspirar colaboraciones y proyectos conjuntos entre artistas e instituciones de ambos países, promoviendo un diálogo artístico y cultural que trasciende fronteras y refuerza la conexión entre México y España.

### **8.1. Diplomacia cultural: centros culturales de México en el exterior.**

La presencia de las obras del artista mexicano, Pablo Morfín, en la Casa de México en España es de gran importancia porque fortalece los lazos culturales entre ambos países. La exhibición de estas obras permite que el público español y los visitantes internacionales conozcan y aprecien la riqueza y diversidad del arte mexicano. Además, ofrece una plataforma para que los artistas mexicanos difundan su trabajo y ganen reconocimiento fuera de su país de origen, promoviendo así un intercambio cultural que enriquece a ambas naciones y fomenta la comprensión y el respeto mutuos.

A fin de preservar la cultura mexicana entre los connacionales residentes fuera del país, el Instituto de los Mexicanos en el Exterior (IME), ha participado en numerosas iniciativas de difusión cultural en las Embajadas y Consulados de México en el mundo.

La cultura mexicana, con su riqueza y diversidad, es el recurso más valioso que tenemos para fortalecer y promover los lazos de unión entre los mexicanos que viven en el extranjero, reafirmando así nuestra identidad como una gran nación.

Para abordar este aspecto, el área de cultura del IME desarrolla proyectos que conectan a las primeras, segundas y terceras generaciones con sus raíces mediante actividades comunitarias. Estas actividades acercan nuestra historia y nuestros legados culturales y artísticos, fomentando y reforzando el orgullo por nuestro origen, costumbres y tradiciones.

De los Mexicanos En el Exterior, I. (s. f.). Cultura. gob.mx. <https://www.gob.mx/ime/acciones-y-programas/cultura-instituto-de-los-mexicanos-en-el-exterior>

Fundación empresa  
Casa de México  
en España

Correo electrónico

Casa de México en España hará el mejor esfuerzo para agendar una cita para muestra de un espacio

He leído y acepto la [política de privacidad](#)

ENVIAR RESET

Blog  
Contacta  
Área de prensa  
Reserva de espacios

Morfin

Correo electrónico  
hectorval06@hotmail.com

Teléfono de contacto  
3312200562

En qué podemos ayudarte

Buenas tardes  
Del 5 al 9 de marzo de 2025 voy a participar en Just Mad y me gustaría ver la posibilidad de colaborar con

He leído y acepto la [política de privacidad](#)

ENVIAR

Casa de México es un espacio de promoción cultural de México ubicado en Madrid y administrado por la embajada mexicana. Creemos que podemos generar un lazo entre Pablo y la organización para darle más promoción a sus obras y crear una relación internacional que les sea benéfica a ambas partes.

Casa de México en España - Casa de México. (2024, June 26). Casa de México. <https://www.casademexico.es/>

## 9. Consultoría profesional: curaduría y statement para el artista.

La consultoría profesional en curaduría y statement para Pablo Morfín se llevó a cabo con apoyo de la Dra. Talien Corona. Una profesional en historia del arte que cuenta con una trayectoria artística importante. Recibimos el acompañamiento de la Doctora para desarrollar el portafolio y el statement del artista de manera correcta.

### 9.1. Características y fundamentos de la curaduría.

La curaduría es el arte de seleccionar, organizar y presentar obras de arte u objetos culturales con el fin de comunicar un mensaje o narrativa específica. Implica una cuidadosa investigación sobre el tema de la exposición y las obras involucradas, así como la contextualización de las

mismas dentro de un marco histórico, social o cultural. Los curadores buscan crear una experiencia significativa para el público, ofreciendo interpretaciones y facilitando el diálogo entre las obras y los espectadores. Además, adaptan la presentación al espacio físico disponible, integrando diferentes medios para enriquecer la experiencia visual y sensorial del público.

En resumen, la curaduría es un proceso complejo que va más allá de la simple exhibición de obras, enfocándose en la creación de significado y la comunicación efectiva de ideas a través de la selección y presentación cuidadosa de arte y cultura.

## **9.2 Características y fundamento del statement.**

Como se mencionó anteriormente, la Dra. Talien Corona (2024) nos asesoró para poder realizar de la mejor manera el Statement con base en sus conocimientos profesionales. El siguiente statement fue revisado por ella y es el que se presenta como propuesta oficial para el artista Morfín.

*“Mi obra se distingue por un inicio espontáneo, pero mi proceso es ordenado. Comienzo con un sketch que se convierte en un boceto digital para transformarlo en una pintura al óleo sobre lienzo. Mis temas son variados, giran en torno a la introspección, se basan en la psicología y en la espiritualidad. Mi discurso visual narra historias y fantasías y de esta forma conecto lo consciente y lo inconsciente. En mis cuadros encuentro inspiración en obras como Macario, la Divina comedia de Dante, varias mitologías y leyendas, también cuentos de fantasmas, juegos de video, animaciones y filmes.*

*Mi condición neuro divergente me llevó a la búsqueda del autoconocimiento y a crear obras como un ejercicio de introspección de mi ser. Mis obras buscan siempre transmitir alegría, algunas veces mediante la sátira y otras veces mediante la serenidad, incluso pueden tener un discurso serio o melancólico. En mis cuadros fusiono opuestos que combinan de forma armónica a la realidad y a la fantasía.”*

## **9.3 Asesoría especializada para la carrera de un artista profesional.**

Las asesorías y masterclass que tuvimos a lo largo de este periodo nos proporcionaron conocimiento especializado, aprendizaje rápido y soluciones personalizadas a temas específicos que abordamos en el proyecto.

- **Derechos de autor. Abril Gómez**

Proporciona información sobre los derechos de autor para que un artista emergente proteja su obra. Esto incluye entender cómo registrar sus trabajos, cómo licenciar su arte y cómo defenderse contra el uso no autorizado de su trabajo. Además, le da las herramientas legales necesarias para negociar contratos y acuerdos de manera efectiva.

- **Portafolio. Gabriel Sánchez-Mejorada**

La creación de un portafolio profesional es esencial para cualquier artista que desee destacarse porque ayuda al artista a seleccionar y presentar sus mejores trabajos de manera coherente y atractiva, lo que es crucial para aplicar a residencias, exposiciones, o captar el interés de galerías y coleccionistas.

- **Curaduría y Statement . Talien Corona**

Entender el proceso de curaduría permite al artista desarrollar una visión crítica de su propia obra y cómo encaja en el contexto más amplio del arte contemporáneo. Escribir un statement artístico claro y persuasivo es vital, ya que este documento explica la visión, el propósito y el contexto de su obra, lo que facilita la conexión con el público y los profesionales del arte.

- **Mkt directo y colaboraciones - Vanessa Castro**

Ayuda a identificar los canales más adecuados para promover su trabajo, establecer colaboraciones estratégicas con otros artistas o marcas y desarrollar una estrategia de comunicación efectiva para llegar a su público objetivo.

- **Logística - Graciela Velasco**

Dominar cómo funciona el transporte y almacenamiento de obras, coordinación de exposiciones y eventos, permitirá al Pablo enfocarse más en la creación y menos en los aspectos operativos.

- **Mercado del arte y valoración - Gustavo Alemán**

Enseñar al artista a evaluar su trabajo, establecer precios competitivos y entender las tendencias del mercado para posicionar mejor sus obras y maximizar sus ingresos.

- **Manejo de una galería - Galería Manifesto**

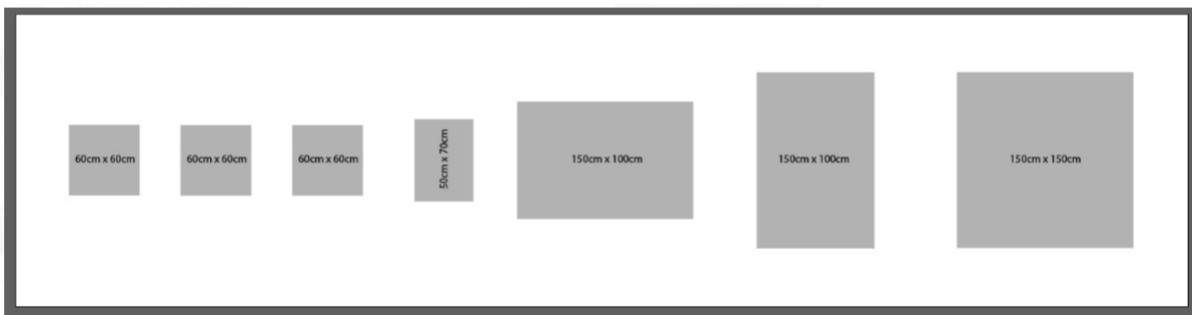
Brinda una perspectiva interna de cómo funcionan las galerías, incluyendo la gestión de exposiciones, las relaciones con los coleccionistas y el manejo financiero.

