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 galería de arte The Nook a través de la exhibición de artistas internacionales

PRESENTAN

Lic. en Mercadotecnia y Dirección Comercial Daniela Guadalupe Ayala Lozano
Lic. en Comercio y Negocios Globales Marco Díaz Collignon
Lic. en Arte y Creación Inti Lautaro Figueroa Robles
Lic. en Negocios y Mercados Digitales María Fernanda Mulgado Servín
Lic. en Mercadotecnia y Dirección Comercial María José Sandoval Rosas

PROFESOR PAP:

Mtra. Vanessa Castro Lizano

Tlaquepaque, Jalisco, 11 de julio de 2026

Contenido

REPORTE PAP

Presentación Institucional de los Proyectos de Aplicación Profesional

Resumen

1. Ciclo participativo del Proyecto de Aplicación Profesional…….. 4

1.1 Entendimiento del ámbito y del contexto …… 5

1.2 Caracterización de la organización …… 5

1.3 Identificación de la(s) problemática(s) …… 6

1.4. Planeación de alternativa(s) …… 7

1.5. Desarrollo de la propuesta de mejora …… 7

1.6. Valoración de productos, resultados e impactos …… 8

1.7. Bibliografía y otros recursos ……... 8

1.8. Anexos generales …… 10

2. Productos …… 12

3. Reflexión crítica y ética de la experiencia ……106

3.1 Sensibilización ante las realidades …… 106

3.2 Aprendizajes logrados …….. 108

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) (coparticipación) con grupos, instituciones, organizaciones o comunidades, en escenarios reales donde comparten saberes.
El PAP, como espacio curricular de formación vinculada, ha logrado integrar el Servicio Social (acorde con las Orientaciones Fundamentales del ITESO), los requisitos de dar cuenta de los saberes y del saber aplicar los mismos al culminar la formación profesional (Opción Terminal), mediante la realización de proyectos profesionales de cara a las necesidades y retos del entorno (Aplicación Profesional).
El PAP es un proceso acotado en el tiempo en que los estudiantes, los beneficiarios externos y los profesores se asocian colaborativamente y en red, en un proyecto, e incursionan en un mundo social, como actores que enfrentan verdaderos problemas y desafíos traducibles en demandas pertinentes y socialmente relevantes. Frente a éstas transfieren experiencia de sus saberes profesionales y demuestran que saben hacer, innovar, co-crear o transformar en distintos campos sociales.
El PAP trata de sembrar en los estudiantes una disposición permanente de encargarse de la realidad con una actitud comprometida y ética frente a las disimetrías sociales. En otras palabras, se trata del reto de "saber y aprender a transformar".

El Reporte PAP consta de tres componentes:
El primer componente refiere al ciclo participativo del PAP, en donde se documentan las diferentes fases del proyecto y las actividades que tuvieron lugar durante el desarrollo de este y la valoración de las incidencias en el entorno.
El segundo componente presenta los productos elaborados de acuerdo con su tipología.
El tercer componente es la reflexión crítica y ética de la experiencia, el reconocimiento de las competencias y los aprendizajes profesionales que el estudiante desarrolló en el transcurso de su labor.

Resumen

Inteligencia Cultural y Comercial para los Negocios Internacionales

El presente proyecto tuvo como objetivo diseñar una estrategia de internacionalización para **The Nook**, un espacio creativo ubicado en Guadalajara, Jalisco, con la finalidad de fortalecer su posicionamiento y ampliar su vinculación con artistas y comunidades creativas internacionales. La propuesta se centró en el desarrollo de eventos satélite durante ART WKND GDL como una alternativa para incrementar la visibilidad de la organización y generar nuevas oportunidades de colaboración.

La metodología utilizada siguió un enfoque de investigación aplicada con alcance cualitativo. Se realizó un diagnóstico organizacional mediante entrevistas con la directora operativa, un focus group con usuarios potenciales, investigación documental y un benchmarking de espacios creativos nacionales e internacionales. A partir de la información obtenida, se identificaron las principales problemáticas y se diseñó una propuesta estratégica acorde con las necesidades de la organización.

Como resultado, se desarrolló una estrategia integral de internacionalización que incluye un plan comercial, logístico y financiero para la organización de eventos satélite, así como lineamientos para la vinculación con artistas internacionales y la gestión de la importación temporal de obras de arte.

1. Ciclo participativo del Proyecto de Aplicación Profesional

1. Diagnóstico compartido

Se identificaron y analizaron las características de la marca The Nook, reconociendo su identidad original y su propuesta como un espacio multifuncional dentro del mercado del arte. A través de un análisis mediático y un benchmark con la participación de usuarios, se detectaron áreas de oportunidad relacionadas con la usabilidad de sus espacios, así como con su potencial para fortalecer su proceso de internacionalización mediante un mejor aprovechamiento de cada uno de ellos.

2. Planeación colaborativa
Se diseñó de manera conjunta la estrategia de investigación, definiendo los objetivos, la metodología y los perfiles de los participantes. Se establecieron como ejes de análisis la identidad de la marca, la experiencia del usuario, la funcionalidad de los espacios, el modelo de negocio y las oportunidades de internacionalización, incorporando la perspectiva de artistas, visitantes y colaboradores.

3. Implementación reflexiva
Se llevó a cabo un proceso de investigación cualitativa mediante un benchmark y un análisis mediático, complementado con la recopilación de opiniones de usuarios. Este proceso permitió identificar insights relevantes, como el valor diferencial de The Nook como espacio multifuncional para el arte, la importancia de fortalecer la comunicación de sus servicios y el potencial de optimizar el uso de sus diferentes espacios para atraer públicos nacionales e internacionales.

4. Evaluación participativa
Los resultados fueron analizados de manera integral, identificando fortalezas y áreas de oportunidad relacionadas con la experiencia del usuario, la percepción de la marca y el aprovechamiento de sus espacios. Se concluyó que, aunque The Nook cuenta con una identidad sólida y una propuesta de valor diferenciada, es necesario reforzar su estrategia de comunicación y consolidar acciones que impulsen su posicionamiento en mercados internacionales.

5. Sistematización y devolución
Se documentaron los hallazgos obtenidos y se formularon recomendaciones estratégicas

orientadas a fortalecer la presencia digital de la marca, optimizar la experiencia de los usuarios dentro de sus espacios, comunicar de manera más efectiva su propuesta de valor y desarrollar estrategias de internacionalización que favorezcan la atracción de artistas, colaboradores y visitantes de distintos mercados.

1.1 Entendimiento del ámbito y del contexto

El proyecto se desarrolla en el ámbito de las industrias culturales y creativas, las cuales comprenden actividades basadas en la creatividad, el talento y la producción de bienes y servicios con valor cultural y económico (UNESCO, 2022). En este contexto, la internacionalización de espacios culturales representa una estrategia para fortalecer redes de colaboración, promover el intercambio artístico y ampliar la visibilidad de proyectos creativos.

Metodológicamente, el proyecto se basa en una investigación cualitativa, utilizando entrevistas con la directora operativa de The Nook, un focus group con usuarios potenciales y un análisis del mercado para identificar las principales problemáticas y oportunidades del espacio. A partir de este diagnóstico, se detectó la necesidad de reforzar la percepción de la marca y desarrollar estrategias de vinculación con artistas y comunidades creativas internacionales.

The Nook es un espacio creativo ubicado en Guadalajara, Jalisco, que integra coworking, exposiciones, talleres, producción audiovisual y eventos culturales. Desde su creación, ha buscado consolidarse como un punto de encuentro para artistas, emprendedores y creativos, fomentando la colaboración y el desarrollo de proyectos multidisciplinarios. Actualmente, al encontrarse en una etapa de crecimiento, enfrenta el reto de fortalecer su reconocimiento y ampliar su alcance mediante estrategias de internacionalización.

1.2 Caracterización de la organización

The Nook es un espacio creativo ubicado en Guadalajara, Jalisco, que funciona como un punto de encuentro para artistas, emprendedores y profesionales de las industrias creativas. Su modelo integra diferentes servicios en un mismo lugar, como espacios de coworking, oficinas privadas, estudios de producción audiovisual, salas de juntas, foros, terraza y áreas destinadas a exposiciones, talleres y eventos culturales.

Su propósito es impulsar la creatividad y la colaboración mediante un ecosistema que facilite el desarrollo de proyectos artísticos y creativos, promoviendo el intercambio de conocimientos y la generación de redes profesionales. Asimismo, busca contribuir al fortalecimiento del sector cultural ofreciendo un espacio accesible para la creación, exhibición y difusión del talento emergente.

Entre las principales acciones que realiza se encuentran la organización de exposiciones temporales, talleres, conferencias, eventos de networking, producción audiovisual y renta de espacios para proyectos creativos y empresariales. Además, ofrece distintos tipos de

membresías y servicios adaptados a las necesidades de artistas, emprendedores y equipos de trabajo.

En la organización participan la directora operativa, encargada de la administración y coordinación de las actividades; colaboradores responsables de la operación del espacio y la atención a los usuarios; artistas, talleristas y creativos que desarrollan proyectos y eventos; así como los miembros de la comunidad creativa, quienes utilizan las instalaciones para trabajar, colaborar y generar nuevas iniciativas.

Gracias a este modelo multidisciplinario, The Nook se ha consolidado como un espacio que combina arte, cultura, emprendimiento y colaboración, con el objetivo de fortalecer el ecosistema creativo de Guadalajara y proyectarse hacia escenarios de vinculación internacional.

1.3 Identificación de la(s) problemática(s)

A partir del diagnóstico realizado de manera colaborativa entre el equipo PAP y The Nook, se identificaron diversas problemáticas que limitan el crecimiento y posicionamiento del espacio dentro del ecosistema creativo de Guadalajara.

La principal problemática es la falta de un posicionamiento claro de la marca. Debido a que The Nook integra coworking, exposiciones, talleres, producción audiovisual y eventos culturales, existe confusión entre los usuarios sobre su propuesta de valor, lo que dificulta comunicar los beneficios del espacio y atraer nuevos públicos.

Asimismo, se detectó la necesidad de fortalecer su proyección internacional. Aunque el espacio cuenta con la infraestructura y las condiciones para recibir artistas y desarrollar actividades culturales, aún no mantiene vínculos consolidados con comunidades creativas internacionales ni participa en iniciativas que incrementen su visibilidad fuera del ámbito local.

Otra problemática identificada es la consolidación de una comunidad de usuarios recurrentes. Al tratarse de un proyecto de reciente creación, The Nook continúa en un proceso de crecimiento, por lo que requiere generar mayor reconocimiento de marca, establecer alianzas estratégicas y fortalecer la participación de artistas, emprendedores y creativos en sus actividades.

Con base en este diagnóstico, el equipo PAP propuso desarrollar una estrategia de internacionalización mediante la organización de eventos satélite durante ART WKND GDL, con el objetivo de incrementar la visibilidad de The Nook, generar alianzas con artistas internacionales y fortalecer su posicionamiento como un espacio creativo dentro del ecosistema cultural de Guadalajara.

1.4. Planeación de alternativa(s)

The Nook, se definió como principal alternativa de solución el diseño de una estrategia de internacionalización mediante la organización de eventos satélite durante ART WKND GDL. Esta propuesta busca fortalecer el posicionamiento del espacio, incrementar su visibilidad dentro del ecosistema creativo y generar vínculos con artistas, gestores culturales y organizaciones internacionales.

La estrategia fue validada con la organización al responder a la necesidad de ampliar el alcance de la marca y consolidar a The Nook como un espacio de intercambio cultural. Además, aprovecha un evento de gran relevancia para el sector artístico, lo que facilita la atracción de públicos nacionales e internacionales y la creación de nuevas alianzas.

Para el desarrollo del proyecto se ha establecido un nuevo plan de trabajo en el que se contempló las siguientes actividades: investigación del mercado y análisis de referentes nacionales e internacionales; diagnóstico de la organización mediante entrevistas y focus group; diseño de la propuesta de internacionalización; elaboración del plan logístico, comercial y financiero; y, finalmente, la integración y validación de la propuesta con la organización.

Este plan permitió desarrollar una propuesta alineada con las necesidades de The Nook y orientada a fortalecer su crecimiento y proyección internacional.

1.5. Desarrollo de la propuesta de mejora

Para el desarrollo de la propuesta se siguió el plan de trabajo establecido en conjunto con The Nook. En una primera etapa se realizó un diagnóstico de la organización mediante entrevistas con la directora operativa, un focus group con usuarios potenciales y un análisis del mercado de las industrias creativas. Asimismo, se llevó a cabo un benchmarking de espacios culturales nacionales e internacionales para identificar buenas prácticas de internacionalización.

Con la información obtenida se diseñó la estrategia de internacionalización, definiendo como alternativa la organización de eventos satélite durante ART WKND GDL. Posteriormente, se desarrollaron los diferentes componentes de la propuesta, incluyendo el plan comercial, la estrategia de vinculación con artistas internacionales, el análisis logístico para la importación temporal de obras, la estimación de costos y la evaluación financiera del proyecto.

Para la elaboración de estos productos se utilizaron herramientas de investigación documental, análisis de mercado, matrices comparativas, análisis estratégico y planeación logística, lo que permitió construir una propuesta viable y alineada con las necesidades de la organización.

Como resultado del proyecto se entregó una estrategia integral de internacionalización para The Nook, acompañada de un plan logístico, comercial y financiero que servirá como guía

para la implementación de futuros eventos internacionales y para fortalecer el posicionamiento del espacio dentro del ecosistema creativo de Guadalajara.

Como evidencias del proceso se incluyen el diagnóstico organizacional, los resultados del focus group, el análisis de la competencia, las propuestas estratégicas, las tablas de costos, los diagramas logísticos y demás documentos elaborados durante el desarrollo del proyecto.

1.6. Valoración de productos, resultados e impactos

La experiencia en el PAP permitió aplicar conocimientos de investigación, mercadotecnia, internacionalización y planeación estratégica para atender una necesidad real de The Nook. A través del diagnóstico realizado fue posible identificar las principales áreas de oportunidad de la organización y desarrollar una propuesta de internacionalización alineada con sus objetivos de crecimiento.

La estrategia diseñada responde a las problemáticas detectadas al plantear acciones orientadas a fortalecer el posicionamiento de la marca, incrementar su visibilidad dentro del ecosistema creativo y fomentar la vinculación con artistas y organizaciones internacionales mediante la realización de eventos satélite durante ART WKND GDL.

Como resultado, la organización cuenta con una propuesta estratégica que integra un plan comercial, logístico y financiero, proporcionando una base para la implementación de futuras acciones de internacionalización. Asimismo, el proyecto permitió fortalecer las competencias del equipo en investigación, análisis de mercados, gestión de proyectos y trabajo colaborativo con una organización del sector creativo.