#### **9.4 Selección de obra.**

Las obras que se espera llevar a la feria se encuentran aún en proceso de creación, debido a la alta demanda no tiene obra actualmente, pero se hará una temática específica para la feria internacional.

La propuesta será realizada por el propio artista y enviada a la feria en Madrid. Este es un requisito indispensable para participar, ya que solicitan con antelación la propuesta de exposición. Recomendamos que el artista elabore su propuesta teniendo en cuenta la temática de la exposición.

Pablo Morfín tiene claro el tamaño y formato de sus obras, las cuales serían en las siguientes dimensiones presentadas:



*Formato y dimensiones de la obra que se piensa exportar a la feria internacional en Madrid. Morfín, P. (2024).*

#### **9.5 Documento statement por expertos.**

A continuación se muestra un documento donde la *Dra. Talien Corona* redacta una recomendación desde el punto de vista de la curaduría, mostrando la validez de Pablo Morfín como creador.

La carta es conocida como carta de postulación y sirve como recomendación para aumentar oportunidades para el artista.

Tlaquepaque, Jalisco a 3 de julio de 2024

A quien corresponda:

Por medio de la presente quiero compartir algunas impresiones y valoraciones sobre el trabajo del artista Pablo Morfín, joven creador cuyo talento resulta evidente en la buena factura de sus pinturas. Sus composiciones narran historias fantásticas en las que coexisten personas y animales, o solo animales a los que les confiere rasgos, actitudes y conductas casi humanas, casi de una realidad paralela.

En sus obras llama la atención el manejo limpio de la técnica con la que crea historias en las que convergen elementos de la cotidianidad y personajes de otros tiempos. Al ver las pinturas de Pablo Morfín, resulta imposible dejar de evocar escenas en el umbral decimonónico como las del rapto de las sabinas; obras del arte moderno norteamericano como los granjeros de Grant Wood o como los cuadros casi cinematográficos en los que Edward Hopper congeló instantes de la vida urbana. En cada pieza hay, sin embargo, una propuesta propia y original, como la aparición recurrente de la nutria azul, o las paradójicas interacciones entre los personajes de la pintura clásica y antigua y las especies diversas de aves y mamíferos.

En lo personal considero que el artista puede alcanzar un amplio reconocimiento institucional y social por la calidad de sus obras. En este sentido me parece valioso reconocerle e impulsarle para que continúe su crecimiento profesional y artístico, considerando el momento clave actual, de su trayectoria emergente.

Sin más que agregar, extiendo la presente para los fines que al artista convengan.

Atentamente,

*Talien Corona Ojeda*  
Dra. Talien Corona Ojeda  
Curadora

Centro Interdisciplinario para la Formación y Vinculación  
Social (CIFOVIS)

ITESO, UNIVERSIDAD JESUITA DE GUADALAJARA  
Paseo San Manuel Gómez Marti 6505, Col. Iteso  
Tlaquepaque, Jalisco, México, CP 45904  
Tel. +52 (33) 3669 2434 fax. +52 (33) 3669 3426  
correo electrónico: iteso@iteso.mx  
Reso, mx



(Carta de postulación, Talien C. 2024)

## 10. Planeación logística.

El presente punto tiene como objetivo principal proporcionar al artista Pablo Morfín diversas opciones para la exportación de sus obras de arte a Madrid, España, donde se llevará a cabo la exposición internacional.

Para poder desarrollar el proceso de exportación de las obras de arte es necesario tomar en cuenta una serie de consideraciones, desde la elección del medio de transporte adecuado hasta la gestión de la documentación necesaria. Cada paso debe ser cuidadosamente planificado y ejecutado para garantizar que las piezas lleguen a su destino en perfectas condiciones y dentro del marco legal vigente.

Como equipo, nos enfocaremos no sólo en las opciones de transporte y los costos asociados, sino también en proporcionar una guía detallada sobre la documentación requerida, garantizando que el proceso de exportación sea fluido y sin contratiempos. Buscaremos la tranquilidad y seguridad para que las obras lleguen en tiempo y forma al destino, tomando en cuenta situaciones que pueden suceder.

### **10.1. Empaque y embalaje.**

El empaque es la primera capa de protección y presentación del producto individual, mientras que el embalaje es una capa adicional diseñada para agrupar y proteger múltiples unidades durante el transporte y almacenamiento.

#### Obras a embalar

- 60x60x4.5 cm (1 kg/cu)
- 50x70x4.5 cm (1 kg/cu)
- 100x100x4.5 cm (1.6 kg/cu)
- 150x100x4.5 cm (2 kg/cu)
- 150x100x4.5 cm (2 kg/cu)
- 150x150x4.5 cm (2.5 kg/cu)

#### Materiales necesarios

- Cartón corrugado (cajas de diferentes tamaños)
- Espuma de polietileno o burbuja más delgada (2 cm de grosor)
- Cinta adhesiva resistente
- Esquineros protectores de espuma
- Separadores de cartón

#### Proceso de empaque optimizado

- Caja 1: Obras 60x60x4.5 cm y 50x70x4.5 cm
- Caja: 70x80x10 cm
- Material de protección: Espuma de polietileno de 2 cm de grosor

Procedimiento:

1. Colocar una capa de espuma en el fondo de la caja.
2. Envolver cada obra con burbuja y colocarlas juntas en la caja.
3. Utilizar separadores de cartón entre las dos obras.
4. Rellenar los espacios vacíos con más espuma de polietileno.
5. Colocar una última capa de espuma en la parte superior antes de cerrar la caja.

- Caja 2: Obras 100x100x4.5 cm, 150x100x4.5 cm (2 unidades)
- Caja: 160x110x15 cm
- Material de protección: Espuma de polietileno de 2 cm de grosor

Procedimiento:

1. Colocar una capa de espuma en el fondo de la caja.
2. Envolver cada obra con burbujas y colocarlas juntas en la caja.
3. Utilizar separadores de cartón entre las obras.
4. Rellenar los espacios vacíos con más espuma de polietileno.
5. Colocar una última capa de espuma en la parte superior antes de cerrar la caja.

- Caja 3: Obra 150x150x4.5 cm
- Caja: 160x160x10 cm
- Material de protección: Espuma de polietileno de 2 cm de grosor

Procedimiento:

1. Colocar una capa de espuma en el fondo de la caja.
2. Envolver la obra con burbujas y colocarla en la caja.
3. Rellenar los espacios vacíos con más espuma de polietileno.
4. Colocar una última capa de espuma en la parte superior antes de cerrar la caja.

#### Consideraciones adicionales

- Asegurar que todas las cajas estén bien selladas con cinta adhesiva resistente.
- Etiquetar cada caja con indicaciones de "Frágil" y "Este lado hacia arriba".
- Considerar la posibilidad de seguro de transporte para proteger las obras contra daños.

Resumen de cajas utilizadas:

Caja 1: 70x80x10 cm para obras 60x60 cm y 50x70 cm.

Caja 2: 160x110x15 cm para obras 100x100 cm y dos obras de 150x100 cm.

Caja 3: 160x160x10 cm para la obra de 150x150 cm.

Este plan optimiza el espacio utilizado y agrupa las obras en cajas compatibles en tamaño y forma, garantizando la protección adecuada de cada obra.

## **10.2 Seguros de transportación.**

### Escenario 1

Dónde Córdova Plaza se encarga de la transportación completa de esta obra entregándose en JUSTMAD. No es la mejor opción porque en cuestión de costos, no es viable.

<https://www.cordovaplaza.com.mx>



CÓRDOVA PLAZA S.A. DE C.V.  
 AÑIL 445-B  
 CIUDAD DE MÉXICO, MÉXICO 08400  
 TEL: +52 (55) 5664 7736  
 www.cordovaplaza.com.mx

Ciudad de México, a 27 de Mayo de 2023

**Pablo Morfin**  
**PRE/EST: GS740/24 | EXPORTACIÓN TEMPORAL DE OBRA : "JUST MAD 2025"**  
**Guadalajara -Ciudad de México - Madrid**  
**P R E S E N T E**

Estimado Pablo,

Nos complace presentarle la siguiente cotización de servicios:

**Logística y Descripción del proyecto:**  
 Acopio de 6 obras en Guadalajara y transporte a Ciudad de México; construcción de 1 caja y embalaje de obra; transporte y entrega en Aeropuerto Felipe Ángeles; trámite aduanal y flete aéreo Madrid.  
 Al llegar a Madrid la obra será liberada de aduana y entregada en feria Just Mad 2025.  
 Al finalizar la feria, la obra retornará a origen.

**1 CAJA**

**255 KGS PESO VOLUMEN**

**MEDIDAS ESTIMADAS EN CMS**

CAJA	LARGO	ANCHO	ALTO	PESO VOLUMEN	M2	M3	PESO BRUTO KGS
1	175	50	175	255		0.88 1.53	0.00

GASTOS (NO GENERA IVA ADICIONAL)	CARGOS POR SERVICIOS
----------------------------------	----------------------

**SERVICIOS ESTIMADOS PARA EXPORTACIÓN**

**Servicios en México**

Acopio en Guadalajara y transporte a Ciudad de México		\$	23,100.00	MN
Escolta de seguridad en ruta ( <i>obligatoria</i> )		\$	22,000.00	MN
Construcción de 1 caja y embalaje de obra		\$	12,000.00	MN
Transporte y entrega en aeropuerto Felipe Ángeles		\$	4,500.00	MN
Maniobra de carga y descarga		\$	2,500.00	MN
Trámite aduanal	\$	11,020.00	MN	
Gastos de aeropuerto*	\$	4,500.00	MN	
Flete aéreo NLU - PARIS - rfs MADRID , Air France ( \$ 1,045.00 USD)	\$	20,900.00	MN	
Documentación, Comunicaciones, mensajería		\$	2,000.00	MN
Coordinación general		\$	2,500.00	MN

**Servicios en España**

Trámite aduanal; acopio en aeropuerto; transporte y entrega en Just Mad 2025 sin desempaque ni retiro de caja ( € 1,630.00 EURO)		\$	35,860.00	MN
--	--	----	-----------	----

<b>Subtotal</b>	\$	<b>36,420.00</b>	<b>MN</b>	\$	<b>104,460.00</b>	<b>MN</b>
<b>IVA</b>				\$	16,713.60	MN
<b>Total</b>				\$	<b>157,593.60</b>	<b>MN</b>

Córdova Plaza

GS740/24 | 1/2

(Cotización envió Córdova Plaza, Córdova Plaza, 2024)

**SERVICIOS ESTIMADOS PARA RETORNO****Servicios en España**

Acopio en Just Mad 2025; transporte y entrega en aeropuerto; trámites de aduana; flete aéreo a Aeropuerto Felipe Ángeles ( € 3,510.00 EURO) \$ 77,220.00 MN

**Servicios en México**

Trámite aduanal	\$	11,020.00	MN		
Gastos de aeropuerto *	\$	4,500.00	MN		
Recolección en aeropuerto Felipe Ángeles				\$	4,500.00 MN
Transporte y entrega en Guadalajara				\$	23,100.00 MN
Escolta de seguridad a Guadalajara ( obligatoria )				\$	22,000.00 MN
Maniobra de carga y descarga				\$	2,500.00 MN
Documentación, Comunicaciones, mensajería				\$	2,000.00 MN
Coordinación general				\$	2,500.00 MN
<b>Subtotal</b>	<b>\$</b>	<b>15,520.00</b>	<b>MN</b>	<b>\$</b>	<b>133,820.00 MN</b>
IVA				\$	21,411.20 MN
<b>Total</b>				<b>\$</b>	<b>170,751.20 MN</b>

**RESUMEN DE COSTOS**

Exportación				\$	157,593.60	MN
Retorno				\$	170,751.20	MN
			<b>TOTAL</b>	<b>\$</b>	<b>328,344.80</b>	<b>MN</b>

**NOTAS:****TIPO DE CAMBIO ESTIMADO****\$ 20.00 MN POR \$ 1.00 USD****\$ 22.00 MN POR € 1.00 EURO****Las divisas extranjeras se considerarán al tipo de cambio de la fecha de facturación.**

- \* Gastos de terminal aérea pueden variar, dependiendo de la aerolínea, en el peso volumen y/o en el valor declarado de la carga.

- Los trámites aduanales son estimados, y se facturará como gasto al cliente.

- La recolección y entrega en domicilio se considera en fácil acceso. (Planta baja)

**IMPORTANTE:** En caso de no contratar seguro a través de nosotros, será necesario contar con copia del certificado de seguro, y que la póliza incluya Cláusula de No subrogación en contra de Córdova Plaza SA de CV.

**NO INCLUYE**

Seguro de transporte

Servicios no mencionados

Cualquier consulta adicional, por favor no duden en contactarnos.

Cordialmente,

**Alejandro Salmerón****Gerente Comercial**

## Escenario 2

Hacer el envío con DHL en una caja de madera con dimensiones 175x175x50 cm y un peso volumétrico de 255 kg. Es nuestra primera opción recomendada debido a que el costo no es tan alto y DHL es una compañía internacional que brinda total respaldo y apoyo en cumplimiento de condiciones. El precio del envío sería de \$21,499.41 pesos, en caso de requerirse el regreso de alguna obra, el precio variará dependiendo de la obra en específico.



Fecha de embarque  
01 jul 2024

Guardar el envío

Entrega estimada  
**lun, 8 de julio**

Reserve el 1/7/2024 para una recolección estimada el 3/7/2024 confirmada por el servicio de atención al cliente después de la reservación.

Precio desde **USD 1,184.97 \***

Continuar con la reserva

Factura

Precio sin IVA

Detalles y complementos

(Cotización de envío DHL, DHL, 2024)

### **10.3 Documentos requeridos.**

Será importante tener a la mano el cuaderno ATA. Dicho cuaderno, según el Sistema Electrónico de Aduanas: “pretende facilitar las exportaciones e importaciones temporales de mercancías, simplificando el paso por aduanas y eliminando la presentación de documentos como facturas, pedimentos, conocimientos de embarque, etc. Asimismo, es un esquema que está libre de impuestos y períodos hasta de seis meses (dependiendo la mercancía)”.

Sin embargo, es importante destacar que dicho cuaderno no exenta a los usuarios de cumplir con las restricciones y regulaciones no arancelarias. (ANAM, 2024) Dicho cuaderno, será solicitado por la paquetería con la que se decida hacer el envío de la mercancía.

#### Trámite del Cuaderno ATA:

La Cámara Nacional de Comercio (CANACO), es el único organismo autorizado para hacerlo: <https://carnet-ata.org/nuestros-servicios/exportacion-con-cuaderno-ata/>

En dicho sitio web, se explica paso a paso de qué manera realizar el trámite, el cuál puede ser realizado vía electrónica o de manera presencial. Asimismo, la solicitud para la obtención del cuaderno se descarga a través de la página web para ser llenado y enviado en formato pdf.

#### **10.4 Régimen de exportación temporal.**

El régimen de exportación temporal es un permiso que se debe tramitar con la finalidad de que la mercancía o bien salga del país por un tiempo en específico sin necesidad de tener que pagar impuestos al comercio exterior. Sin embargo, es un régimen que tiene características específicas, es decir, se deben cumplir ciertas obligaciones para poder realizar dicho trámite. (INAH, 2024)

En este caso, dado a que se pretende enviar las obras por medio de una empresa de paquetería, no es necesario que Pablo Morfín haga el trámite por su cuenta, ya que la empresa encargada del envío se hará cargo del papeleo correspondiente.

#### **11. Análisis financiero.**

Nos proponemos coordinar y cotizar todos los aspectos relacionados con el viaje del artista mexicano Pablo Morfín a una feria internacional en Madrid. Nuestro objetivo es asegurar que el artista disfrute de un traslado cómodo y eficiente, permitiéndole centrarse en su participación y presentación en el evento. Para ello, realizaremos una exhaustiva investigación y comparación de diversas opciones de vuelos y viáticos, garantizando así una propuesta que combine calidad, comodidad y costo-beneficio.

Nuestro compromiso es facilitar todos los detalles logísticos necesarios, desde la selección de los vuelos más convenientes hasta la organización de los viáticos, asegurando que todas las necesidades del artista estén cubiertas durante su estancia en España. De este modo, aspiramos a contribuir significativamente al éxito de su participación en este importante evento cultural.

*\*Las cotizaciones proporcionadas podrían tener ajustes debido a las fluctuaciones cambiarias tras haber pasado aproximadamente un año desde la fecha de cotización hasta la fecha planeada. Las presentes fueron cotizadas en los meses de Junio-Julio de 2024\**

#### **11.1. Transportación.**

##### **Vuelos**

##### *Opción 1 (Económica)*

Precio: 15,813 (Pesos mexicanos)

Reservando por Booking al 11/06/2024 con Air Europa y Aeroméxico. (Operado por Aeroméxico)

Incluye: 1 equipaje de mano de 15 kg, 1 equipaje documentado.