Como trabajo futuro, se recomienda implementar la estrategia propuesta y evaluar sus resultados mediante indicadores como la participación de artistas internacionales, la asistencia a los eventos, la generación de alianzas y el alcance obtenido por la marca. También se sugiere dar continuidad al proyecto mediante el seguimiento de estas acciones y la identificación de nuevas oportunidades de colaboración internacional que contribuyan al crecimiento y consolidación de The Nook.

1.7. Bibliografía y otros recursos

García Canclini, N. (2015). *Culturas híbridas: Estrategias para entrar y salir de la modernidad*. Debolsillo.

Hofstede Insights. (2024). *Country comparison*. https://www.hofstede-insights.com/country-comparison/

Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura. (2022). *Re|Pensar las políticas para la creatividad: Plantear la cultura como un bien público global*. UNESCO. https://unesdoc.unesco.org/

Secretaría de Cultura. (2024). *ART WKND GDL*. https://artwkndgdl.com/

The Nook. (2025). *Información institucional y documentación interna*. Documento interno no publicado.

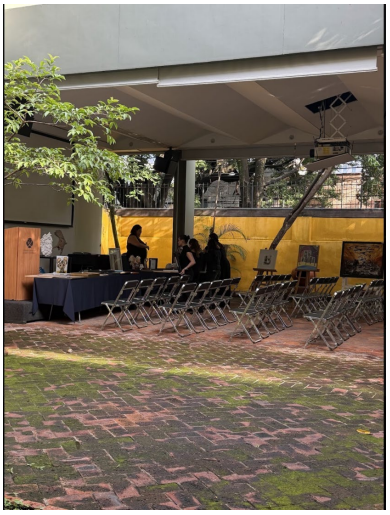
United Nations Conference on Trade and Development. (2022). *Creative Economy Outlook 2022*. United Nations. https://unctad.org/publication/creative-economy-outlook-2022

World Intellectual Property Organization. (2022). *World Intellectual Property Indicators 2022*. WIPO. https://www.wipo.int/

1.8. Anexos generales







The nook tuvo una colaboración en una subasta de arte organizada por el Iteso, este evento tuvo lugar en Casa Clavigero, siendo su participación el almacenamiento de las obras de arte en días previos a la subasta y el recibimiento de las mismas después de la subasta con las obras que no consiguieron ser vendidas.









Cómo activación, The nook fue anfitrión de un taller de creación de libretas y un curso de escritura en las mismas libretas que los clientes aprendieron a hacer. En esta activación los alumnos de este proyectos nos encargamos de elegir el mejor lugar posible para que se diera el curso, y además en la negociación de los precios que ofreció The Nook para Maritza, creadora de Estudio Marte.

2. Productos

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 dentro de las industrias culturales 4

1.3. Problemática que enfrenta el proyecto artístico y las oportunidades que presenta en las industrias culturales 5

1.4. Validación de las condiciones de participación: feria, exposición internacional o misión comercial 6

2. El mercado del arte: situación y problemática actual 8

2.1. Características generales del mercado (Jalisco): actores y procesos clave 8

2.2. Problemática actual 9

2.3. El arte como inversión 10

2.4. Importancia y valor de las industrias culturales 11

2.5. Impacto social y económico de las industrias culturales (Jalisco) 12

3. Proceso de selección de proyectos 14

3.1. Opciones de ferias, misiones, bienales y exposiciones nacionales con proyección internacional 14

3.2. Contexto de la exhibición 18

3.3. Justificación de participación 18

3.4. Beneficios de la participación 19

4. Estrategia de precios internacional 20

4.1 Valoración de obra internacional 20

4.2 Estrategia de precios internacionales para el producto: REI, costeo neto 20

4.3 Evaluación de costos del producto: costos fijos, variables, precio por unidad, margen contribución por unidad, punto de equilibrio, margen de seguridad, relación costos y volumen 20

5. Análisis del mercado: segmento, competencia, producto, consumidor del país destino 24

5.1. Segmentación socioeconómica del país destino 24

5.2. Características del consumidor de arte 26

5.3. Segmentación por tribus 27

5.4. Perfil y características de un coleccionista de arte en el país destino 29

5.5. Perfil cultural de país destino (Hofstede) 30

6. Planeación logística y aduanera de la misión 33

6.1. Operación aduanal del proyecto: ingreso al mercado, clasificación arancelaria, Incoterm propuesto, características y beneficios 33

6.2. Régimen de exportación temporal: características, requisitos y escenarios supuestos 35

6.3. Documentos y trámites requeridos: ida y vuelta (despacho aduanal) 36

6.4. Seguros de transportación: ida y vuelta 39

6.5. Propuesta Landed Cost: ida y vuela. Costos de transporte, seguros, aranceles,

servicios aduaneros, manipulación del producto, costos administrativos y costos indirectos 41
6.6. Elementos clave y riesgos de cadena de suministros para la internacionalización 45
6.7. Empaque y embalaje: criterios para el costeo (peso, volumen y material) 48
6.8. Evaluación de riesgos operativos y plan de contingencia 51
6.9. Estrategias para reducir el costo en la cadena logística y la huella de carbono 55
7. Propuesta de valor agregado internacional (producto) 57
7.1. Carpeta del artista(bilingüe)(Catálogo de la obra (bilingüe) 57
7.2. Statement y carta de curadores (bilingüe) (curriculum andrea) 59
7.3. Protección de marca y autor (formato oficial) 61
7.4. Artículos promocionales 63
7.5. Evaluación y recomendaciones de estrategias para el posicionamiento en redes sociales (mock up) 64
7.6. Certificado de autenticidad de obra 66
7.7. Propuesta de intervención del espacio de exhibición 67
7.8. Propuesta de relaciones públicas internacionales: folleto, infografía, tríptico del artista, guión de rueda de prensa, evento de presentación o inauguración 68
8. Análisis financiero de la misión comercial internacional (tabla) 70
9. Programas de fomento, apoyos y financiamiento para participar en ferias, bienales y misiones internacionales 76
9.1 Apoyos federales 77
9.2 Programa nacional de eventos internacionales 79
9.3 Programas internacionales de apoyo 80
9.4 Apoyos estatales 82
REFERENCIAS 91

1. Fundamentación del trabajo

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

The Nook es un espacio creativo y cultural ubicado en Guadalajara, Jalisco, que surge con el propósito de conectar personas interesadas en el arte, la creatividad y la colaboración interdisciplinaria. Su propuesta integra coworking, exposiciones artísticas, talleres, cursos, producción audiovisual y eventos culturales, generando un ecosistema donde convergen artistas, emprendedores, diseñadores, fotógrafos y público interesado en la cultura.

Su identidad se construye a partir del concepto de “nook”, término en inglés que hace referencia a un rincón acogedor o espacio personal. Bajo esta filosofía, The Nook busca ofrecer un entorno seguro, hospitalario y flexible donde las personas puedan crear, aprender y establecer conexiones profesionales y personales.

La marca se caracteriza por promover valores como la creatividad, la colaboración, la inclusión y la construcción de comunidad. De acuerdo con la UNESCO (2022), los espacios culturales contemporáneos han evolucionado hacia modelos que no solo exhiben arte, sino que también facilitan la interacción social, el intercambio de conocimiento y la participación activa de las comunidades creativas.

La principal oferta de valor de The Nook radica en la integración de múltiples servicios dentro de un mismo espacio. A diferencia de una galería tradicional o de un cowork convencional, ofrece infraestructura especializada para la creación artística y audiovisual, programación cultural constante y oportunidades de networking entre perfiles diversos. Esta combinación fortalece la experiencia de los usuarios y genera un ecosistema creativo que favorece la innovación y la colaboración.

1.2. Descripción general del contexto del artista dentro de las industrias culturales

The Nook se desarrolla dentro del sector de las industrias culturales y creativas, las cuales comprenden actividades que tienen como base la creatividad, el talento y la producción de bienes y servicios con valor cultural, artístico y económico (UNCTAD, 2022).

Actualmente, Guadalajara se ha consolidado como uno de los principales polos creativos de México gracias al crecimiento de eventos relacionados con el arte, el diseño, la moda, la arquitectura y la producción audiovisual. Este contexto favorece la aparición de espacios híbridos que combinan actividades culturales, educativas y empresariales, respondiendo a nuevas formas de consumo cultural y de interacción profesional.

De acuerdo con la UNESCO (2022), las industrias culturales desempeñan un papel fundamental en la generación de empleo, el fortalecimiento de la identidad cultural y la creación de oportunidades económicas para artistas y emprendedores creativos. En este sentido, The Nook contribuye al desarrollo del ecosistema cultural local al proporcionar espacios para la exhibición, formación y producción artística.

Asimismo, las tendencias internacionales muestran un crecimiento en la demanda de espacios colaborativos y comunidades creativas, especialmente después de la pandemia, cuando surgió una mayor necesidad de interacción presencial y construcción de redes profesionales (Florida, 2019). Esto posiciona a The Nook dentro de una categoría emergente de espacios culturales multidisciplinarios con potencial para establecer vínculos nacionales e internacionales.

La ubicación estratégica de Guadalajara y su creciente relevancia dentro del panorama artístico latinoamericano representan una oportunidad para que The Nook se convierta en un actor relevante dentro de las redes de movilidad cultural, residencias artísticas e intercambios creativos internacionales.

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

Uno de los principales retos que enfrenta The Nook es la consolidación de su posicionamiento dentro del mercado cultural. Debido a que integra coworking, talleres, exposiciones, producción audiovisual y eventos culturales, existe cierta dificultad para comunicar claramente su propuesta de valor al público, generando confusión sobre la naturaleza del proyecto y limitando la conversión de visitantes en usuarios recurrentes.

Otro desafío importante es la sostenibilidad financiera. Las industrias culturales suelen enfrentar dificultades relacionadas con la monetización de experiencias artísticas y educativas, especialmente en contextos donde el consumo cultural compite con otras formas de entretenimiento y gasto personal (UNESCO, 2022). Además, al tratarse de un proyecto con menos de un año de operación, aún se encuentra en una etapa de consolidación de audiencia, alianzas estratégicas y reconocimiento de marca.

Sin embargo, las oportunidades son significativas. El crecimiento de la economía creativa a nivel mundial ha incrementado la demanda de espacios que promuevan la colaboración interdisciplinaria y el desarrollo de talento emergente (UNCTAD, 2022). Asimismo, la creciente importancia de las redes internacionales de artistas, los programas de movilidad cultural y las residencias artísticas abre posibilidades para que The Nook fortalezca su presencia en Latinoamérica.

Desde una perspectiva de internacionalización, el proyecto tiene la oportunidad de desarrollar alianzas con espacios creativos internacionales, participar como sede de eventos culturales vinculados a festivales de arte y promover intercambios de artistas mediante programas de residencias y colaboración. Estas iniciativas permitirían aumentar la visibilidad internacional de la marca, diversificar su oferta cultural y fortalecer su posicionamiento como un referente creativo dentro de la región latinoamericana.

En este contexto, la combinación de infraestructura, comunidad y programación cultural convierte a The Nook en un proyecto con potencial para integrarse a las dinámicas globales de las industrias culturales y creativas.

1.4. Validación de las condiciones de participación: feria, exposición internacional o misión comercial

Propuesta seleccionada: Eventos Satélite Internacionales durante ART WKND GDL

Como resultado del diagnóstico realizado con The Nook, se identificó que la alternativa de internacionalización más viable consiste en la organización de eventos satélite internacionales durante la realización de ART WKND GDL, uno de los eventos más relevantes para el ecosistema artístico y creativo de Guadalajara.

La estrategia no contempla la participación oficial dentro de ART WKND GDL, sino el aprovechamiento de la concentración de artistas, galeristas, coleccionistas, curadores, diseñadores y visitantes internacionales que se encuentran en la ciudad durante dichas fechas. De esta manera, The Nook podría desarrollar actividades propias que complementen la oferta cultural existente y le permitan posicionarse ante una audiencia internacional ya presente en Guadalajara.

Validación de compatibilidad con The Nook

A partir de la entrevista realizada con la directora operativa del espacio, se identificó que The Nook cuenta con las condiciones necesarias para implementar esta propuesta de manera efectiva.

Infraestructura adecuada

The Nook dispone de instalaciones que permiten la realización de actividades culturales y creativas orientadas a públicos nacionales e internacionales, entre las que destacan:

- Espacios para exposiciones temporales.
- Áreas para talleres y conferencias.
- Terrazas para actividades de networking.
- Estudio fotográfico y espacios de producción audiovisual.
- Áreas de convivencia para la comunidad creativa.

Esta infraestructura permite desarrollar eventos de pequeño y mediano formato sin requerir inversiones adicionales significativas.

Experiencia en actividades culturales

El espacio ya realiza actividades relacionadas con el arte y la creatividad, incluyendo exposiciones, talleres, inauguraciones y encuentros comunitarios. Esto demuestra que cuenta con experiencia operativa para coordinar eventos abiertos al público y colaborar con distintos perfiles creativos.

Afinidad con el público objetivo

Los asistentes que visitan Guadalajara durante ART WKND GDL presentan características compatibles con la comunidad que busca atraer The Nook. Entre ellos se encuentran:

- Artistas emergentes y consolidados.
- Diseñadores y creativos independientes.
- Curadores y gestores culturales.
- Coleccionistas.
- Emprendedores de industrias creativas.
- Público interesado en arte contemporáneo y diseño.

Esta coincidencia favorece la generación de relaciones profesionales y colaboraciones futuras.

Potencial de internacionalización

La realización de eventos satélite durante ART WKND GDL permitiría a The Nook:

- Incrementar su visibilidad ante audiencias internacionales.
- Establecer vínculos con artistas y gestores culturales extranjeros.
- Generar oportunidades de colaboración internacional.
- Posicionarse como un espacio relevante dentro del ecosistema creativo de Guadalajara.
- Fortalecer su imagen como punto de encuentro para la comunidad artística y cultural.

Factibilidad de implementación

La propuesta presenta una alta viabilidad debido a que aprovecha recursos ya existentes dentro de The Nook y no requiere la creación de una nueva sede, infraestructura especializada o inversiones elevadas.

Asimismo, al desarrollarse durante un evento que ya atrae visitantes internacionales a la ciudad, se reduce el esfuerzo necesario para convocar audiencias especializadas,

permitiendo concentrar los recursos en la calidad de la experiencia y en la generación de conexiones estratégicas.

Después de analizar las características del espacio, sus recursos disponibles y sus objetivos de crecimiento, se concluye que la organización de eventos satélite internacionales durante ART WKND GDL representa una alternativa viable y congruente con la estrategia de internacionalización de The Nook.