Vuelo de ida: miércoles 5 de marzo de 2025 14:29 hrs. Saliendo de Guadalajara. Escala en Ciudad de México. Llegada a Madrid jueves 6 de marzo de 2025 11:30 hrs.

Vuelo de regreso: Lunes 10 de marzo de 2025 10:55 hrs. Saliendo de Madrid. Escala en la Ciudad de México. Llegada a Guadalajara el lunes 10 de marzo de 2025 19:45 hrs.

### Opción 2 (Clásica)

Precio: 26,217 (pesos mexicanos)

Reservando con Aeroméxico directamente al 11/06/2024.

Incluye: 1 equipaje de mano de 15 kg, 1 equipaje documentado, cambios permitidos con costo adicional, asiento clásico.

Vuelo de ida: miércoles 5 de marzo de 2025 11:20 hrs. Saliendo de Guadalajara. Llegada a Madrid jueves 6 de marzo de 2025 05:00 hrs. Vuelo directo.

Vuelo de regreso: Lunes 10 de marzo de 2025 10:55 hrs. Saliendo de Madrid. Escala en la Ciudad de México. Llegada a Guadalajara el lunes 10 de marzo de 2025 19:45 hrs.

### Opción 3 (Plus)

Precio: 33,529 (pesos mexicanos)

Reservando con Aeroméxico directamente, tarifa AM PLUS al 11/06/2024.

Incluye: 1 equipaje de mano de 15 kg, 1 equipaje documentado, cambios permitidos con costo adicional, asiento AM Plus (Extra espacio), servicios prioritarios y compartimiento superior exclusivo.

Vuelo de ida: miércoles 5 de marzo de 2025 11:20 hrs. Saliendo de Guadalajara. Llegada a Madrid jueves 6 de marzo de 2025 05:00 hrs. Vuelo directo.

Vuelo de regreso: Lunes 10 de marzo de 2025 10:55 hrs. Saliendo de Madrid. Escala en la Ciudad de México. Llegada a Guadalajara el lunes 10 de marzo de 2025 19:45 hrs.

### **Transporte en la ciudad**

Para moverse dentro de Madrid, se recomienda la utilización de transporte público. Debido a la ubicación del venue de la feria y las sugerencias de hospedaje, la cercanía permite el usar la tarjeta turística de transportes de Madrid, la cual es personal y puede ser utilizada durante 1 a 5 días a partir de su validación.

“Madrid City Card” es la nueva tarjeta turística oficial del Ayuntamiento de Madrid, que ofrece actividades, ventajas y descuentos en los principales atractivos turísticos, culturales y de ocio de la ciudad. Madrid City Card además incorpora el abono turístico del Consorcio Regional de Transportes de Madrid, lo que permite que sea utilizada en la red de transporte público de la ciudad.” (*Madrid City Card*, s. f.)

Precios Madrid City Card:

- 1 día: 10 € (195.68)
- 2 días: 17 € (332.66)
- 3 días: 22,50 € (440.29)
- 4 días: 27 € (528.35)
- 5 días: 32,50 € (635.98)

Como opción más económica puede ser el limitar el uso de transportes además de los viajes desde y hasta el aeropuerto, donde el tren es la mejor opción por tan solo 2,6€ y aprovechar lo caminable que es la ciudad. En caso de querer moverse en automóvil, el precio promedio para moverse del aeropuerto al centro de la ciudad es de €30 (587.06 pesos al 26/06/2024) el cual puede variar entre diferentes servicios como uber, cabify o el tradicional taxi.

## **11. 2 Hospedaje y alimentación.**

### Opción 1 (Económica)

**Hostalin Madrid Atocha** - hostel 2 estrellas

Habitación Individual Interior con baño compartido.

Ubicación: 32 Calle del León, Centro de Madrid, 28014 Madrid, España. a seis cuadras del Palacio Neptuno.

Precio para 4 noches: \$4,298 (vía booking al 26/06/2024)

### Opción 2 (Clásica)

### **Numa I Script** - Hostal tres estrellas

Habitación individual (baño privado)

Ubicación: Plaza de Las Cortes, 4, 7º Derecha, Centro de Madrid, 28014 Madrid, España. a una cuadra del Palacio Neptuno.

Precio para 4 noches: \$10,588 (vía booking al 26/06/2024)

### Opción 3 (Plus)

### **NH COLLECTION MADRID PASEO DEL PRADO** - Hotel 5 estrellas

Habitación superior interior opción 1 cama doble grande o 2 camas individuales.

Ubicación: Plaza Cánovas del Castillo, 4, Centro de Madrid, 28014 Madrid, España. en la misma manzana del Palacio Neptuno.

Precio para 4 noches: \$21,013 (vía booking al 26/06/2024)

## **Alimentación**

En cuanto al costo de la alimentación, este puede variar dependiendo el presupuesto y la comodidad con la que se quiera hacer el viaje. En la opción más económica, se propone aprovechar las opciones de supermercado y tiendas de conveniencia cercanas al hospedaje elegido, donde se puede conseguir comida por tan solo 15 euros al día.

Como segunda opción se recomienda buscar restaurantes de franquicia, donde el menú clásico puede comprarse por alrededor de 10 euros.

Finalmente, como tercera opción, en búsqueda de una experiencia cultural y gastronómica como parte de la oferta de la ciudad de Madrid, se recomienda la visita a restaurantes locales, donde se puede disfrutar de la comida típica desde 20 euros.

### **11. 3 Costo del espacio físico.**

Tabla de referencia para el costo total del espacio físico, donde se considera el pago del programa con 10 metros lineales para exposición, que puede ser suficiente para hasta 3 artistas. Se recomienda esta opción al ser también la más económica.

Programa	Precio sin IVA (Pesos)	IVA (Pesos)	PRECIOS CON IVA (Pesos)
Aprox. 10 m.l.	\$ 126,293.38	\$ 12,629.34	\$ 138,922.72
Servicios de expositor	\$ 8,743.39	\$ 874.34	\$ 9,617.73
Inscripción	\$ 9,714.88	\$ 971.49	\$ 10,686.37
		<b>Total</b>	<b>\$ 159,226.82</b>

(Tabla costo total del espacio físico JUSTMAD, creación propia, 2024)

El costo desglosado del espacio en la feria se encuentra estipulado en el anexo 1, dentro de la aplicación JUSTMAD 2025. En este se pueden encontrar las fechas de pago, así como términos y condiciones.

#### **11.4 Seguros médicos.**

La compañía de seguros Mapfre ofrece diferentes seguros de viaje donde puede considerarse dependiendo de los beneficios y el presupuesto con el que cuenta.

- **MAPFRE**

### Comparativa seguros de viajes

	Segurviajes <b>Cancelación</b> 24.92 € ME INTERESA	Segurviajes <b>Básico</b> 21.66 € ME INTERESA	Segurviajes <b>Plus</b> 45.03 € ME INTERESA	Segurviajes <b>Total</b> 49.45 € ME INTERESA
<b>COBERTURA DE ASISTENCIA A PERSONAS</b>				
ASISTENCIA MÉDICA POR ENFERMEDAD O ACCIDENTE DEL ASEGURADO DESPLAZADO FUERA DE SU PAÍS DE RESIDENCIA HABITUAL		(LIMITE 25000 EUROS)	(LIMITE 75000 EUROS)	(LIMITE 100000 EUROS)
TRASLADO O REPATRIACIÓN SANITARIA, EN CASO DE ENFERMEDAD O ACCIDENTE DEL ASEGURADO DESPLAZADO		✓	✓	✓
<b>COBERTURA DE EQUIPAJES</b>				
INDEMNIZACIÓN POR PÉRDIDA DEFINITIVA, ROBO O DETERIORO EXTERIOR DEL EQUIPAJE FACTURADO EN VUELO		CERTIFICADO DEL TRANSPORTISTA POR DETERIORO EXTERIOR DEL EQUIPAJE FACTURADO LIMITE 60 EUR POR PERDIDA DEFINITIVA O ROBO DEL EQUIPAJE FACTURADO (LIMITE 500 EUROS)	CERTIFICADO DEL TRANSPORTISTA POR DETERIORO EXTERIOR DEL EQUIPAJE FACTURADO LIMITE 60 EUR POR PERDIDA DEFINITIVA O ROBO DEL EQUIPAJE FACTURADO (LIMITE 1000 EUROS)	CERTIFICADO DEL TRANSPORTISTA POR DETERIORO EXTERIOR DEL EQUIPAJE FACTURADO LIMITE 60 EUR POR PERDIDA DEFINITIVA O ROBO DEL EQUIPAJE FACTURADO (LIMITE 2000 EUROS)
<b>COBERTURA DE GASTOS DE CANCELACIÓN E INTERRUPCIÓN</b>				
GASTOS DE CANCELACIÓN	VIAJE NO CRUCER (LIMITE 500 EUROS)		VIAJE NO CRUCER (LIMITE 1500 EUROS)	VIAJE NO CRUCER (LIMITE 1500 EUROS)
INDEMNIZACIÓN POR INTERRUPCIÓN DEL VIAJE CONTRATADO	(LIMITE 500 EUROS)		(LIMITE 1500 EUROS)	(LIMITE 1500 EUROS)
INDEMNIZACIÓN POR PÉRDIDA DE VISITAS O EXCURSIONES	(LIMITE 500 EUROS)		(LIMITE 500 EUROS)	(LIMITE 1500 EUROS)