La propuesta aprovecha el flujo de visitantes internacionales generado por uno de los eventos culturales más importantes de Guadalajara, permitiendo incrementar la visibilidad del espacio, fortalecer su posicionamiento dentro de la comunidad creativa y generar oportunidades de vinculación con actores relevantes del ámbito artístico internacional.

2. El mercado del arte: situación y problemática actual

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

El mercado del arte en Jalisco se identifica como uno de los sectores económicos y creativos de gran importancia en México, destacándose principalmente por su diversidad artística, crecimiento constante y fuerte presencia de artistas emergentes. El estado, especialmente la ciudad de Guadalajara, se ha consolidado como un centro cultural relevante a nivel nacional gracias a la combinación entre tradición, innovación y desarrollo de industrias creativas.

Una de las razones primordiales que caracterizan al mercado del arte en Jalisco es la gran presencia del arte contemporáneo. Actualmente existe un amplio interés por disciplinas como la pintura, ilustración, fotografía, escultura, muralismo y diseño visual. Muchos artistas jóvenes han encontrado oportunidades para dar a conocer su trabajo a través de galerías independientes, exposiciones culturales, bazares creativos y espacios alternativos. Esto ha permitido que el acceso al arte sea más dinámico y cercano al público general.

Además, el mercado artístico jalisciense se divide en dos grandes sectores: el institucional y el comercial. Por un lado, el sector institucional está conformado por museos, galerías reconocidas, coleccionistas y eventos culturales de gran prestigio. Por otro lado, el sector comercial incluye la venta de obras mediante redes sociales, mercados independientes y encargos personalizados. Esta combinación permite que tanto artistas consolidados como emergentes puedan participar activamente dentro de la economía creativa del estado.

Otra característica importante es el gran impacto de las redes sociales en la difusión y comercialización del arte. Plataformas como Instagram y TikTok se han convertido en herramientas fundamentales para que los artistas promocionen sus obras, construyan una comunidad y generen ventas directas sin necesidad de intermediarios. Gracias a esto, el mercado del arte se ha modernizado y adaptado a las nuevas formas de consumo cultural.

Asimismo, Jalisco cuenta con una importante oferta de ferias, festivales y eventos artísticos que fortalecen el desarrollo cultural del estado. Actividades como exposiciones colectivas, mercados de arte y encuentros culturales fomentan la participación de nuevos talentos y atraen tanto a compradores como a turistas interesados en el arte y la cultura mexicana.

El mercado del arte en Jalisco también se prioriza por la importancia de las relaciones sociales y el networking. Para muchos artistas, asistir a eventos culturales, colaborar con otros creadores y mantener contacto con galeristas y promotores culturales resulta fundamental para crecer profesionalmente dentro del medio artístico.

2.2. Problemática actual

El mercado del arte en Jalisco atraviesa distintos desafíos relacionados con la economía, el consumo cultural y las condiciones en las que se encuentran el lugar donde trabajan los artistas. A pesar del crecimiento de la industria creativa en el estado, muchos espacios culturales y creadores independientes enfrentan dificultades para mantenerse económicamente estables.

Uno de los principales problemas es la falta de apoyo financiero para artistas emergentes. Gran parte de los creadores depende de ventas ocasionales, exposiciones temporales o trabajos independientes para generar ingresos. Esto provoca inestabilidad económica y limita el desarrollo de nuevos proyectos artísticos. Los programas gubernamentales y apoyos culturales suelen ser insuficientes para cubrir las necesidades del sector.

El bajo consumo de arte también afecta al mercado. En muchos casos, las obras artísticas son consideradas productos secundarios dentro del gasto familiar. El incremento en el costo de vida y las prioridades económicas de la población reducen las posibilidades de compra de arte y asistencia a eventos culturales.

La competencia dentro del sector creativo ha aumentado considerablemente. Las redes sociales permiten que más artistas promocionen su trabajo, pero también generan saturación en el mercado. Destacar entre una gran cantidad de propuestas se vuelve cada vez más complicado, especialmente para quienes apenas comienzan su carrera.

La digitalización ha cambiado la manera de vender y promocionar arte. Actualmente, los artistas necesitan conocimientos en marketing digital, fotografía, edición y creación de contenido para tener mayor alcance en plataformas como Instagram o TikTok. Muchos creadores no cuentan con experiencia en estas áreas, lo que representa una desventaja frente a proyectos con mayor inversión publicitaria.

Las galerías y espacios culturales independientes también enfrentan problemas económicos debido al incremento en rentas, mantenimiento y costos operativos. Algunos proyectos culturales no logran sostenerse a largo plazo, especialmente cuando dependen únicamente de eventos presenciales o ventas directas.

Otro aspecto importante es la informalidad laboral dentro del sector artístico. Muchos artistas trabajan sin contratos estables, seguridad social o ingresos fijos. Esta situación genera incertidumbre económica y dificulta la profesionalización del medio cultural.

2.3. El arte como inversión

El arte se ha convertido en una alternativa de inversión cada vez más relevante dentro de los mercados financieros y patrimoniales. Además de su valor cultural y estético, las obras artísticas pueden aumentar su valor con el tiempo, convirtiéndose en activos capaces de generar rendimientos económicos. Por esta razón, inversionistas, coleccionistas y empresas consideran el arte como una forma de diversificar su patrimonio y proteger su capital frente a la inflación o la volatilidad de otros mercados.

La característica más importante del arte como inversión es que se trata de un activo alternativo. A diferencia de instrumentos tradicionales como acciones, bonos o bienes raíces, el importe de una obra depende de factores como la trayectoria del artista, la autenticidad, la rareza, la demanda del mercado y el prestigio cultural de la pieza. Esto provoca que el comportamiento del mercado artístico sea distinto al de otros sectores financieros.

El arte también es considerado un activo refugio, ya que algunas obras mantienen o incrementan su valor a largo plazo, incluso durante periodos de incertidumbre económica. Diversos estudios destacan que el arte puede ayudar a diversificar riesgos dentro de un portafolio de inversión debido a que su comportamiento no siempre está directamente relacionado con las bolsas de valores o los mercados financieros tradicionales.

Sin embargo, invertir en arte también da como resultado riesgos importantes. El principal problema es la baja liquidez, ya que vender una obra puede tomar tiempo y depender de la demanda del mercado. Además, la valuación de las piezas suele ser subjetiva, lo que dificulta

determinar un precio exacto. Existen también riesgos relacionados con falsificaciones, robo de obras, costos de mantenimiento, seguros y comisiones de galerías o casas de subasta.

Actualmente, el mercado del arte continúa evolucionando gracias a las plataformas digitales, ferias internacionales y nuevas formas de inversión como la fraccionalización de obras o los fondos de arte. Esto ha permitido que más personas puedan participar en el mercado artístico sin necesidad de adquirir piezas de alto valor económico. Aun así, especialistas recomiendan contar con asesoría profesional y conocimiento del sector antes de realizar inversiones importantes.

2.4. Importancia y valor de las industrias culturales

Las industrias culturales ocupan hoy un lugar estratégico en el debate sobre el desarrollo económico y social de América Latina. Lejos de ser un sector marginal, representan un tejido complejo donde convergen la identidad, la creatividad, la economía y la política. Desde México hasta Argentina, pasando por Colombia y Brasil, la región ha comenzado a reconocer que su riqueza simbólica, sus tradiciones y su diversidad étnica constituyen un capital productivo de enorme potencial, aunque ese reconocimiento llegue cargado de tensiones.

García Canclini (2000) describió con precisión esta doble naturaleza al señalar que las industrias culturales son al mismo tiempo un recurso económico y una fuente de identidad y cohesión social, lo que exige un enfoque que busque tanto el aprovechamiento de sus aptitudes para el desarrollo económico como garantizar que ese crecimiento favorezca la creatividad y la diversidad cultural. Esta tensión es especialmente significativa en América Latina, una región que el mismo autor propone entender no como un bloque homogéneo, sino como un espacio cultural en el que coexisten muchas identidades, heterogeneidad que se hace evidente en industrias como la música, donde conviven géneros nacionales vinculados a sectores sociales específicos y a momentos históricos concretos.

El peso económico del sector es difícil de ignorar. En el caso de México, las industrias culturales y creativas representan 55,000 millones de dólares, cifra que supera más del doble lo que el país recibe por concepto de remesas del exterior. A nivel nacional, las industrias culturales se ubican como el cuarto sector más importante de la economía mexicana, sólo por debajo de la maquiladora, el petróleo y el turismo, superando incluso a las telecomunicaciones y al sector agropecuario. Sin embargo, a pesar de estos números, existe un consenso institucional en que la región aprovecha apenas una fracción de su potencial. Si los países de América Latina quieren alcanzar un crecimiento balanceado e incrementar su

competitividad, es vital fomentar estas industrias, generando condiciones necesarias para que prosperen la creatividad y la innovación en una cultura de emprendimiento.

En un escenario donde las industrias culturales han pasado a ser actores predominantes en la formación de la esfera pública, se produce paradójicamente una reducción de la producción editorial y cinematográfica y una transnacionalización de la propiedad de los medios de producción. Esto se agudiza porque América Latina exporta mucha más cultura hacia Europa y Estados Unidos que hacia sus propios vecinos de la región, y muchos de sus artistas más exitosos residen fuera, lo que provoca que gran parte de los recursos generados no lleguen a las naciones de origen. Como señala García Canclini, la globalización, al exacerbar la competencia internacional y desestructurar la producción cultural endógena, favorece la expansión de industrias con capacidad tanto de homogeneizar como de atender las diversidades culturales.

A escala local, Jalisco ofrece uno de los ejemplos más relevantes de cómo un territorio puede convertirse en referente de economía creativa. La Ciudad Creativa Digital de Guadalajara concentra industrias como la producción de cine, televisión, videojuegos, animación digital y aplicaciones móviles, posicionando al estado como un centro productivo de vanguardia en la economía global. Esta especialización ha tenido respaldo institucional concreto: el Plan Municipal de Desarrollo y Gobernanza 2021–2024 establece estrategias para fortalecer las industrias creativas y culturales mediante programas como Creativa GDL, Guadalajara Diseña, Catapulta Creativa y Agenda Internacional. No obstante, los propios investigadores advierten que estas políticas imponen retos estructurales para la continuidad de recursos presupuestales, el desarrollo de capacidades empresariales y la consolidación de comunidades creativas.

2.5. Impacto social y económico de las industrias culturales (Jalisco)

Las industrias culturales representan un sector estratégico para el desarrollo económico y social de Jalisco. Estas actividades incluyen áreas como las artes visuales, música, cine, diseño, artesanías, medios digitales, literatura, arquitectura y producción audiovisual. Su crecimiento ha permitido generar empleo, fortalecer la identidad cultural y promover la innovación dentro de la economía estatal.

En el aspecto económico, las industrias culturales contribuyen de manera importante al Producto Interno Bruto estatal. Estudios recientes señalan que el sector cultural representa aproximadamente el 3% del PIB de Jalisco, una cifra similar al promedio nacional y cercana a indicadores internacionales relacionados con la economía creativa. Además, el sector

genera miles de empleos directos e indirectos en actividades relacionadas con la producción artística, servicios creativos, entretenimiento y turismo cultural.

Otro impacto económico relevante es el crecimiento de empresas vinculadas a actividades culturales y creativas. Jalisco cuenta con un ecosistema empresarial relacionado con diseño, fotografía, arquitectura, contenidos digitales y producción audiovisual. Esto ha favorecido la atracción de inversión, el desarrollo de nuevos negocios y la creación de oportunidades para emprendedores creativos.

En el ámbito social, las industrias culturales contribuyen al fortalecimiento de la identidad y cohesión social. Las actividades culturales permiten preservar tradiciones, promover la participación comunitaria y generar espacios de convivencia. Eventos artísticos, festivales y expresiones culturales ayudan a fortalecer el sentido de pertenencia y el intercambio cultural entre distintos grupos sociales.

Las industrias culturales también tienen un impacto importante en la educación y la innovación. El desarrollo de actividades creativas impulsa habilidades relacionadas con el pensamiento crítico, la comunicación, el diseño y el uso de nuevas tecnologías. Esto ha favorecido la creación de proyectos relacionados con contenidos digitales, software creativo y economía del conocimiento.

En el siglo XXI, la presencia de las industrias creativas y culturales en los espacios económicos subnacionales está transformando los sistemas productivos, focalizándose en los recursos intangibles relacionados con la creatividad, el conocimiento y la innovación, generando impactos en el crecimiento económico y en el tipo de empleos que se ofertan y demandan. En ese sentido, tanto por número de establecimientos como por número de empleados en el sector cultural, Jalisco es un territorio idóneo dentro de la República Mexicana para servir de laboratorio y punta de lanza en la redefinición de la política pública frente a los retos económicos, sociales y de desigualdad que siguen padeciendo las comunidades culturales.

Existen problemas relacionados con financiamiento limitado, informalidad laboral y desigualdad de oportunidades dentro de algunas actividades culturales. También persisten retos para garantizar el acceso igualitario a la cultura y fortalecer políticas públicas que impulsen el desarrollo sostenible de las industrias creativas.

El impacto social del sector es igual de significativo, aunque más difícil de cuantificar. Jalisco es, en palabras de sus propios investigadores culturales, mucho más que sus iconos más exportados. El mariachi, el tequila y la charrería han sido anclas indispensables para

simplificar la diversidad jalisciense y arraigar un nacionalismo entendible y promocionable, pero al hablar de pueblos e identidades, estos estereotipos resultan insuficientes e imprecisos frente a la riqueza cultural real del estado. Esta tensión entre el ícono exportable y la cultura viva es central para entender el verdadero alcance social de las industrias culturales: su valor no está solo en lo que se vende hacia afuera, sino en lo que cohesiona hacia adentro.

Las industrias culturales en Jalisco tienen un impacto significativo tanto en la economía como en el desarrollo social. Además de generar empleo e inversión, contribuyen al fortalecimiento de la identidad cultural, la innovación y la integración comunitaria. Su crecimiento posiciona al sector creativo como una de las áreas con mayor potencial para el desarrollo sostenible del estado.

3. Proceso de selección de proyectos

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

Con la finalidad de identificar oportunidades que contribuyan al proceso de internacionalización de The Nook, se analizaron diversos eventos culturales y creativos que generan la llegada de artistas, galeristas, curadores, coleccionistas y profesionales de las industrias creativas a México y particularmente a Guadalajara.

Estos eventos representan oportunidades para desarrollar actividades complementarias, exposiciones temporales, encuentros de networking y colaboraciones internacionales que permitan incrementar la visibilidad de The Nook ante audiencias especializadas.