(Comparativa seguros de viaje, Mapfre, 2024)

### 11.5 Gastos de representación.

Se recomienda la utilización de tarjetas de presentación para generar futuros contactos comerciales, una opción encontrada es:

- **Tarjetas de presentación \$900 pesos por 500 piezas**

<https://www.vistaprint.com/es/studio6/?workId=38cb7d01-7673-4b0c-bd3d-64906bb8bc6a&startingCanvas=2&test=test+string>



Frente

Reverso

Pablo Morfin  
@pablomorfinart  
33-17-69-61-62  
Guadalajara,  
Jalisco, México

Frente

Reverso

(Diseño en Vistaprint studio, creación propia, 2024)

### 11.6 Presupuesto recomendable.

	Opcion 1 - Económica	Precio
<b>Hotel</b>	Hostalin Madrid Atocha - hostal 2 estrellas	\$ 4,298.00
<b>Vuelos</b>	Air Europa - Aeromexico	\$ 15,813.00
<b>Alimentos</b>	supermercado (mercadona)	\$ 1,469.19
<b>Transporte</b>	Boletos unicos (desde)	\$ 51.00
<b>Seguro de viaje</b>	Básico	\$ 426.76
<b>Gastos de representacion</b>	Tarjetas de presentacion	\$ 772.52
	<b>Total:</b>	<b>\$ 22,830.47</b>

(Tabla presupuesto “económico” de viáticos, creación propia, 2024)

	Opcion 2 - Clásica	Precio
<b>Hotel</b>	Numa I Script - Hostal tres estrellas	\$ 10,588.00
<b>Vuelos</b>	Aeroméxico	\$ 26,217.00
<b>Alimentos</b>	menú mcdonalds	\$ 2,938.35
<b>Transporte</b>	Tarjeta turistica 5 días	\$ 639.00
<b>Seguro de viaje</b>	Plus	\$ 887.21
<b>Gastos de representacion</b>	Tarjetas de presentacion	\$ 772.52
	<b>Total:</b>	<b>\$ 42,042.08</b>

(Tabla presupuesto “clásico” de viáticos, creación propia, 2024)

	Opcion 3 - Plus	Precio
<b>Hotel</b>	NH Collection Madrid Paseo del Prado	\$ 21,013.00
<b>Vuelos</b>	Aeroméxico	\$ 33,529.00
<b>Alimentos</b>	restaurante	\$ 5,876.70
<b>Transporte</b>	Servicio automovil (Desde	\$ 1,181.00
<b>Seguro de viaje</b>	Total	\$ 974.29
<b>Gastos de representacion</b>	Tarjetas de presentacion	\$ 772.52
	<b>Total:</b>	<b>\$ 63,346.51</b>

(Tabla presupuesto “plus” de viáticos, creación propia, 2024)

### 11.7 Costos logísticos de la misión.

La siguiente tabla muestra el total de los costos logísticos de este proyecto en base a nuestra recomendación. Se seleccionaron diferentes conceptos de entre las opciones “económica”, “clásica” y “plus” para hacer de la misión la mejor mezcla de entre los tres.

Concepto	Descripcion	Precio
Espacio físico	JUSTMAD 2024	\$ 159,226.82
Hotel	Numa I Script - Hostal tres estrellas	\$ 10,588.00
Vuelos	Air Europa - Aeromexico	\$ 15,813.00
Alimentos	Restaurantes	\$ 5,876.70
Transporte	Tarjeta turistica 5 días	\$ 639.00
Seguro de viaje	Básico	\$ 426.76
Gastos de representacion	Tarjetas de presentacion	\$ 772.52
Marketing directo	50 playeras	\$ 8,120.00
Envío 2	DHL	\$ 21,499.41
Embalaje	Embalaje manual	\$ 470.00
	<b>Total:</b>	<b>\$ 223,432.21</b>

(Tabla costos logísticos de la misión, creación propia, 2024)

*Para encontrar todos los precios desglosados, revisar anexo 3.*

## 12. Carpeta del artista

*Link de la carpeta realizada:*

[https://www.canva.com/design/DAGGFAGem6Y/TS4VOjgaksjjHCov7xiojA/edit?utm\\_content=DAGGFAGem6Y&utm\\_campaign=designshare&utm\\_medium=link2&utm\\_source=sharebutton](https://www.canva.com/design/DAGGFAGem6Y/TS4VOjgaksjjHCov7xiojA/edit?utm_content=DAGGFAGem6Y&utm_campaign=designshare&utm_medium=link2&utm_source=sharebutton)

La importancia de la existencia de una carpeta profesional para un artista es un compendio de su obra e información que permite la autopromoción del artista. Durante el PAP, se trabajó en la creación de la carpeta con base en las consultorías de expertos como Gabriel Sánchez-Mejorada, quien es maestro de la carrera de Arte y creación en ITESO.

Según Gabriel Sánchez-Mejorada (2024), la carpeta del artista es el compendio de obras, textos e información curricular de un artista, que más allá de archivar registros de obras permite suponer la línea de trabajo. Es la herramienta principal de autopromoción.

## **12.1 Objetivo y características**

### *Objetivo*

El objetivo principal del desarrollo de la carpeta del artista para efectos del PAP es la autopromoción, sirviendo de apoyo para juntar la trayectoria del artista, su currículum, información relevante, obras, portafolio y catálogo con el fin de que se envíe a las diferentes ferias, clientes, colaboraciones y financiamientos y que ésta sea fácil de comprender y leer.

### *Características*

- Declaración del artista
- Curriculum Vitae
- Semblanza
- Obra y ficha técnica
- Trayectoria

### *Consideraciones*

- Especializado
- Limpio
- Registro de calidad
- Dirigido
- Completo
- Actualizado
- Accesible
- Entendible

## **12.2 Selección de obras**

La selección de obras para la carpeta del artista se determinó con base en las recomendaciones de los asesores especializados del PAP y un profundo análisis en busca del mayor beneficio

para Pablo al aplicar a la feria. El artista nos envió gran cantidad de su obra destacada, de esas, se seleccionaron las 15 obras indicadas para comunicar el estilo del artista, en congruencia con el concepto de la feria que reúne artistas emergentes en una ciudad llena de arte clásico.

Aunado a esto, recomendamos que Pablo Morfín pueda modificar su portafolio con base a las necesidades que requiera en un futuro, por ejemplo, se puede modificar la selección de obras dependiendo a la feria que quiera enviar o dependiendo del receptor de su carpeta (financiamientos, galerías, coleccionistas, etc).



Por un perro 21 (1/2)  
2023  
Mixta acrílico & óleo sobre tela  
60 x 60 cm



La casa siempre gana (2/2)  
2023  
Mixta acrílico & óleo sobre tela  
60 x 60 cm

*Portafolio de Pablo Morfín (2024).*

Como se ve en la imagen, se anexaron las 15 obras y debajo o a un lado la ficha técnica de la obra.

Las imágenes van acompañadas de la frase “*selección privada*” para dar a conocer que ya no están disponibles.

### **12.3 Discurso del artista**

El artista nos envió su discurso en primera persona y nosotros, con apoyo de Gabriel Sánchez-Mejorada y Talien Corona para mejorar la redacción, editamos el texto destacando elementos importantes que se deben mencionar en su discurso como artista.

El discurso quedó de la siguiente manera:

*Discurso del Artista Pablo Morfin.*

*“Mi obra se distingue por un inicio espontáneo, pero mi proceso es ordenado. Comienzo con un sketch que se convierte en un boceto digital para transformarlo en una pintura al óleo sobre lienzo. Mis temas son variados, giran en torno a la introspección, se basan en la psicología y en la espiritualidad. Mi discurso visual narra historias y fantasías y de esta forma conecto lo consciente y lo inconsciente. En mis cuadros encuentro inspiración en obras como Macario, la Divina comedia de Dante, varias mitologías y leyendas, también cuentos de fantasmas, juegos de video, animaciones y filmes.*

*Mi condición neuro divergente me llevó a la búsqueda del autoconocimiento y a crear obras como un ejercicio de introspección de mi ser. Mis obras buscan siempre transmitir alegría, algunas veces mediante la sátira y otras veces mediante la serenidad, incluso pueden tener un discurso serio o melancólico. En mis cuadros fusiono opuestos que combinan de forma armónica a la realidad y a la fantasía.”*

#### **12.4 Formato y presentación de la carpeta**

El formato final quedó con apoyo de Gabriel Sánchez-Mejorada, el cual quedó con tipo de letra pequeña, todas del mismo tamaño, al margen y buscando un efecto minimalista buscando que la obra de Pablo destaque en la carpeta.



*Portafolio de Pablo Morfin (2024).*

## Statement

Mi obra se distingue por un inicio espontáneo, pero mi proceso es ordenado. Comienzo con un sketch que se convierte en un boceto digital para transformarlo en una pintura al óleo sobre lienzo. Mis temas son variados, giran en torno a la introspección, se basan en la psicología y en la espiritualidad. Mi discurso visual narra historias y fantasías y de esta forma conecta lo consciente y lo inconsciente. En mis cuadros encuentro inspiración en obras como Macario, la Divina comedia de Dante, varias mitologías y leyendas, también cuentos de fantasmas, juegos de video, animaciones y filmes.

Mi condición neuro divergente me llevó a la búsqueda del autoconocimiento y a crear obras como un ejercicio de introspección de mi ser. Mis obras buscan siempre transmitir alegría, algunas veces mediante la sátira y otras veces mediante la seriedad, incluso pueden tener un discurso serio o melancólico. En mis cuadros fusiono opuestos que combinan de forma armónica a la realidad y a la fantasía.

### *Portafolio de Pablo Morfín (2024).*

El statement fue modificado con base a las recomendaciones de la Dra. Talien, que nos apoyó en incluir lo más destacado de Morfín, haciéndolo más entendible y directo para el usuario.



*Mis gustos opuestos*  
2023  
Óleo sobre tela  
100 x 100 cm  
Colección privada

### *Portafolio de Pablo Morfín (2024).*

Las imágenes van acompañadas de *selección privada* para comunicar que ya no están disponibles.

## **13. Programas de fomento, apoyos y financiamiento para participar en ferias, bienales, residencias y misiones internacionales.**

Contar con apoyo de financiamiento para asistir a una feria internacional puede ser un factor decisivo en la carrera de un artista. Este tipo de respaldo no solo cubre los costos asociados con el viaje, alojamiento y participación, sino que también abre puertas a oportunidades

invaluables para el crecimiento profesional. Participar en una feria internacional permite al artista exponer su obra a un público más amplio y diverso, incluyendo coleccionistas, galeristas y críticos de arte de renombre. Además, facilita el networking con otros artistas y profesionales de la industria, lo que puede resultar en futuras colaboraciones y proyectos.

El financiamiento también alivia la carga financiera, permitiendo que el artista se concentre plenamente en su creatividad y desarrollo artístico. En resumen, el apoyo financiero es un impulso significativo que puede transformar la trayectoria de un artista, ampliando su alcance y visibilidad a nivel global.

“JUSTMAD” atrae a coleccionistas, curadores, galeristas y amantes del arte de todo el mundo. Participar en un evento de esta magnitud ofrece al artista una visibilidad significativa en el mercado internacional y es por eso que decidimos apoyar a Pablo en su sueño de asistir cómo expositor.

La feria brinda la oportunidad de establecer conexiones valiosas con otros profesionales del arte, permite a los artistas mexicanos presentar su trabajo a un público europeo y global, abriendo puertas a mercados internacionales. También ayuda a promover la cultura y el arte mexicanos en el extranjero. Su presencia puede traducirse en ventas directas de obras de arte, así como en encargos y contratos futuros al mismo tiempo que mejora su currículum y eleva su estatus profesional.

### ***Financiamiento para feria JUSTMAD en Madrid para Pablo Morfín***

#### *Opciones financiamiento nacional gubernamental:*

- Proyecto traslados: El Programa otorga apoyos económicos en la modalidad de reembolso, para costear exclusivamente gastos de traslado, individuales o colectivos, de artistas jaliscienses o residentes en Jalisco, de conformidad con lo establecido en las Reglas de Operación y en la(s) Convocatoria(s) que al efecto se publique(n).

<https://misprogramas.jalisco.gob.mx/programas/panel/programa/862>

- FONCA (Fondo Nacional para la Cultura y las Artes): Ofrece diversas becas y apoyos para artistas, incluyendo apoyo para movilidad internacional.

<https://www.gob.mx/cultura/acciones-y-programas/fondo-nacional-para-la-cultura-y-las-artes-fonca>

#### *Patrocinio nacional*

- Fundación Jumex Arte Contemporáneo: Apoya proyectos y exposiciones internacionales de artistas mexicanos.

<http://grupojumex.mx/fundacion/>

#### *Otras opciones de becas, apoyos y patrocinios.*

- Programa de Becas para Estímulo a la Creación y al Desarrollo Artístico (PECDA): Otorga becas a artistas plásticos mexicanos para la realización de proyectos artísticos específicos. Las becas pueden cubrir gastos de producción, materiales, viajes y otros relacionados con el desarrollo del proyecto. Se realizan convocatorias anuales para diferentes disciplinas artísticas, incluyendo las artes visuales.

<https://pecdaenlinea.cultura.gob.mx/>

#### *Alternativas de financiamiento internacional.*

- Santander: Programa para excelencia académica que consiste en un apoyo para cubrir gastos de estudios.

<https://app.santanderopenacademy.com/es/program/de-excelencia-academica-2024>

#### *Alternativas de financiamiento de patrocinios nacionales e internacionales.*

- Volkswagen México: Patrocina eventos culturales como el Festival Cervantino y apoya a artistas a través del programa "Volkswagen Arte".
- Cemex: Reconocida por su compromiso con la cultura mexicana, patrocina eventos como el Festival Cervantino y el Premio Nacional de Artes Plásticas.

- Banamex: Respaldar iniciativas culturales a través de la Fundación Banamex y colaborar con instituciones como el Palacio de Bellas Artes.
- BMW: Brinda apoyo a artistas y eventos culturales a través de BMW Guggenheim Lab y BMW Art Car Project.
- Fundación Jumex: Institución dedicada al Arte Contemporáneo con el objetivo de convertirse en un laboratorio para la experimentación e innovación en las artes.

***14. Recomendaciones generales para el artista:***

- Para poder llevar a cabo el proyecto, es necesario que el artista se dé de alta en el SAT.
- Recomendamos facturar sus gastos y costos.

## Bibliografía

- Alonso, J. L. G. (s. f.). España supone el 1 % del mercado del arte global: ni tan mal. The Conversation. <https://theconversation.com/espana-supone-el-1-del-mercado-del-arte-global-ni-tan-mal-224584>
- ARTEINFORMADO. (s. f.). JustMad - 2024, Feria de arte, mar 2024 | ARTEINFORMADO. <https://www.arteinformado.com/agenda/f/justmad-2024-223423>
- Banksy. (2024). Instagram. <https://www.instagram.com/banksy/>
- ChatGPT. (2024). OpenAI. <https://chatgpt.com/c/588ba9c6-a6ab-4427-8a43-bcec3900db1e>
- ¿Cuál es el perfil de un coleccionista de arte? (2021, 7 noviembre). Yuri López Kullins. Galería de Arte En México y España. <https://yurilopezkullins.com/2021/11/07/cual-es-el-perfil-de-un-coleccionista-de-arte/>
- Exportación e Importación Temporal de Mercancías mediante “Cuadernos ATA” – ANAM. (2024). <https://anam.gob.mx/exportacion-e-importacion-temporal-de-mercancias-mediante-cuadernos-ata/>
- Espacios para eventos en Madrid - Palacio Neptuno. (s. f.). Palacio Neptuno. <https://www.palacioneptuno.com/>
- García, N. El consumo cultural: una propuesta Teórica. Pág 26-49.
- Hybrid Art. (2024, 20 mayo). Hybrid Art Fair - Feria de arte contemporáneo. <https://hybridart.es/fair/>
- INAH. (2024). <https://www.ventanillaunica.gob.mx/movil/Tramites/INAHMov/MonumBienes/VUCEM013027>
- Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial (IMPI). (s.f.). Inicio. IMPI. <https://www.impi.gob.mx/>
- Instituto Nacional del Derecho de Autor (Indautor). (s.f.). Inicio. Indautor. <https://indautor.gob.mx/>
- JUSTMAD. (2024). <https://justmad.es/ed-anteriores/2024>