ART WKND GDL

ART WKND GDL es una plataforma que promueve el arte contemporáneo, el diseño y la arquitectura a través de exposiciones, recorridos, actividades culturales y experiencias creativas desarrolladas en distintos espacios de Guadalajara.

Este evento atrae visitantes nacionales e internacionales interesados en el sector artístico, convirtiéndose en una oportunidad para que The Nook organice actividades paralelas y aproveche la presencia de públicos especializados que ya se encuentran en la ciudad.

Feria Internacional del Libro de Guadalajara (FIL)

La Feria Internacional del Libro de Guadalajara es uno de los encuentros culturales más importantes de América Latina y reúne anualmente visitantes provenientes de diversos países.

Además del sector editorial, la FIL atrae ilustradores, diseñadores, artistas visuales, fotógrafos y gestores culturales, generando oportunidades de vinculación para espacios creativos interesados en ampliar su red de contactos internacionales.

Festival Internacional de Cine en Guadalajara (FICG)

El Festival Internacional de Cine en Guadalajara reúne profesionales de la industria audiovisual, incluyendo directores, productores, fotógrafos, artistas visuales y representantes de instituciones culturales internacionales.

La presencia de este perfil de visitantes representa una oportunidad para que The Nook organice actividades relacionadas con la fotografía, la producción audiovisual y la creatividad multidisciplinaria.

Festival Cultural de Mayo

El Festival Cultural de Mayo promueve el intercambio artístico y cultural mediante exposiciones, conciertos, espectáculos y actividades académicas con la participación de artistas nacionales e internacionales.

La diversidad de públicos y disciplinas que convergen en este evento puede generar oportunidades de colaboración y proyección para espacios culturales independientes.

Material Art Fair

Material Art Fair es una de las ferias de arte contemporáneo más reconocidas de México. Su enfoque en proyectos independientes, galerías emergentes y propuestas innovadoras la convierte en un punto de encuentro para artistas, curadores y coleccionistas internacionales.

La asistencia o vinculación con este tipo de eventos permite identificar tendencias, generar contactos estratégicos y explorar futuras oportunidades de colaboración internacional.

Comparación de alternativas

Evento	**Ubicación**	**Alcance internacional**	**Afinidad con The Nook**
ART WKND GDL	Guadalajara	Alto	Muy alta
FIL Guadalajara	Guadalajara	Alto	Alta
FICG	Guadalajara	Alto	Alta
Festival Cultural de Mayo	Guadalajara	Medio-Alto	Alta
Material Art Fair	Ciudad de México	Alto	Media-Alta

Selección de la alternativa

Después de analizar las opciones identificadas, se determinó que ART WKND GDL representa la alternativa más adecuada para la estrategia propuesta. Su enfoque en las industrias creativas, la presencia de audiencias internacionales y su realización en Guadalajara permiten que The Nook aproveche el flujo de visitantes especializados mediante la organización de eventos satélite con una inversión accesible y un alto potencial de visibilidad.

Las demás opciones pueden considerarse oportunidades complementarias para futuras acciones de vinculación y posicionamiento internacional.

Matriz de evaluación

Criterio	Peso	ARGENTINA	COLOMBIA	CHILE
Tamaño del mercado	20%	4	4	3
Poder adquisitivo	20%	3	3	4
Afinidad cultural	15%	5	5	4
Interés por el diseño, arte o sostenibilidad	15%	5	4	4
Facilidad logística	10%	3	4	3
Competencia	10%	3	4	3
Acceso mediante canales digitales	10%	4	4	4
Total	**100%**	78%	81%	73%

Interpretación de resultados

80 a 100 puntos
Mercado altamente atractivo.

60 a 79 puntos
Mercado atractivo con oportunidades.

40 a 59 puntos
Mercado con potencial moderado.

Menos de 40 puntos
Mercado poco recomendable en esta etapa.

Conclusión

Mercado prioritario:
_____Colombia_____

Mercado secundario:

_____Argentina_____

Mercado de exploración futura:

_____Chile_____

Justificación:

La razón más fuerte por la que Colombia es el mercado más atractivo es la afinidad cultural que tiene con México. Ambos países comparten el idioma, valores sociales similares y una fuerte conexión con las expresiones artísticas y culturales como parte de su identidad. Además, Colombia cuenta con una comunidad creativa activa y una creciente valoración del arte contemporáneo, lo que facilita la generación de colaboraciones, residencias artísticas y eventos culturales. A esto se suman ventajas importantes en términos logísticos y de conectividad, que favorecen el desarrollo de proyectos binacionales.

Argentina también es atractivo por su alto interés en el arte, diseño y cultura, aunque puede presentar mayores retos económicos y logísticos.

Chile se podría plantear como un mercado de exploración para ocasiones futuras, ya que tiene muy buena estabilidad y poder adquisitivo. Un elemento menos favorable es que el mercado artístico es más pequeño y presenta una competencia importante entre los actores ya establecidos.

3.2. Contexto de la exhibición

ART WKND GDL es uno de los eventos más importantes del ecosistema artístico y creativo de Guadalajara. Durante este evento se reúnen artistas, galeristas, curadores, coleccionistas,

diseñadores, gestores culturales y visitantes nacionales e internacionales interesados en el arte contemporáneo, el diseño y las industrias creativas.

La propuesta para The Nook consiste en desarrollar eventos satélite paralelos a la programación oficial de ART WKND GDL, aprovechando la presencia de visitantes especializados que ya se encuentran en la ciudad. Gracias a su infraestructura multidisciplinaria, que incluye espacios para exposiciones, estudio fotográfico, áreas de coworking, talleres y zonas de convivencia, The Nook puede ofrecer experiencias complementarias enfocadas en el intercambio creativo, la exhibición de proyectos artísticos y la generación de conexiones profesionales.

Este contexto permite que el espacio se posicione como un punto de encuentro para la comunidad artística local e internacional, fortaleciendo su presencia dentro del ecosistema cultural de Guadalajara.

3.3. Justificación de participación

La participación de The Nook mediante la organización de eventos satélite durante ART WKND GDL resulta estratégica debido a la afinidad existente entre el perfil de los asistentes al evento y la comunidad creativa que actualmente forma parte del espacio.

Además, esta alternativa permite aprovechar recursos e infraestructura ya disponibles, reduciendo costos de implementación y facilitando la realización de actividades con alcance internacional. La presencia de artistas, diseñadores, gestores culturales y visitantes extranjeros representa una oportunidad para generar nuevas alianzas, incrementar la visibilidad de la marca y fortalecer su posicionamiento dentro de las industrias culturales.

Asimismo, esta estrategia es congruente con la visión de crecimiento de The Nook, ya que impulsa la creación de redes de colaboración internacionales y contribuye a consolidar al espacio como un referente creativo en Guadalajara.

3.4. Beneficios de la participación

La participación de The Nook durante ART WKND GDL puede generar diversos beneficios para el proyecto:

- Mayor visibilidad ante audiencias nacionales e internacionales.
- Generación de alianzas con artistas, curadores y gestores culturales extranjeros.
- Incremento del reconocimiento y posicionamiento de la marca.
- Atracción de nuevos usuarios interesados en actividades creativas y culturales.
- Fortalecimiento de la comunidad artística que participa dentro del espacio.
- Creación de oportunidades para futuros programas de intercambio y residencias artísticas.
- Incremento del networking entre emprendedores, artistas y profesionales creativos.
- Aprovechamiento de la infraestructura existente para desarrollar actividades de alto impacto con una inversión accesible.
- Consolidación de The Nook como un espacio innovador que integra arte, cultura, coworking y experiencias creativas en un mismo lugar.

En conjunto, estos beneficios contribuirán al crecimiento y fortalecimiento de The Nook, permitiéndole ampliar su alcance y avanzar en su proceso de internacionalización.

4. Estrategia de precios internacional

4.1 Valoración de obra internacional

	5% **Relación con pares:**	20% **Donde está colocada su obra:**	20% **Etapa de producción**	20% **Exposiciones**	5% **Estadísticas del valor de mercado**	5% **Producción**	20% **Crítica de arte**	5% **Demanda**	**Total** **100%**
Variable	Colaboraciones Validación de pares	Coleccionistas privados Instituciones Publicas Compradores directos Compradores indirectos	Inicial Consolidado Final	Individuales Colectiva Nacional Internacionales Donde ha expuesto Formación	Inicial Actual Promedio Mercado primario Mercado secundario	Actual En pausa Finita/ no hay más obra, muerte o abandono	Favorable Desfavorable	Cuanto tarda en colocar una obra Numero de exposiciones al año	
Autor	Autores emergentes y de media carrera	Compradores directos, coleccionistas emergentes, comisiones privadas, ferias, pop ups, exposiciones temporales, contacto	Iniciales o de consolidación	Esposiciones colectivas, showcases, eventos híbridos de artes, diseño y comunidad	Primario principalmente	Producción activa en general	Variado, depende del perfil del artista y coleccionismo emergete	Dependiendo del precio, tracyectoria del artista (semanas o meses mediante seguimiento directo o redes sociales)	

4.2 Estrategia de precios internacionales para el producto: REI, costeo neto

Para los artistas participantes, The Nook ofrece dos modalidades de colaboración. En caso de realizar una exposición, el espacio es proporcionado por The Nook sin costo de renta, aplicando una comisión del 30% sobre las ventas de obra generadas durante la exhibición. Adicionalmente, para artistas que requieran un espacio de trabajo temporal, se encuentra en desarrollo un programa de residencias artísticas con una cuota estimada de $3,500 MXN mensuales. Esta membresía contempla el uso del espacio de residencia, acceso en horario de 9:00 a 18:00 horas y almacenamiento de materiales en lockers asignados.

4.3 Evaluación de costos del producto: costos fijos, variables, precio por unidad, margen contribución por unidad, punto de equilibrio, margen de seguridad, relación costos y volumen

COSTEO DE EXPORTACION A IMPORTACION TEMPORAL O DEFINITIVA

Objetivo. Establecer una metodología sencilla para determinar el costo total de una obra de arte desde la exportación por parte del artista hasta su posible importación definitiva por una galería.

Esto va a depender del valor factura que se elija; un incoterm sugerido en este caso sería un FCA.

1. Determinar el valor de la obra
    - Materiales utilizados.
    - Experiencia y trayectoria del artista.
    - Margen de utilidad deseado.
    - *Resultado: Valor comercial de la obra.*

2. Costos de exportación (país de origen)
    - Embalaje especializado.
    - Seguro de transporte.
    - Transporte interno hasta aeropuerto o puerto.
    - Honorarios de agentes aduanales.
    - Documentación de exportación.
    - Regulaciones no arancelarias aplicables.
    - *Resultado: Valor de exportación.*

3. Valor en aduana
    - Tomar como base el valor comercial de la obra.
    - Agregar embalaje, transporte y seguro internacional según el Incoterm utilizado.
    - *Resultado: Valor en aduana.*

4. Importación temporal por parte de la galería
    - Ingreso de la obra para exposición, feria o promoción comercial.
    - Verificación de regulaciones no arancelarias.
    - Cumplimiento de requisitos del régimen temporal.
    - Costos administrativos y aduaneros.

5. Gastos en destino
    - Maniobras y almacenaje.
    - Honorarios del agente aduanal.
    - Transporte local.
    - Seguro en destino.
    - Montaje y exhibición.
    - Comisiones de la galería.(Sería un costo para el exportador, no para el importador)

6. Importación definitiva (si la obra se vende)
   - Cambio de régimen temporal a definitivo.
   - Pago de impuestos y aranceles aplicables.
   - Cumplimiento de requisitos de importación definitiva.

RESUMEN DE COSTEO:
Valor de la obra + Costos de exportación + Transporte y seguro internacional = Valor en aduana

Valor en aduana + Gastos aduaneros en destino + Transporte local + Costos de exhibición y comercialización + Impuestos y aranceles (si aplica importación definitiva) = Costo total de la operación.

Las dos modalidades de precios que maneja The nook actualmente son membresías y renta de espacios por separado:

Membresías:

PMers- Entrada al ecosistema creativo a partir de las 2:00 pm, esta es la membresía más básica por los horarios que contiene la membresía. $1,350.00 mensuales.

Hot Spaces- Es la membresía intermedia, permite el uso de los espacios principales desde las 9:00 am hasta la hora de cierre. $3,450.00 mensuales.

Hot Spaces +- Membresía más completa, acceso a todos los espacios que ofrece The Nook, desde las 9:00 am hasta las 6:00pm que cierra el negocio. $5,350.00 mensuales.

Residents es el programa de membresías de The Nook, diseñado para equipos creativos, emprendedores y empresas que buscan un espacio de trabajo privado dentro de una comunidad creativa. Las membresías incluyen oficina privada amueblada, 10 horas mensuales de sala de juntas, 20% de descuento en servicios, internet, limpieza, seguridad, café, domicilio fiscal y acceso a una red de talento y colaboración.

Los espacios están pensados para equipos de 1 a 14 personas, con opciones que van desde oficinas compactas como El Proyectito (desde $4,603 MXN al mes) hasta espacios colaborativos de mayor capacidad como El Atelier, La Escena, El Laboratorio, El Pabellón y El Proyecto, que alcanzan los $34,336 MXN mensuales, IVA incluido.

Cada espacio cuenta con características particulares —como vistas a Av. Hidalgo, acceso a terraza, áreas colaborativas, privados adicionales o closets— permitiendo elegir la configuración que mejor se adapte al tamaño y dinámica de cada equipo. Las membresías están disponibles en plazos de 3, 6 o 12 meses, con una inscripción de $3,500 por persona.

Tipo de Membresía	Capacidad	Desde
Individual / Micro equipo	1–2 personas	$4,602.88 MXN
Equipo pequeño	2–6 personas	$7,331.20 MXN
Equipo mediano	4–10 personas	$19,859.20 MXN
Equipo grande	8–14 personas	$23,339.20 MXN
Estudios creativos premium	8–12 personas	$34,336.00 MXN

ESPACIOS

Espacio	3 hrs	6 hrs	9 hrs	12 hrs
Foros	$1,320 MXN	$2,560 MXN	$3,600 MXN	$4,400 MXN
Estudio Foro 36	$1,650 MXN	$3,200 MXN	$4,500 MXN	$5,500 MXN
Terraza	$3,500 MXN	-	-	-

Salas de Juntas

Duración	Sala 12 Personas	Sala 08 Personas
1 hr	$800 MXN	$650 MXN
2 hrs	$1,500 MXN	$1,200 MXN
3 hrs	$2,100 MXN	$1,700 MXN
4 hrs	$2,600 MXN	$2,100 MXN
8 hrs	$3,600 MXN	$2,900 MXN

5. Análisis del mercado: segmento, competencia, producto, consumidor del país destino

5.1. Segmentación socioeconómica del país destino

- ***Argentina***

La segmentación socioeconómica en Argentina se divide principalmente en tres estratos (clase alta, media y baja), cuya pirámide actual muestra un marcado desequilibrio: la mitad de los hogares pertenece a la clase baja, un 44% a la clase media y solo un 6% a la clase alta.

Esta clasificación se estructura de la siguiente manera:

- Clase Alta (6% de la población):

Incluye a los sectores más adinerados. El 3% más rico percibe ingresos que superan los $30 millones de pesos mensuales, mientras que la clase media-alta se ubica en el rango de $15 a $30 millones de pesos mensuales para un grupo familiar tipo.

- Clase Media (44% de la población):

Se ha reducido y dividido considerablemente. Está compuesta por la *clase media típica* (aprox. 18%), que percibe cerca de $3.8 millones de pesos mensuales, y la *clase media baja/vulnerable* (aprox. 26%), con ingresos de $1.9 millones de pesos mensuales.

- Clase Baja (50% de la población):

Representa la mitad de los hogares. Se subdivide en la *clase baja no pobre* (clase baja superior) y la *clase baja en pobreza* (incluyendo la indigencia), que engloba a quienes no logran cubrir la Canasta Básica.

A nivel de mediciones oficiales, el INDEC utiliza la Encuesta Permanente de Hogares para medir la pobreza por ingresos, contrastándolos con la Canasta Básica Alimentaria y la Canasta Básica Total para establecer límites estrictos.

- ***Colombia***

La segmentación socioeconómica en Colombia se basa principalmente en el sistema de **estratos socioeconómicos**, que clasifica a los hogares del 1 al 6 según las características de la vivienda y su entorno. La distribución actual muestra una mayor concentración en los estratos medios y bajos, mientras que los estratos altos representan una proporción menor de la población.

Esta clasificación se estructura de la siguiente manera:

Clase Alta (Estratos 5 y 6):
Representa aproximadamente entre el 5% y el 10% de la población. Incluye a empresarios, altos directivos y profesionales con elevados ingresos y capacidad de consumo. Se caracteriza por una fuerte inversión en patrimonio, educación, bienes raíces y productos premium.

Clase Media (Estratos 3 y 4):
Constituye cerca del 40% de la población. Está integrada por empleados, profesionales, comerciantes y pequeños empresarios. Se trata del segmento con mayor capacidad de

consumo masivo y acceso a crédito, enfocado en la adquisición de vivienda, educación y bienes duraderos.

Clase Baja (Estratos 1 y 2):
Agrupa aproximadamente al 50% de la población. Incluye hogares con ingresos limitados y mayor vulnerabilidad económica. El gasto se concentra principalmente en necesidades básicas, y las decisiones de compra suelen estar fuertemente influenciadas por el precio, los subsidios y las facilidades de financiamiento.

A nivel oficial, la clasificación por estratos es utilizada por el gobierno colombiano para la asignación de subsidios y el cobro diferencial de servicios públicos. Sin embargo, para fines de investigación de mercados también se consideran variables como ingresos, nivel educativo, ocupación y capacidad de consumo para complementar el análisis socioeconómico de los hogares.

5.2. Características del consumidor de arte

El consumidor de arte vinculado a The Nook se caracteriza principalmente por ser un público joven adulto, creativo y con interés en el arte contemporáneo, el diseño, la fotografía y las experiencias culturales. Este segmento está conformado por artistas, diseñadores, emprendedores creativos, estudiantes, profesionistas y coleccionistas emergentes que buscan propuestas innovadoras y accesibles.

A diferencia del coleccionista tradicional, los consumidores que frecuentan The Nook valoran no solo la adquisición de obras, sino también la experiencia cultural, el contacto directo con los artistas y la participación en actividades colaborativas como exposiciones, talleres, mercados creativos y eventos interdisciplinarios. Además, suelen informarse y descubrir nuevas propuestas artísticas a través de redes sociales, especialmente Instagram y TikTok.

Su capacidad de compra es variable, pero existe una tendencia creciente hacia el coleccionismo emergente, donde los compradores buscan obras originales a precios accesibles, apoyando a artistas en etapas iniciales o de consolidación. Asimismo, este consumidor valora la autenticidad, la creatividad, el impacto cultural y la posibilidad de formar parte de una comunidad artística activa.
El consumidor de arte de The Nook prioriza experiencias culturales significativas, la conexión con procesos creativos contemporáneos y el apoyo al talento emergente, convirtiéndose en un público clave para el desarrollo de las industrias culturales y creativas en Guadalajara.

5.3. Segmentación por tribus

Para fortalecer la estrategia de internacionalización de The Nook, se identificaron las principales tribus o comunidades culturales que presentan afinidad con la propuesta de valor del espacio. Estas tribus comparten intereses, estilos de vida y comportamientos relacionados con la creatividad, el arte y la colaboración, convirtiéndose en públicos estratégicos para futuras actividades y eventos internacionales.

Artistas contemporáneos

Esta tribu está conformada por creadores visuales que desarrollan propuestas relacionadas con pintura, ilustración, fotografía, escultura, arte digital y disciplinas experimentales.

Características:

- Buscan espacios para exhibir su trabajo.
- Valoran la colaboración interdisciplinaria.
- Participan activamente en exposiciones y eventos culturales.
- Mantienen interés por tendencias artísticas internacionales.

Relación con The Nook:
Representan uno de los segmentos más relevantes debido a que el espacio busca fomentar la creación artística, la exhibición de obra y la generación de conexiones entre artistas de diferentes contextos culturales.

Diseñadores y creativos independientes

Incluye diseñadores gráficos, diseñadores de moda, ilustradores, arquitectos, fotógrafos y profesionales vinculados a las industrias creativas.

Características:

- Buscan inspiración, networking y colaboración.
- Consumen experiencias culturales y creativas.
- Utilizan espacios de coworking y producción.
- Mantienen una fuerte presencia en medios digitales.

Relación con The Nook:
El modelo de comunidad creativa de The Nook responde directamente a las necesidades de este grupo, ofreciendo espacios de trabajo, intercambio profesional y desarrollo de proyectos.

Nómadas digitales y trabajadores creativos internacionales

Corresponde a profesionales que trabajan de manera remota y que buscan espacios con identidad cultural durante sus estancias temporales en diferentes ciudades.

Características:

- Consumen experiencias locales auténticas.
- Buscan comunidades abiertas y colaborativas.
- Valoran espacios flexibles y multidisciplinarios.
- Participan activamente en actividades de networking.

Relación con The Nook:
La combinación de coworking, actividades culturales y comunidad creativa convierte al espacio en una opción atractiva para este perfil de visitantes internacionales.

Gestores culturales y promotores de arte

Está integrada por curadores, organizadores de eventos, gestores culturales y profesionales dedicados a la difusión artística.

Características:

- Buscan espacios para desarrollar proyectos culturales.
- Generan redes de colaboración.
- Participan en festivales, ferias y exposiciones.
- Mantienen contacto con instituciones artísticas nacionales e internacionales.

Relación con The Nook:
Representan aliados estratégicos para impulsar exposiciones, talleres y actividades que fortalezcan la proyección internacional del espacio.

Consumidores de experiencias culturales

Esta tribu incluye personas interesadas en asistir a exposiciones, talleres, conferencias y eventos relacionados con el arte, el diseño y la creatividad.

Características:

- Consumen actividades culturales de manera frecuente.
- Buscan experiencias auténticas y diferenciadas.
- Participan en comunidades creativas locales.
- Mantienen interés por nuevas propuestas artísticas.

Relación con The Nook:
Constituyen el público potencial para las exhibiciones y eventos satélite que forman parte de la estrategia de internacionalización.

Las tribus identificadas comparten valores relacionados con la creatividad, la innovación, la colaboración y el intercambio cultural. Entre ellas, los artistas contemporáneos, diseñadores creativos y nómadas digitales representan los segmentos de mayor afinidad con la propuesta de valor de The Nook, por lo que se consideran públicos prioritarios para el desarrollo de actividades y eventos con enfoque internacional.

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

Los coleccionistas de arte en Colombia y Argentina comparten un interés creciente por el arte contemporáneo latinoamericano, aunque presentan algunas diferencias relacionadas con sus contextos culturales y mercados artísticos. En ambos países predominan compradores de nivel socioeconómico medio-alto y alto, conformados por empresarios, profesionales, inversionistas, directivos, gestores culturales y amantes del arte que buscan tanto valor estético como potencial de inversión.

En Colombia, el coleccionista suele mostrar una fuerte inclinación hacia artistas emergentes y propuestas innovadoras. Existe una cultura de coleccionismo en crecimiento impulsada por eventos como ARTBO y por el fortalecimiento de galerías y espacios independientes. Los compradores valoran la autenticidad, la identidad cultural y la posibilidad de establecer contacto directo con los artistas.

Por su parte, en Argentina, el coleccionista posee una tradición más consolidada dentro del mercado del arte latinoamericano. Además de interesarse por artistas contemporáneos, suele valorar la trayectoria, el reconocimiento institucional y la calidad conceptual de las obras. Es común que participe en ferias, galerías, subastas y exposiciones, considerando el arte como una inversión cultural y patrimonial a largo plazo.

En ambos mercados existe una nueva generación de coleccionistas jóvenes que descubre artistas a través de redes sociales, plataformas digitales y espacios culturales alternativos. Este segmento busca obras accesibles, experiencias culturales significativas y proyectos que promuevan la interacción entre artistas y comunidad, características que coinciden con la propuesta de valor de The Nook.

Características principales del coleccionista en Colombia y Argentina:

- Nivel socioeconómico medio-alto y alto.
- Interés por el arte contemporáneo y latinoamericano.
- Valora la originalidad, autenticidad y propuesta conceptual de las obras.
- Busca tanto satisfacción estética como oportunidades de inversión.
- Participa activamente en ferias, galerías y eventos culturales.
- Utiliza medios digitales y redes sociales para descubrir artistas.
- Muestra interés por artistas emergentes y de media carrera.
- Valora el contacto directo con los creadores y los procesos artísticos.
- Tiene disposición para adquirir obras que reflejen identidad cultural y propuestas innovadoras.

Este perfil representa una oportunidad para The Nook, ya que su enfoque en artistas emergentes, experiencias colaborativas y comunidad creativa responde a las tendencias actuales de coleccionismo presentes tanto en Colombia como en Argentina.

5.5. Perfil cultural de país destino (Hofstede)

Con el objetivo de identificar aspectos culturales relevantes para la estrategia de internacionalización de The Nook, se analizó el perfil cultural de Colombia y Argentina utilizando el modelo de dimensiones culturales de Geert Hofstede. Este análisis permite comprender patrones de comportamiento, estilos de comunicación y formas de interacción que pueden influir en la colaboración con artistas y profesionales creativos de ambos países.

Colombia

Distancia al poder

Colombia presenta una distancia al poder relativamente alta, lo que indica una mayor aceptación de estructuras jerárquicas y una tendencia a valorar el liderazgo y la autoridad dentro de las organizaciones. En entornos profesionales, es común que las decisiones sean tomadas por figuras de liderazgo claramente identificadas.

Individualismo vs. colectivismo

La cultura colombiana tiende hacia el colectivismo, otorgando gran importancia a las relaciones personales, la confianza y el sentido de comunidad. Las redes de contacto y las recomendaciones personales suelen desempeñar un papel importante en el desarrollo de *relaciones profesionales.*

Masculinidad

Colombia presenta una orientación intermedia hacia la competitividad y el logro, aunque mantiene una fuerte valoración de las relaciones interpersonales y la colaboración.

Evitación de la incertidumbre

Existe una tendencia relativamente alta a evitar la incertidumbre, por lo que suelen valorarse la planificación, la claridad en los acuerdos y la definición de expectativas dentro de los proyectos.

Orientación a largo plazo

La cultura colombiana muestra una orientación equilibrada entre el respeto por las tradiciones y la adaptación a nuevas oportunidades, facilitando la apertura hacia propuestas creativas e innovadoras.

Implicaciones para The Nook

Para colaborar con artistas colombianos será importante fomentar relaciones cercanas y de confianza, mantener una comunicación clara sobre objetivos y expectativas, y generar espacios que favorezcan la construcción de comunidad y el intercambio creativo.

Argentina

Distancia al poder

Argentina presenta una distancia al poder moderada, donde las estructuras jerárquicas existen, pero suelen ser menos rígidas que en otros países latinoamericanos. Las relaciones profesionales tienden a ser más horizontales y abiertas al intercambio de opiniones.

Individualismo vs. colectivismo

Argentina muestra un nivel de individualismo más alto en comparación con otros países de la región. Se valora la autonomía, la expresión personal y la capacidad de desarrollar propuestas creativas propias.

Masculinidad

La sociedad argentina presenta una orientación importante hacia el logro, el reconocimiento profesional y la búsqueda de resultados, aspectos que suelen reflejarse en el ámbito artístico y creativo.

Evitación de la incertidumbre

Argentina registra niveles altos de evitación de la incertidumbre, por lo que es común que las personas prefieran contar con información clara, acuerdos definidos y procesos bien estructurados antes de comprometerse con un proyecto.

Orientación a largo plazo

La cultura argentina combina la valoración de la tradición con una importante capacidad de adaptación y creatividad, especialmente en sectores relacionados con el arte, el diseño y la innovación cultural.

Implicaciones para The Nook

En el caso de artistas argentinos, será importante promover espacios que permitan la expresión individual, la libertad creativa y el intercambio profesional. Asimismo, una comunicación transparente y una planeación adecuada contribuirán a fortalecer la confianza y facilitar futuras colaboraciones.

Tanto Colombia como Argentina representan mercados culturales atractivos para la estrategia de internacionalización de The Nook debido a la fortaleza de sus comunidades artísticas y creativas. Mientras que en Colombia destacan la construcción de relaciones personales y el sentido de comunidad, en Argentina sobresalen la autonomía creativa y la expresión individual. Comprender estas diferencias permitirá desarrollar estrategias de colaboración más efectivas y generar experiencias culturales que respondan a las expectativas de artistas y participantes de ambos países.

6. Planeación logística y aduanera de la misión

6.1. Operación aduanal del proyecto: ingreso al mercado, clasificación arancelaria, Incoterm propuesto, características y beneficios

Ingreso al mercado

Para este proyecto se propone que las obras de arte ingresen a México mediante el régimen de importación temporal, ya que únicamente serán exhibidas en The Nook durante el evento organizado de forma paralela a ART WKND GDL y posteriormente regresarán a su país de origen.