- JUSTMAD 2025 | Open Application. (2024). Justmad.es. <https://justmad.es/en#nosotros>
- Kaws. (2024). Instagram. <https://www.instagram.com/kaws/>
- Madrid City card. (s. f.). Turismo Madrid. [https://www.esmadrid.com/madrid-city-card?utm\\_source=portal&utm\\_medium=menu\\_MCC&utm\\_campaign=enlace Menu MCC](https://www.esmadrid.com/madrid-city-card?utm_source=portal&utm_medium=menu_MCC&utm_campaign=enlace_Menu_MCC)
- MAPFRE. (2024). Calcula el Precio de tu Seguro de Viaje - MAPFRE. Recuperado 27 de junio de 2024, de <https://precio.mapfre.es/calcular-seguro-viaje/es/comparativa-productos?origen=GGCCJOV&PPPO=MINTER>
- Moncada, A. (2024, 18 junio). ▷ Cómo saber a qué clase social pertenezco en España. Comparador de productos financieros personales y para negocios | Roams. <https://roams.es/finanzas/academia/economia-domestica/saber-clase-social/#:~:text=Saber%20a%20qu%C3%A9%20clase%20social%20pertenece%20en%20Espa%C3%B1a%20es%20sencillo,mes%2C%20eres%20de%20clase%20alta>.
- Preguntas y respuestas sobre derechos de autor. (2023, 13 octubre). Justia. <https://mexico.justia.com/derecho-de-la-propiedad-intelectual/derechos-de-autor/preguntas-y-respuestas-sobre-derechos-de-autor/#q25>
- Quartesan, A., Romis, M., & Lanzafame, F. (2007). Las industrias culturales en América Latina y el Caribe: desafíos y oportunidades.
- Revilla, E. (2024). “La diplomacia cultural elemento clave para la promoción internacional de la oferta exportable de México”.
- Rodríguez Acero, M. (2010, 21 de marzo). El perfil del coleccionista. Revista de Claseshistoria, N° 146. Publicación digital de Historia y Ciencias Sociales. ISSN 1989-4988.
- Secretaría de Cultura del Estado de Jalisco. (2024). Inicio. Recuperado de <https://sc.jalisco.gob.mx>
- Secretaría de Promoción Económica del Estado de Jalisco. (2024). Inicio. Recuperado de <https://sepromeco.jalisco.gob.mx>
- Solorio, A., Padilla, B., Garza, R., Moreno, S. (2024). Manual para la participación y exhibición en el instituto cultural de México en Berlín para el artista Vico Valle.

Inteligencia comercial y cultural para los negocios internacionales. Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Occidente. <https://docs.google.com/document/d/1NhDUlrWk4UwOv6MhOg1CrJSYmidazuSO rAQnMbtRz5g/edit?usp=sharing>

- [Mariana Luna Camacho]. (2024). Estrategia digital [PDF]. Recuperado de C:/Users/Hp%20User/Downloads/estgragia%20digital%20pdf.pdf
- ¿POR QUÉ INVERTIR EN ARTE? | aureavisura. (s. f.). <http://aureavisurarevista.fad.unam.mx/?p=4052#:~:text=Invertir%20en%20arte%20es%20invertir,%2C%20yenes%2C%20euros%2C%20etc>. Turespaña. (2024, 25 enero). Arte y cultura de España. Spain.info. <https://www.spain.info/es/descubrir-espana/datos-espana-cultura/>
- Virreina Space. (s.f.). Apply. Recuperado el 7 de mayo de 2024, de <https://virreina.space/residencia/apply.html>

## **Anexos**

### *1. Portafolio*

[https://www.canva.com/design/DAGGFAGem6Y/TS4VOjgaksjjHCov7xiojA/edit?utm\\_content=DAGGFAGem6Y&utm\\_campaign=designshare&utm\\_medium=link2&utm\\_source=sharebutton](https://www.canva.com/design/DAGGFAGem6Y/TS4VOjgaksjjHCov7xiojA/edit?utm_content=DAGGFAGem6Y&utm_campaign=designshare&utm_medium=link2&utm_source=sharebutton)

### *2. JUSTMAD 2025 Aplicación*

[JUSTMAD 2025 APLICACIÓN.pdf](#)

### *3. Excel presupuesto*

[JUSTMAD 2024.xlsx](#)

### *4. Curaduría por expertos*

*file:///C:/Users/Andrea%20Solorio/Downloads/carta%20Pablo.pdf*

### 3. Reflexión crítica y ética de la experiencia

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

**Andrea:**

*Durante el desarrollo del proyecto, pude experimentar reflexiones éticas pues la industria del arte representa un reto para la sociedad mexicana debido a la falta de conocimiento de la misma industria. Los artistas suelen verse en dilemas éticos, lo que me permitió hacer una sensibilización ante la realidad que tienen que pasar los artistas para poder desarrollarse como tal profesionalmente.*

*Me fue posible percatarme de otras realidades que pueden llegar a vivir los artistas, por ejemplo, la falta de recursos para poder profesionalizar su trabajo y el depender de otras instituciones como galerías para poder sobresalir.*

*La manera en cómo se me permitió involucrarme con el artista como persona pudo despertar en mí el acompañamiento de sus sentimientos y empatía, pues puedo decir que Pablo Morfin es un artista con sentimientos encontrados en los que mantiene una ética de su trabajo notoria pero debido a eso, puede llegar a tener obstáculos en su carrera como artista. Ese sentir que despertó en mí se debe a mis valores, vivencias y experiencias.*

*Por otro lado, las actividades realizadas dentro del PAP involucraban aspectos sociales que me hizo reflexionar sobre como existen grupos vulnerables en los que el arte puede involucrarse de una manera positiva, tal es el caso de la subasta de arte.*

*Puedo concluir éste PAP involucra aspectos sociales, éticos y profesionales en los que pude combinar vivencias, valores y experiencias para llevarlo a cabo de manera eficiente, apoyando a grupos vulnerables y aprendiendo para la vida personal y profesional.*

**Ana Paula:** *A lo largo de este proyecto se vivieron experiencias de las cuáles yo tenía poca o nula experiencia, sobre todo por tratarse de un ámbito en el que no suelo desarrollarme como lo es el arte. Eventos como la subasta de arte, que aunque el objetivo principal era analizar y conocer cómo es la logística y la realización del evento, pude empatizar un poco con la finalidad del evento. Me di cuenta que se pueden hacer grandes cosas, en este caso, la subasta tenía dos propósitos, el social que era recaudar fondos para personas con discapacidad y por otro lado, potencializar el arte de artistas emergentes en la zona de Guadalajara. Sin duda alguna, el arte puede hacer un impacto social al intentar transmitir al espectador una realidad plasmada en una pintura.*

*Por último, me gustaría destacar el acercamiento con los artistas emergentes que buscan impulsar y ser reconocidos por su trabajo. Me di cuenta que no es una tarea sencilla y muchas veces requiere sacrificios cuando yo pensaba que no era así. Ver como ha sido la trayectoria de Pablo Morfín y cómo inicio desde cero, me hace reflexionar sobre la importancia de trabajar por lo que queremos y que nada puede ser un impedimento si se hace de la forma correcta. De tal manera, me motiva a luchar e ir en búsqueda de lo que me apasiona en esta vida, porque todo se puede realizar.*

**Antonio:**

*Primero que nada, quiero recalcar que escogí este PAP porque me encanta poder ayudar a los artistas a crear un proyecto que expanda su arte en el extranjero, y así que ellos crezcan profesionalmente, aunque creo que el que más aprendió y crecí fui yo, desde los conocimientos que nos brindó la maestra hasta conocer más sobre arte, subastas, museos, etc.*

*Desde el día que se formaron los equipos todos tuvimos buena comunicación y nos entendimos bien, creo que estudiábamos carreras que se contemplaban bien entre sí para realizar este proyecto.*

*Creo que mi carrera ayudo bastante en la logística, los vuelos, empaque y embalaje, pues es algo que me encanta, y creo que todo lo aprendido en la carrera ayudo muchísimo.*

***Camila:** A través de este PAP, me pude dar cuenta de las realidades que viven los artistas en el plano económico y social, desde una perspectiva de negocios. Primeramente, creo que solemos tener la idea de que el mundo del arte es solamente para conocedores y que se trata de cosas elegantes y elitistas, que si bien hay una parte que si es así, en la parte de los creadores emergentes se encuentra muy alejado. Si bien, creo que Pablo ha tenido oportunidades muy buenas para ir creciendo y colocarse dentro del mercado del arte en Guadalajara y otras ciudades de México, es verdad que en este ámbito no es igual para todos. Es por esto que el PAP fue una experiencia muy enriquecedora donde pude aprender sobre todas las oportunidades de crecimiento que existen en todos los ámbitos que el arte abarca.*