Este régimen permite el ingreso de las obras sin que exista una venta definitiva, facilitando la participación de artistas internacionales y reduciendo los costos asociados a una importación permanente.

Clasificación arancelaria

Las obras de arte originales, como pinturas, ilustraciones, grabados o esculturas realizadas por los artistas participantes, se clasifican dentro del Capítulo 97 del Sistema Armonizado, correspondiente a objetos de arte, colección y antigüedades.

La fracción arancelaria específica dependerá del tipo de obra presentada, por ejemplo:

- Pinturas originales.
- Grabados y litografías originales.
- Esculturas originales.

Antes del envío será necesario validar la clasificación exacta de cada pieza con un agente aduanal.

Incoterm propuesto: **DAP (Delivered at Place)**

Para este proyecto se propone utilizar el Incoterm DAP, donde el artista extranjero es responsable del transporte internacional hasta las instalaciones de The Nook en Guadalajara, mientras que el despacho de importación temporal y los trámites en México serán coordinados por The Nook con apoyo de un agente aduanal.

Este Incoterm facilita la logística para los artistas, ya que las obras llegan directamente al lugar de exhibición y permite que The Nook supervise el proceso de recepción.

Características del Incoterm DAP

- El vendedor organiza el transporte internacional.
- La mercancía se entrega en el destino acordado antes de descargarse.
- El comprador realiza el despacho de importación temporal.
- El riesgo se transfiere cuando la obra llega al lugar convenido.

Beneficios para el proyecto

- Simplifica la logística para artistas internacionales.
- Reduce los tiempos de coordinación durante la exhibición.
- Facilita la recepción de las obras directamente en The Nook.
- Permite una mejor planeación del montaje y desmontaje.
- Es compatible con un esquema de importación temporal, ya que las obras regresarán a su país una vez concluido el evento.

Segundo incoterm propuesto: **EX (Ex Works)**

Para esta propuesta se recomienda utilizar el Incoterm EXW (Ex Works), mediante el cual el artista pone la obra a disposición en su estudio o taller dentro de su país de origen.

Debido a que The Nook no cuenta actualmente con un departamento especializado en comercio exterior ni con experiencia operativa en procesos de importación internacional, se propone la contratación de un integrador logístico especializado en transporte y gestión aduanera de obras de arte.

Bajo este esquema, el integrador logístico sería responsable de coordinar la recolección de las obras, el transporte nacional e internacional, la contratación de seguros, la gestión documental, los trámites aduaneros y la entrega final en las instalaciones de The Nook.

Beneficios para el proyecto

- Permite utilizar el Incoterm EXW sin requerir experiencia logística por parte de The Nook.
- Reduce errores operativos y documentales.
- Facilita el cumplimiento de requisitos aduaneros.
- Disminuye riesgos de daños o pérdidas durante el transporte.
- Permite a The Nook concentrarse en la organización cultural y comercial del evento.
- Genera un único punto de contacto para coordinar toda la operación internacional.

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

Régimen de importación temporal

Para la exhibición internacional propuesta en The Nook se utilizará el régimen de importación temporal, ya que las obras de arte provenientes de Colombia y Argentina ingresarán a México únicamente para ser exhibidas durante el evento y posteriormente regresarán a su país de origen.

De acuerdo con el **artículo 106 de la Ley Aduanera,** este régimen permite la entrada de mercancías al territorio nacional por un tiempo limitado y con una finalidad específica, siempre que retornen al extranjero en el mismo estado en que fueron importadas. Para mercancías destinadas a eventos culturales, el plazo máximo de permanencia es de hasta un año.

Características

- Permite el ingreso temporal de las obras sin realizar una importación definitiva.
- Las piezas conservan la propiedad del artista durante la exhibición.
- Las obras deberán regresar a su país de origen al finalizar el evento, salvo que se concrete una venta.
- Se requiere realizar el despacho aduanero mediante un agente aduanal y cumplir con la documentación correspondiente.
- Facilita la participación de artistas internacionales al reducir los costos asociados a una importación permanente.

Requisitos

Para llevar a cabo la importación temporal de las obras será necesario contar con:

- Factura comercial o documento equivalente.
- Lista de empaque (Packing List).
- Identificación y descripción detallada de cada obra.
- Contrato o carta de invitación para participar en la exposición.
- Pedimento de importación temporal elaborado por un agente aduanal.
- Cumplimiento de las regulaciones y restricciones no arancelarias, en caso de aplicar.

Escenarios supuestos

Escenario 1. Importación temporal

Las obras ingresan a México para participar en la exhibición organizada por The Nook. Al finalizar el evento, las piezas regresan a Colombia o Argentina bajo el mismo régimen de importación temporal.

Escenario 2. Importación definitiva

Si durante la exhibición alguna obra es adquirida por un comprador en México, será necesario realizar un cambio de régimen de importación temporal a importación definitiva, cumpliendo con los requisitos legales y el pago de las contribuciones que correspondan antes de entregar la obra al cliente.

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

Como parte de la planeación logística de la misión internacional, será necesario considerar la documentación y los trámites aduaneros que permitirán el ingreso temporal de las obras de arte a México y su posterior retorno al país de origen. Aunque el proyecto aún se encuentra en etapa de propuesta, identificar estos requisitos permitirá que, en caso de implementarse, el proceso se realice de manera ordenada y conforme a la normativa aduanera.

Documentos para el ingreso de las obras a México

Para la importación temporal de las obras se recomienda contar con la siguiente documentación:

- Factura comercial o documento equivalente, en el que se describa cada obra y su valor declarado.
- Lista de empaque (Packing List), con el número de piezas, dimensiones, peso y características del embalaje utilizado.
- Pedimento de importación temporal, elaborado por el agente aduanal para el ingreso legal de las obras al territorio nacional.
- Documento de transporte, como la guía aérea o conocimiento de embarque, dependiendo del medio de transporte seleccionado.
- Carta de invitación o documento de participación, emitido por The Nook, que acredite que las obras formarán parte de una exhibición temporal.
- Documentación relacionada con regulaciones o restricciones no arancelarias, únicamente en caso de que sea aplicable según el tipo de obra.

Documentos para el retorno de las obras

Al concluir la exhibición, será necesario gestionar el retorno de las piezas a su país de origen mediante la documentación correspondiente, entre la que se contempla:

- Pedimento de retorno derivado de la importación temporal.
- Documento de transporte para el envío de regreso.
- Lista de empaque actualizada.
- Documentación que permita identificar las obras que retornan, verificando que correspondan a las mismas piezas que ingresaron al país bajo el régimen temporal.

Trámites aduanales

Para facilitar la operación logística, se recomienda que The Nook trabaje con un agente aduanal, quien será el responsable de coordinar el despacho de las obras, revisar el cumplimiento de los requisitos legales y gestionar la documentación necesaria ante las autoridades aduaneras.

Asimismo, antes de realizar cualquier envío, será importante confirmar la clasificación arancelaria de cada obra, definir el medio de transporte más conveniente y verificar si existen

regulaciones o requisitos adicionales de acuerdo con el país de origen o las características específicas de las piezas que participarán en la exhibición.

Resumen del proceso documental

Etapa	Documentación sugerida
Salida del país de origen	Factura comercial, lista de empaque, documento de transporte y despacho de exportación.
Ingreso a México	Pedimento de importación temporal, documento de transporte, carta de invitación de The Nook y documentación complementaria, en caso de ser necesaria.
Retorno al país de origen	Pedimento de retorno, lista de empaque actualizada y documento de transporte para el regreso de las obras.

Opción EX (Ex works): Participación del integrador logístico

Se propone que The Nook contrate a un integrador logístico especializado para centralizar la operación internacional.

El integrador actuaría como coordinador entre:

- Artistas participantes.
- Empresas transportistas.
- Agentes aduanales en origen y destino.
- Compañías aseguradoras.
- The Nook.

Entre sus funciones principales se encontrarán:

- Revisión documental.
- Coordinación de exportación en origen.
- Contratación del transporte internacional.
- Gestión de seguros.
- Coordinación del despacho aduanal en México.
- Seguimiento de las obras durante el trayecto.
- Coordinación del retorno al país de origen.

De esta manera, The Nook únicamente proporcionará la documentación relacionada con la exhibición, mientras que la gestión operativa sería realizada por especialistas externos.

6.4. Seguros de transportación: ida y vuelta

Como parte de la planeación logística del proyecto, se recomienda que las obras de arte cuenten con un seguro de transporte internacional que las proteja durante su traslado desde el país de origen hasta las instalaciones de The Nook en Guadalajara, así como durante su retorno en caso de que las piezas no sean comercializadas al finalizar la exhibición.

La contratación de este seguro permitirá disminuir el riesgo económico tanto para los artistas como para The Nook, al brindar protección ante posibles incidentes que puedan presentarse durante el proceso de transporte y manipulación de las obras.

Con opción EX (Ex Works)
Se recomienda que la contratación y administración de las pólizas sea realizada por el integrador logístico, debido a su experiencia en la gestión de riesgos asociados al transporte internacional de obras de arte y su capacidad para coordinar reclamaciones en caso de siniestro.

Cobertura recomendada

Debido a que la propuesta contempla una exhibición temporal y no un flujo constante de importaciones, se recomienda contratar una **cobertura individual por envío.** Este tipo de

póliza resulta más conveniente para proyectos de corta duración, ya que permite asegurar únicamente las obras que participarán en la exhibición, sin la necesidad de mantener una cobertura anual.

Riesgos que debería cubrir el seguro

Se recomienda que la póliza contemple, como mínimo, la cobertura de los siguientes riesgos:

- Daños ocasionados durante la carga y descarga de las obras.
- Golpes, fracturas o deterioro derivados del transporte.
- Robo o extravío de las piezas durante el traslado.
- Daños ocasionados por accidentes del medio de transporte.
- Daños provocados por fenómenos naturales, siempre que se encuentren incluidos en la cobertura contratada.

Aspectos a considerar antes de contratar el seguro

Antes de seleccionar una aseguradora será importante evaluar aspectos como:

- El valor declarado de cada obra.
- Las dimensiones, materiales y nivel de fragilidad de las piezas.
- El tipo de embalaje que será utilizado para su transporte.
- El medio de transporte seleccionado.
- El alcance de la cobertura y las exclusiones establecidas en la póliza.
- El procedimiento para reportar y atender un siniestro, en caso de que ocurra algún incidente durante la operación logística.

Importancia del seguro para el proyecto

Contar con un seguro de transporte contribuirá a brindar mayor confianza tanto a los artistas participantes como a The Nook, al reducir el impacto económico que pudiera derivarse de un daño, pérdida o robo de las obras durante su traslado.

Asimismo, la contratación de este tipo de protección representa una buena práctica dentro de la planeación de futuras exhibiciones internacionales, ya que favorece una operación logística más segura y profesional.

Actualmente, The Nook no cuenta con proveedores autorizados para el transporte y aseguramiento internacional de obras de arte. Por ello, en caso de implementarse el proyecto, se recomienda realizar un proceso de selección de empresas especializadas en logística y seguros para obras artísticas, con el objetivo de garantizar el adecuado manejo y protección de las piezas durante toda la operación.

6.5. Propuesta Landed Cost: ida y vuela. Costos de transporte, seguros, aranceles, servicios aduaneros, manipulación del producto, costos administrativos y costos indirectos

Debido a que la estrategia de internacionalización de The Nook contempla la importación temporal de obras provenientes de Colombia y Argentina para una exhibición durante ART WKND GDL, se presenta una **estimación referencial del Landed Cost por obra**.

El objetivo de esta estimación es identificar los principales costos que deberían contemplarse para trasladar una obra desde el país de origen hasta Guadalajara y posteriormente retornarla al finalizar la exhibición, en caso de que no sea comercializada.

Es importante señalar que el proyecto se encuentra en fase de planeación; por ello, actualmente no es posible solicitar cotizaciones formales a empresas de logística o transporte, ya que estas requieren información específica como el número de obras participantes, dimensiones, peso, volumen, valor declarado, tipo de embalaje, ciudad de origen y medio de transporte seleccionado. En consecuencia, los montos presentados corresponden a una **estimación referencial**, elaborada con base en los conceptos de costo que normalmente intervienen en una operación de importación temporal de obras de arte y con fines exclusivamente académicos.

Los costos presentados en esta propuesta fueron calculados considerando una caja con dimensiones de **53.2 x 48 x 68 cm**, por lo que los valores estimados de empaque, transporte, manejo y demás conceptos asociados están basados en dichas especificaciones. Cualquier modificación en las dimensiones, peso, volumen o características de la mercancía contenida podrá generar variaciones en los costos finales, los cuales estarán sujetos a una nueva evaluación y cotización.

Concepto	Costo estimado (MXN)
Transporte internacional (ida)	$4,500
Transporte internacional (regreso)	$4,500
Seguro de transporte (ida y vuelta)	$1,500
Servicios de agente aduanal	$3,000
Maniobras y manipulación especializada	$1,200
Embalaje y reembalaje	$2,000
Costos administrativos	$800
Costos indirectos (coordinación, seguimiento y comunicación)	$1,000
Total estimado del Landed Cost	**$18,500 MXN por caja**

COSTEO CON DAP (DELIVERED AT PLACE)

Nota. Los costos incluidos en este análisis son de carácter referencial y están sujetos a variaciones derivadas de factores como la temporalidad del mercado, reformas o actualizaciones en materia aduanera, cambios en las

condiciones de transporte y comercio internacional, así como modificaciones en el precio de adquisición de la mercancía contenida en la caja.

COSTEO CON EX (EX WORKS)

Concepto	**Costo estimado (MXN)**
Recolección local en origen	$1,500
Transporte nacional en origen	$1,200
Servicios aduanales de exportación	$2,000
Transporte internacional (ida)	$4,500
Transporte internacional (retorno)	$4,500
Seguro internacional	$2,000
Servicios de agente aduanal en México	$3,000
Maniobras especializadas	$1,500
Embalaje y reembalaje	$2,500
Honorarios de integrador logístico	$3,500
Costos administrativos	$1,000

Costos indirectos	$1,500
Total estimado del Landed Cost	**$27,200 MXN por caja estimado**

Nota. Los costos incluidos en este análisis son de carácter referencial y están sujetos a variaciones derivadas de factores como la temporalidad del mercado, reformas o actualizaciones en materia aduanera, cambios en las condiciones de transporte y comercio internacional, así como modificaciones en el precio de adquisición de la mercancía contenida en la caja.

Facturación del servicio:

Como alternativa operativa, el integrador logístico podría realizar el pago de los servicios asociados a la importación temporal de las obras y posteriormente emitir una factura consolidada a The Nook que incluya:

- Gastos logísticos.
- Servicios aduanales.
- Seguros.
- Transporte internacional.
- Honorarios de coordinación.

Esto simplificará considerablemente la administración del proyecto, ya que The Nook tendría un solo proveedor responsable de la operación internacional, evitando la necesidad de desarrollar capacidades internas de comercio exterior para una actividad que no forma parte de su operación habitual.

Nota: *Los costos presentados son únicamente una referencia para efectos de planeación académica y podrán variar dependiendo del número de obras, sus dimensiones, peso, valor declarado, ciudad de origen, tipo de embalaje, medio de transporte, Incoterm seleccionado y proveedor logístico contratado.*

Consideraciones

- Al tratarse de una importación temporal, normalmente no se pagan aranceles siempre que las obras regresen a su país de origen dentro del plazo autorizado por la legislación mexicana.
- Si alguna obra es vendida durante la exhibición, deberá realizarse el cambio de régimen a importación definitiva, generándose el pago de impuestos y contribuciones correspondientes.
- El costo puede variar dependiendo del tamaño, peso, fragilidad y valor comercial de cada obra, así como del país de origen y del proveedor logístico seleccionado.
- Se recomienda consolidar varios envíos en un mismo embarque para reducir el costo promedio por pieza.

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

Para la propuesta de internacionalización de The Nook, la cadena de suministro contempla el conjunto de actores y procesos necesarios para trasladar temporalmente las obras de arte desde Colombia y Argentina hasta Guadalajara, donde serán exhibidas en un evento organizado de manera paralela a ART WKND GDL.

Al tratarse de una propuesta en fase de planeación, la siguiente cadena de suministro representa un modelo de operación que podrá ajustarse una vez que se definan los artistas participantes, el número de obras y los proveedores logísticos que participarán en el proyecto.

Con opción EX (Ex Works):

Elemento clave: selección de un integrador logístico especializado en transporte de obras de arte.

Riesgo: contratación de proveedores sin experiencia en mercancías culturales o de alto valor.

Mitigación: selección de un integrador con experiencia comprobable en transporte internacional de obras de arte y eventos culturales.

Elementos clave de la cadena de suministro

Para el desarrollo de la operación logística se identifican los siguientes actores:

- Artistas participantes: Serán los responsables de preparar las obras para su envío, proporcionar la información necesaria sobre cada pieza y coordinar su entrega al proveedor logístico.
- The Nook: Actuará como organizador de la exhibición y coordinador del proyecto en México, manteniendo la comunicación con los artistas y supervisando la recepción, montaje, exhibición y retorno de las obras.
- Empresa transportista o proveedor logístico (3PL): Será responsable del traslado internacional de las obras, coordinando la recolección, transporte y entrega hasta las instalaciones de The Nook.
- Agente aduanal: Gestionará el despacho aduanero de importación temporal y el retorno de las obras, verificando el cumplimiento de la legislación aplicable.
- Aseguradora: Brindará protección a las obras durante su traslado internacional, reduciendo el riesgo económico ante posibles incidentes.
- Autoridades aduaneras: Supervisarán el ingreso y salida de las obras del territorio nacional conforme al régimen de importación temporal.

Flujo propuesto de la cadena de suministro

La operación logística seguiría el siguiente proceso:

1. Preparación y embalaje de las obras por parte del artista.
2. Recolección de las piezas por la empresa transportista.
3. Despacho de exportación en el país de origen.
4. Transporte internacional hacia México.

5. Despacho de importación temporal en territorio mexicano.
6. Traslado de las obras a The Nook para su montaje y exhibición.
7. Desmontaje y preparación para el retorno de las obras que no hayan sido comercializadas.
8. Despacho de retorno y envío al país de origen.

Riesgos de la cadena de suministro

Durante la operación logística podrían presentarse diversos riesgos que es importante considerar desde la etapa de planeación.

Riesgo	**Posible impacto**	**Medida preventiva**
Daños durante el transporte	Deterioro parcial o total de la obra.	Utilizar embalaje especializado y contratar un seguro de transporte.
Retrasos logísticos	Entrega tardía de las obras y afectación al montaje de la exhibición.	Planificar los envíos con anticipación y mantener comunicación constante con el proveedor logístico.
Incumplimiento de requisitos aduaneros	Demoras o retención de las obras en aduana.	Verificar previamente la documentación y trabajar con un agente aduanal especializado.
Robo o extravío	Pérdida económica y afectación al artista y a The Nook.	Contratar seguro de transporte y dar seguimiento continuo al envío.

Daños durante el montaje o desmontaje	Afectación física de las piezas durante su manipulación.	Capacitar al personal encargado y aplicar protocolos adecuados de manejo de obras de arte.

Importancia de la coordinación logística

El éxito de la propuesta dependerá de la coordinación entre todos los actores involucrados. Una comunicación constante entre los artistas, The Nook, el agente aduanal, la empresa transportista y la aseguradora permitirá anticipar posibles inconvenientes y dar seguimiento a cada etapa del proceso logístico.

Asimismo, se recomienda que The Nook designe a una persona responsable de coordinar la operación internacional y fungir como enlace entre todos los participantes durante el desarrollo del proyecto.

6.7. Empaque y embalaje: criterios para el costeo (peso, volumen y material)

El empaque y embalaje constituyen un elemento fundamental para garantizar la protección de las obras de arte durante su transporte internacional. Debido a que las piezas son originales y de alto valor artístico, el embalaje deberá cumplir con criterios de seguridad, resistencia y facilidad de manipulación, con el objetivo de reducir el riesgo de daños durante la importación temporal y el retorno al país de origen.

Criterios considerados para el costeo

Peso

El costo del transporte internacional se determina con base en el peso real o el peso volumétrico de la carga, considerando el valor que resulte mayor. Por ello, será importante utilizar materiales que proporcionen la protección adecuada sin incrementar innecesariamente el peso total del embalaje.

Volumen

Las dimensiones del embalaje influyen directamente en el costo del transporte y en el espacio requerido durante el traslado. Por esta razón, se recomienda diseñar cajas a la medida de cada obra para optimizar el espacio disponible y evitar movimientos que puedan ocasionar daños durante la operación logística.

Materiales

Dependiendo del tipo, dimensiones y nivel de fragilidad de cada obra, el embalaje podrá variar entre cajas de cartón reforzado y cajas de madera personalizadas. Como parte de la propuesta, se recomienda considerar el uso de los siguientes materiales

- Cajas de madera tratada con certificación internacional NIMF-15, para obras de mayor tamaño o fragilidad.
- Cajas de cartón corrugado reforzado para piezas de menor tamaño.
- Espuma de polietileno de alta densidad.
- Esquineros protectores.
- Plástico burbuja libre de ácido.
- Papel libre de ácido para proteger las superficies de las obras.
- Flejes de seguridad y sellos inviolables.
- Etiquetas de manejo, como “Frágil”, “Este lado arriba” y “No apilar”.

Estimación referencial de costos de embalaje

Concepto	**Costo estimado (MXN)**
Caja de madera personalizada	$1,200

Espuma y materiales de protección	$450
Esquineros y refuerzos	$150
Etiquetado y sellos	$100
Mano de obra especializada	$600
Costo total estimado de embalaje	**$2,500 MXN**

Justificación de la estimación

La estimación presentada considera los materiales y servicios que comúnmente se utilizan para el embalaje de obras de arte destinadas a transporte internacional. Los costos incluidos tienen como finalidad dimensionar el presupuesto requerido para esta etapa de la operación logística y servir como referencia para la planeación del proyecto.

Debido a que la propuesta aún se encuentra en fase de planeación, actualmente no es posible solicitar cotizaciones formales a empresas especializadas, ya que estas requieren información específica sobre cada obra, como dimensiones, peso, materiales, nivel de fragilidad y tipo de embalaje necesario. En consecuencia, los montos presentados corresponden a una estimación referencial elaborada con fines académicos, la cual deberá actualizarse mediante cotizaciones reales en caso de implementarse el proyecto.

Recomendaciones

Como parte de la planeación logística, se recomienda:

- Fotografiar cada obra antes del embalaje para contar con evidencia de su estado previo al transporte.

- Elaborar una lista de empaque detallada con las dimensiones, peso y materiales utilizados para cada pieza.
- Reutilizar, cuando sea posible, los materiales de embalaje para el envío de retorno, siempre que se encuentren en condiciones adecuadas.
- Contratar empresas especializadas en el embalaje y transporte de obras de arte para reducir el riesgo de daños durante la manipulación y el traslado.

Con opción EX (Ex Works):
Aunque el embalaje inicial sería responsabilidad del artista, el integrador logístico verificaría que las condiciones de protección cumplan con los estándares necesarios para el transporte internacional y podría recomendar materiales o adecuaciones adicionales antes del embarque.

6.8. Evaluación de riesgos operativos y plan de contingencia

Como parte de la planeación de la propuesta de internacionalización de The Nook, es importante identificar los posibles riesgos que podrían afectar la logística, organización y desarrollo de la exhibición internacional. La evaluación anticipada de estos riesgos permitirá establecer acciones preventivas que contribuyan a disminuir su impacto en caso de que el proyecto llegue a implementarse.

Riesgos internos (no sistémicos)

Los riesgos internos son aquellos que dependen de la organización y de los procesos involucrados en el desarrollo del proyecto.

Riesgo	**Posible impacto**	**Plan de contingencia**
Retrasos en la organización del evento	Afectación en el montaje y apertura de la exhibición.	Elaborar un cronograma de actividades con fechas límite y responsables definidos.
Errores en la documentación para la importación temporal	Retrasos en el despacho aduanero o retención de las obras.	Revisar previamente toda la documentación con apoyo de un agente aduanal especializado.
Daños durante el montaje o desmontaje	Deterioro de las obras de arte.	Capacitar al personal encargado del manejo de las piezas y utilizar herramientas adecuadas para su instalación.
Fallas en la comunicación entre los participantes	Retrasos en la toma de decisiones o problemas de coordinación.	Mantener canales de comunicación constantes entre artistas, The Nook y proveedores logísticos.
Cancelación de algún artista participante	Modificación del programa de la exhibición.	Contar con una lista de artistas alternativos o ajustar la distribución del espacio expositivo.

Riesgos externos (sistémicos)

Los riesgos externos corresponden a situaciones que no dependen directamente de la organización del proyecto.

Riesgo	**Posible impacto**	**Plan de contingencia**
Retrasos en el transporte internacional	Las obras podrían no llegar a tiempo para el montaje.	Programar los envíos con suficiente anticipación y dar seguimiento continuo al transporte.
Fenómenos naturales o condiciones climáticas	Afectaciones en el traslado de las obras.	Contratar un seguro de transporte y considerar tiempos adicionales dentro del cronograma.
Cambios en la normativa aduanera	Retrasos o modificaciones en el proceso de importación temporal.	Verificar la legislación vigente antes de iniciar la operación y mantener comunicación con el agente aduanal.
Robo o extravío durante el transporte	Pérdida económica y afectación al proyecto.	Contratar un seguro especializado y trabajar con empresas logísticas con experiencia en el manejo de obras de arte.
Disminución en la asistencia del público	Menor alcance de la exhibición y reducción de oportunidades de comercialización.	Fortalecer la estrategia de difusión previa al evento mediante redes sociales, alianzas y medios de comunicación locales.

RIESGOS ESPECÍFICOS DE EX (Ex Works)

Riesgo	**Posible impacto**	**Plan de contingencia**
Errores documentales	Generar retenciones de las obras en aduana, costos extraordinarios y retrasos que afecten la exhibición	Realizar revisiones previas de la documentación por parte del integrador logístico y agente aduanal antes del embarque
Retrasos aduanales	Pueden impedir que las obras lleguen a tiempo para el montaje del evento	Iniciar trámites con anticipación y mantener la comunicación constante con el agente aduanal para atender cualquier requerimiento de la autoridad.
Daños durante transporte	Disminuir el valor artístico y comercial de las obras, además de generar costos	Utilizar embalaje especializado, contratar seguro de transporte y realizar inspecciones antes y después del traslado
Falta de experiencia de The Nook en comercio exterior	Puede provocar errores de coordinación, incumplimiento de requisitos aduaneros y un incremento en costos y tiempo de operación	Contratar al integrador logístico especializado en operación aduanera y documental

Plan general de contingencia

En caso de implementarse el proyecto, se recomienda que The Nook establezca un plan de contingencia que contemple procedimientos de actuación para los principales riesgos identificados. Entre las acciones sugeridas se encuentran:

- Elaborar un cronograma detallado para cada etapa de la operación logística.
- Mantener comunicación permanente con artistas, proveedores logísticos y agente aduanal.
- Contratar un seguro especializado para el transporte de las obras.
- Verificar la documentación antes del envío para evitar retrasos en aduana.

- Contar con tiempos de reserva para el transporte, montaje y desmontaje de la exhibición.
- Asignar a una persona responsable de coordinar la logística y dar seguimiento a cualquier eventualidad durante el desarrollo del proyecto.

Importancia de la gestión de riesgos

La identificación y evaluación de los riesgos permitirá que la propuesta de internacionalización cuente con una mejor preparación para enfrentar posibles imprevistos. Aunque el proyecto aún se encuentra en fase de planeación, considerar estos escenarios fortalece su viabilidad y facilita la toma de decisiones durante una futura implementación.

Nota: Los riesgos y acciones preventivas presentados corresponden a una evaluación realizada con base en las características actuales del proyecto. En caso de llevarse a cabo la exhibición, será recomendable actualizar esta evaluación conforme se definan los artistas participantes, el número de obras, los proveedores logísticos y el calendario definitivo del evento.

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

Como parte de la propuesta de internacionalización de The Nook, es importante considerar estrategias que permitan optimizar la operación logística, reducir costos y disminuir el impacto ambiental asociado al transporte internacional de las obras de arte. Aunque el proyecto aún se encuentra en fase de planeación, incorporar estas acciones desde el diseño de la propuesta favorecerá una operación más eficiente y sostenible.

Optimización de procesos

Para reducir costos y mejorar la eficiencia de la cadena logística, se recomienda implementar las siguientes estrategias:

- Planificar los envíos con suficiente anticipación para evitar servicios de transporte urgente, que suelen representar un mayor costo.
- Coordinar la recepción de varias obras en un mismo periodo, con el fin de facilitar la organización del montaje y optimizar los procesos logísticos.
- Mantener una comunicación constante entre los artistas, The Nook, el agente aduanal y el proveedor logístico para prevenir retrasos o errores en la documentación.

- Elaborar un cronograma de actividades que permita coordinar el transporte, la recepción, el montaje y el retorno de las obras de manera ordenada.