*Desde la parte cultural, donde Guadalajara es uno de los principales puntos de industrias artísticas, que cuenta con una gran oportunidad para potenciar a todos los artistas emergentes y que puedan salir de México para darse a conocer en el resto del mundo. Por otra parte, desde el ámbito económico, creo que faltan muchos apoyos al arte, así como un interés mucho más profundo a promoverlo, el público general no suele comprender el valor de este, por lo que para los artistas suele ser difícil mover su obra sin ayuda de alguna galería o promotor.*

*Finalmente, en el ámbito social, creo que falta mucha educación al respecto, desde los artistas para que puedan desenvolverse en un mercado tan complejo, hasta el resto de personas “comunes” para que puedan sensibilizarse ante expresiones que a primera vista pueden no entenderse.*

*Desde mi carrera en Hospitalidad y Turismo, abarcamos bastantes temas vistos en este proyecto, desde los temas culturales, hasta la propia organización de una feria. Por lo que creo que pude aportar y aprender mucho junto con mis compañeros y asesores.*

**Héctor:** *A través de este proyecto, he logrado comprender cómo funciona el desarrollo de un artista visual desde el punto de vista comercial. Las complejidades económicas y sociales que enfrentan los artistas emergentes regularmente suelen ser una de las limitantes por las cuáles no surge una internacionalización. Pablo, por ejemplo, ha tenido buenas oportunidades en el mercado del arte nacional, pero con la correcta aplicación de este proyecto, podrá cumplir con sus metas internacionales.*

*Guadalajara se destaca cómo un epicentro dentro de la industria artística y es también el hogar de grandes eminencias. Es un excelente lugar para que un artista emergente se desarrolle en un entorno cultural rico, pero falta un mayor apoyo y comprensión del valor del arte por parte de la sociedad en general.*

*Con relación a mi carrera de comercio y negocios globales, creo que es muy importante que los artistas sepan que es un mercado muy competitivo y si realmente quieren destacar, deben agregarle un valor especial a cada obra que creen.*

### **3.2 Aprendizajes logrados**

**Andrea:**

*A lo largo del proyecto, pude desarrollar competencias disciplinares, sociales, profesionales y universitarias. Para poder percatarme de que desarrolle las competencias, hubo momentos en los que estuvieron presentes, tales como asistir al estudio del artista y darme cuenta de sus oportunidades, escuchar su historia, necesidades y retos que artistas como él tienen que enfrentar.*

*Las actividades realizadas dentro del PAP como las visitas de campo, pláticas con expertos galeristas y maestros fueron de gran apoyo para desarrollar habilidades que servirían para llevar a cabo el proyecto, dándonos una idea de a donde poder dirigir al artista Pablo Morfin.*

*Varios fueron los momentos en donde sentí el verdadero reto del PAP. La problemática, previamente descrita en el documento es un problema real que pude vivir en el PAP, lo cual*

*me ayudó a utilizar mis competencias y valores para poder resolver, acompañando al grupo vulnerable (el artista).*

#### *Aprendizajes Profesionales*

*Como estudiante de administración de empresas, pude aplicar conocimientos de logística al analizar las diferentes opciones de envío de obras artísticas y negociación comercial, al negociar con el personal para el envío de playeras y la colaboración.*

#### *Aprendizajes sociales*

*Apoyé a una persona vulnerable (el artista) a profesionalizar su trabajo debido a que la industria carece de apoyos gubernamentales para los artistas, lo que complica el proceso de internacionalización del artista. La cultura mexicana en el extranjero representa interés de los diferentes países, lo cual significa una oportunidad para el arte mexicano.*

#### *Aprendizajes éticos y personal*

*Al momento de tomar decisiones me vi en dilemas éticos al aplicar los valores como el respeto y honestidad en todo momento en que tuviéramos acercamiento con el artista y con los que negociamos. Los temas siempre fueron tratados con respeto.*

*Concluyo que este PAP me deja como reflexión el poder apoyar a artistas puede cambiar su calidad de vida para mejor y afrontar los obstáculos de la industria del arte y establecer estrategias comerciales para que esto se lleve a cabo, y buscar soluciones ante estos obstáculos desarrollando estrategias convenientes basadas en los intereses del artista. Los artistas cambiaron sus limitaciones sin recursos económicos para triunfar en la industria, por lo que pude y propiciar un buen mensaje hacia el equipo, hacia el artista y hacia mí misma.*

**Ana Paula:**

*Puedo destacar que cada experiencia vivida dentro del PAP fue valiosa para mi desarrollo cómo profesional y como persona. Pude analizar y aprender sobre cómo es el mercado del arte, qué se puede hacer un negocio estable haciendo lo que te apasiona, cuando muchas personas pensarían que no es posible. En el ámbito personal, podría decir que me ayudó a abrir mi mentalidad y adentrarme en los sentimientos y emociones que los artistas intentan transmitir en cada obra. Es increíble poder entender que todo tiene un por qué en cada trazo y que la finalidad es envolverte de tal manera que puedas reflexionar y cuestionarte varios aspectos. En el ámbito profesional, me di cuenta que además de tener una planeación detallada (logística), es vital tener claro lo que se quiere lograr y lo que se tiene que hacer para hacerlo. Es decir, el proyecto de mandar al artista a una feria internacional en España debe tener por lo menos un año de anticipación lleno de planeación y posibilidades, cuando se creería que no es necesario o no es tan importante.*

*Además, el PAP me enseñó la importancia de la colaboración en equipo. En el ámbito laboral, es muy importante saber escuchar y empatizar con cada parte del equipo, ya que cada uno tenemos algo que aportar y entender que, si uno no hace sinergia, puede afectar negativamente a la empresa y a la persona como tal.*

**Antonio:**

*Me gustaría empezar por agradecer a la maestra Mariana por todas sus enseñanzas y su excelente modo de trabajar y hacer que sea un proyecto ameno para todos los compañeros trabajando en conjunto. De primera impresión creí que este proyecto de aplicación sería distinto, no era fan del arte y trabajar con artistas me parecía extraño, pero me encantaba ayudarlos desde los conocimientos adquiridos en mi carrera, y creo que acabé aprendiendo también bastante de mis compañeros, artistas y claro de la maestra.*

*Espero que realmente les funcione todo este proyecto a Pablo y a Yolanda, pero en mi caso, yo que trabaje con Pablo, creo que él está muy entusiasmado con todo este proyecto y creo le ayudará muchísimo más que nada a ser más profesional tanto en el arte como en el tener todos sus documentos personales bien actualizados.*

*Por último gracias a mis compañeros Ana Pau, Camila, Andrea y Héctor por todo el apoyo y el excelente modo que tuvimos todos para trabajar en conjunto, y también a mis compañeras del otro equipo, un placer y un gusto coincidir con todos ustedes.*

***Camila:***

*Durante el proyecto pude aprender una gran variedad de temas que complementan mi conocimiento anterior en cuanto a lo que mi carrera se refiere. El arte es parte de la cultura que dentro de la hospitalidad y turismo buscamos promover dentro de México, así como hacerlo todo desde una perspectiva sostenible donde se integren los pilares, social, económico y ambiental. Gracias a las asesorías, con temas como, derechos de autor, portafolios, curaduría, statement, logística, mercado del arte y manejo de espacios para arte como lo es una galería, aprendí mucho sobre todo este mundo.*

*Personalmente me di cuenta de lo mucho que me gusta esta parte de la industria cultural, por lo que, desde mis conocimientos técnicos hasta la parte más sensible y subjetiva, fue sumamente enriquecedor; Especialmente el poder visitar diferentes exposiciones, aprender de expertos, vivir actividades como la subasta y convivir de primera parte con un artista que se dedica de lleno a su arte y vive de ello.*

***Héctor:***

*El haber tenido oportunidad de participar en este proyecto, me brindó más que sólo conocimiento. Me abrió los ojos y la mente al mundo lleno de oportunidades que existe en cada rubro específico, obtuve una visión profunda de cómo funciona el mercado del arte a nivel internacional, incluyendo las diferencias culturales, las preferencias de los coleccionistas y las tendencias actuales, establecimos relaciones con galerías, curadores, críticos de arte y otros actores clave en el mundo del arte y comprendí la importancia de los aspectos legales y logísticos, como los derechos de autor, contratos, seguros y transporte de obras de arte.*

*Internacionalizar la carrera de un artista emergente implica enfrentar y superar diversos desafíos cómo pueden ser barreras de lenguaje o diferencias culturales. Al explorar nuevos mercados y audiencias, se fomenta la innovación y la creatividad, tanto en la producción*

*artística cómo en las estrategias de promoción. Estoy contento con los aprendizajes obtenidos y espero que Pablo le pueda sacar el mayor provecho a este trabajo.*