Estrategias sostenibles

La propuesta también busca incorporar prácticas que contribuyan a disminuir la huella ambiental del proyecto. Entre las acciones recomendadas se encuentran:

- Utilizar materiales de embalaje reutilizables o reciclables siempre que las características de las obras lo permitan.
- Reutilizar cajas y materiales de protección que se encuentren en buenas condiciones para el retorno de las piezas.
- Reducir el uso de materiales desechables durante el proceso de embalaje y montaje.
- Seleccionar proveedores logísticos que cuenten con políticas de sostenibilidad o programas orientados a la reducción de emisiones.
- Promover el adecuado manejo y reutilización de los materiales empleados durante la exhibición.

Adopción de nuevas tecnologías

El uso de herramientas tecnológicas puede contribuir a mejorar la coordinación logística y facilitar el seguimiento de las obras durante todo el proceso. Se recomienda considerar:

- Plataformas digitales para la comunicación y coordinación entre los artistas y el equipo de The Nook.
- Sistemas de rastreo proporcionados por la empresa transportista para dar seguimiento a los envíos.
- Almacenamiento digital de la documentación relacionada con la operación logística para facilitar su consulta y organización.
- Herramientas de gestión de proyectos que permitan monitorear el cumplimiento del cronograma y las actividades asignadas a cada participante.

Beneficios esperados

La implementación de estas estrategias permitirá optimizar la operación logística del proyecto, reducir costos derivados de retrasos o procesos innecesarios y favorecer una gestión más eficiente de los recursos.

Asimismo, incorporar criterios de sostenibilidad fortalecerá la propuesta de internacionalización de The Nook al promover prácticas responsables con el medio ambiente, aspecto que cada vez adquiere mayor relevancia dentro del sector cultural y creativo.

Por último, la contratación de un integrador logístico permite consolidar embarques, optimizar rutas de transporte y seleccionar proveedores con mejores prácticas ambientales, contribuyendo a la reducción de costos operativos y de emisiones asociadas al transporte internacional.

7. Propuesta de valor agregado internacional (producto)

7.1. Carpeta del artista(bilingüe)(Catálogo de la obra (bilingüe)

Como parte de la propuesta de internacionalización, se plantea la creación de una carpeta profesional bilingüe, en español e inglés, para cada artista participante. Esta herramienta permitirá presentar de manera organizada la trayectoria, identidad artística y producción visual de los creadores seleccionados para participar en la exhibición temporal organizada por The Nook en Guadalajara.

La carpeta del artista tendrá como objetivo facilitar la comunicación con coleccionistas, compradores potenciales, curadores, galerías, gestores culturales y medios de comunicación nacionales e internacionales. Esto resulta especialmente relevante para el proyecto, ya que se busca generar conexiones con actores del sector artístico y fortalecer el posicionamiento internacional de The Nook como un punto de encuentro entre artistas y comunidades creativas. El propio proyecto identifica a los curadores, gestores culturales y promotores de arte como aliados estratégicos para impulsar exposiciones y actividades de proyección internacional.

La carpeta se desarrollará en formato digital y podrá adaptarse posteriormente a una versión impresa. Se propone que contenga la siguiente información:

1. Nombre artístico y nombre completo del artista.
2. País y ciudad de origen.
3. Fotografía profesional o retrato del artista.
4. Biografía breve en español e inglés.
5. Trayectoria profesional y principales exposiciones.
6. Formación académica y artística.

7. Premios, reconocimientos o residencias relevantes.
8. Statement o declaración artística.
9. Técnicas, disciplinas y materiales utilizados.
10. Información de contacto y redes sociales profesionales.

El diseño de la carpeta deberá mantener una identidad visual coherente con la comunicación de The Nook, considerando que la marca se presenta como un espacio de encuentro para creativos, basado en la colaboración, la inspiración por proximidad y la creación de conexiones de manera natural.

Catálogo de la obra / Artwork Catalogue

Como complemento de la carpeta del artista, se elaborará un catálogo bilingüe de las obras seleccionadas para la exhibición. Este documento tendrá una función tanto cultural como comercial, ya que permitirá presentar las piezas al público y, al mismo tiempo, proporcionar la información necesaria para posibles compradores y coleccionistas.

Cada obra deberá incluir una fotografía profesional y una ficha técnica con los siguientes elementos:

- Título de la obra / *Title of the artwork*
- Nombre del artista / *Artist*
- Año de creación / *Year*
- Técnica / *Medium*
- Materiales / *Materials*
- Dimensiones / *Dimensions*
- Peso aproximado / *Approximate weight*
- Precio de venta / *Sale price*
- Valor declarado / *Declared value*
- País de origen / *Country of origin*
- Disponibilidad / *Availability*
- Descripción conceptual breve / *Brief conceptual description*

La información técnica del catálogo también servirá como apoyo para la planeación logística, debido a que el proyecto requiere información específica sobre dimensiones, peso, materiales, fragilidad, valor declarado y tipo de embalaje de cada obra. Estos elementos son necesarios para calcular transporte, seguro, manipulación y embalaje.

Por lo tanto, la carpeta del artista y el catálogo bilingüe no solamente funcionarán como materiales promocionales, sino también como herramientas de profesionalización, comercialización y apoyo logístico para la participación de artistas internacionales dentro de The Nook.

7.2. Statement y carta de curadores (bilingüe) (curriculum andrea)

Como parte de la presentación profesional de los artistas participantes, se propone desarrollar un statement artístico y una carta curatorial en español e inglés. Ambos documentos permitirán comunicar de manera clara el significado de las obras, el proceso creativo de los artistas y la propuesta conceptual de la exhibición internacional.

Statement de artista / Artist Statement

El statement será un texto escrito desde la perspectiva de cada artista participante. Su objetivo será explicar brevemente su práctica artística, los temas que investiga, sus influencias, los materiales que utiliza y la relación entre su proceso creativo y las obras presentadas en la exhibición.

Debido a que los artistas participantes todavía no han sido seleccionados, se propone utilizar la siguiente estructura:

Statement del artista

Mi práctica artística surge de la exploración de [tema principal de investigación del artista]. A través de [técnicas, materiales o disciplinas], desarrollo obras que reflexionan sobre [problemática, concepto o experiencia].

Mi proceso creativo parte de [descripción breve del proceso], buscando generar un diálogo entre la obra, el espacio y el espectador. Las piezas seleccionadas para esta exposición representan una exploración de [tema de la serie o conjunto de obras] y buscan establecer una conexión entre diferentes contextos culturales.

Participar en una exhibición internacional representa una oportunidad para ampliar el diálogo alrededor de mi trabajo y generar nuevas conexiones con públicos, artistas, coleccionistas y profesionales del sector cultural.

Artist Statement

My artistic practice emerges from the exploration of [artist's main research topic]. Through [techniques, materials or disciplines], I develop works that reflect on [issue, concept or experience].

My creative process begins with [brief description of the process], seeking to create a dialogue between the artwork, the exhibition space and the viewer. The pieces selected for this exhibition represent an exploration of [theme of the series or body of work] and seek to establish connections between different cultural contexts.

Participating in an international exhibition represents an opportunity to expand the dialogue around my work and create new connections with audiences, artists, collectors and professionals from the cultural sector.

Carta de curadores / Curatorial Letter

La carta curatorial será un texto elaborado por la persona o equipo responsable de la selección y conceptualización de la exhibición. Su función será explicar la relación entre los artistas participantes, las obras seleccionadas y la propuesta de The Nook como espacio creativo y cultural.

La propuesta de carta puede redactarse de la siguiente manera:

Carta curatorial

La presente exhibición surge como una iniciativa de The Nook para generar un espacio de intercambio artístico y cultural entre México, Colombia y Argentina. La selección de artistas y obras busca reunir diferentes perspectivas del arte contemporáneo latinoamericano, creando un diálogo alrededor de la identidad, la creatividad, el territorio y las nuevas formas de producción cultural.

La propuesta curatorial parte de la idea de que el arte puede convertirse en un punto de encuentro entre diferentes contextos culturales. A través de esta exhibición, The Nook busca acercar nuevas propuestas artísticas al público de Guadalajara y generar oportunidades de colaboración entre artistas, coleccionistas, curadores, gestores culturales y comunidades creativas.

Las obras seleccionadas representan diferentes procesos, técnicas y formas de entender la creación contemporánea. En conjunto, la exposición busca construir

una experiencia de intercambio cultural que fortalezca las conexiones entre la escena artística mexicana y las comunidades creativas de Colombia y Argentina.

Esta iniciativa responde a la visión de The Nook como un espacio donde las ideas, las personas y los proyectos pueden encontrarse de manera natural, generando nuevas posibilidades de colaboración y crecimiento.

Curatorial Letter

This exhibition emerges as an initiative by The Nook to create a space for artistic and cultural exchange between Mexico, Colombia and Argentina. The selection of artists and artworks brings together different perspectives on contemporary Latin American art, creating a dialogue around identity, creativity, territory and new forms of cultural production.

The curatorial proposal is based on the idea that art can become a meeting point between different cultural contexts. Through this exhibition, The Nook seeks to introduce new artistic proposals to audiences in Guadalajara and create opportunities for collaboration among artists, collectors, curators, cultural managers and creative communities.

The selected works represent different processes, techniques and approaches to contemporary creation. Together, the exhibition aims to create an experience of cultural exchange that strengthens connections between the Mexican art scene and the creative communities of Colombia and Argentina.

This initiative reflects The Nook's vision as a space where ideas, people and projects can meet naturally, creating new opportunities for collaboration and growth.

7.3. Protección de marca y autor (formato oficial)

Como parte de la propuesta de valor agregado internacional, es importante establecer mecanismos de protección de la propiedad intelectual que permitan resguardar tanto la identidad de The Nook como los derechos de autor de los artistas participantes en la exhibición. En el caso de The Nook, se recomienda proteger el nombre, logotipo y demás elementos distintivos de la marca mediante su registro ante el Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial (IMPI), utilizando la solicitud oficial correspondiente para la protección de

signos distintivos. Este registro permite fortalecer la seguridad jurídica de la marca y reducir el riesgo de que terceros utilicen elementos idénticos o similares dentro de las actividades y servicios para los que se obtenga la protección. Por otra parte, las obras artísticas participantes deben contar con documentación que permita acreditar su autoría y titularidad. En México, el registro de obras artísticas puede realizarse ante el Instituto Nacional del Derecho de Autor (INDAUTOR), mediante el formato oficial RPDA-01, correspondiente a la Solicitud de Registro de Obra. Para la exhibición internacional propuesta, se recomienda integrar un expediente individual por artista que incluya sus datos generales, identificación de las obras, título, año de creación, técnica, materiales, dimensiones, fotografías, valor declarado, certificado de autenticidad y, cuando exista, la constancia de registro de derechos de autor. Esta documentación también será de utilidad para la planeación logística, debido a que las características físicas, materiales, fragilidad y valor declarado de cada pieza influyen en los procesos de embalaje, transporte y aseguramiento contemplados en el proyecto. Debido a que la propuesta contempla la participación de artistas de Colombia y Argentina, The Nook deberá solicitar la documentación disponible que acredite la autoría o titularidad de las piezas en su país de origen y establecer una carta de autorización para la exhibición, reproducción fotográfica y difusión de las obras. Esta autorización deberá especificar claramente los usos permitidos de las imágenes en el catálogo bilingüe, redes sociales, materiales promocionales, prensa y medios digitales relacionados con la exposición, sin que ello implique una transferencia automática de los derechos patrimoniales del artista. De esta manera, la protección de la marca y los derechos de autor contribuirá a profesionalizar la exhibición internacional, brindar mayor seguridad a los artistas participantes y fortalecer la confianza de coleccionistas, curadores, compradores y demás actores involucrados en el proyecto de internacionalización de The Nook.



7.4. Artículos promocionales

Como parte de la estrategia de promoción de la exhibición internacional, se propone desarrollar una selección de artículos promocionales que permitan fortalecer la identidad visual del evento, generar recordación de marca y ampliar la difusión de The Nook y de los artistas participantes. Los materiales deberán mantener una línea gráfica coherente con la identidad visual del espacio y con el concepto curatorial de la exposición, buscando que funcionen como una extensión de la experiencia cultural y no únicamente como objetos publicitarios. Entre los artículos propuestos se consideran tote bags de tela reutilizable, postales con imágenes de las obras seleccionadas, stickers, separadores de libros, pines y tarjetas informativas con códigos QR que dirijan al catálogo bilingüe de la exposición, las carpetas digitales de los artistas y las plataformas oficiales del proyecto. Asimismo, se propone desarrollar una cantidad limitada de productos especiales, como playeras o impresiones artísticas numeradas, cuya producción deberá realizarse únicamente con la autorización correspondiente del artista cuando se utilicen imágenes de sus obras. La distribución de estos artículos podrá realizarse durante la inauguración, actividades de relaciones públicas, encuentros con coleccionistas y eventos vinculados con la exposición. Algunos materiales de bajo costo, como postales, stickers y tarjetas informativas, podrán entregarse gratuitamente a los visitantes, mientras que los productos de edición limitada podrán comercializarse como una fuente complementaria de ingresos. La propuesta busca contribuir a los objetivos generales del proyecto, que incluyen incrementar la visibilidad, fortalecer el posicionamiento de la marca y generar nuevas conexiones entre artistas, curadores, gestores culturales y públicos interesados en las industrias creativas. Además, se recomienda priorizar materiales reutilizables, reciclables o producidos localmente, en congruencia con las estrategias de sostenibilidad contempladas dentro de la planeación logística del proyecto, las cuales proponen reducir materiales desechables y favorecer prácticas responsables con el medio ambiente.



7.5. Evaluación y recomendaciones de estrategias para el posicionamiento en redes sociales (mock up)

Las redes sociales representan una herramienta estratégica para fortalecer el posicionamiento de The Nook como un espacio creativo y cultural con proyección internacional. En el contexto de la propuesta de exhibición temporal, su función será ampliar la visibilidad de los artistas participantes, comunicar las actividades relacionadas con el evento y generar conexiones con públicos interesados en el arte contemporáneo, así como con coleccionistas, curadores, gestores culturales y otros actores de las industrias creativas. Esta estrategia se relaciona con los objetivos del proyecto de incrementar la visibilidad de The Nook, generar alianzas internacionales y fortalecer su reconocimiento dentro de las industrias culturales.

La evaluación de la estrategia digital deberá considerar aspectos como la frecuencia de publicación, interacción de la comunidad, alcance de los contenidos, crecimiento de seguidores, visitas al perfil y formatos con mejor desempeño. Se recomienda evitar una comunicación basada únicamente en publicaciones informativas y desarrollar una narrativa digital más dinámica que permita mostrar el proceso completo de la exhibición, desde la selección de los artistas y la preparación de las obras hasta su traslado, montaje,

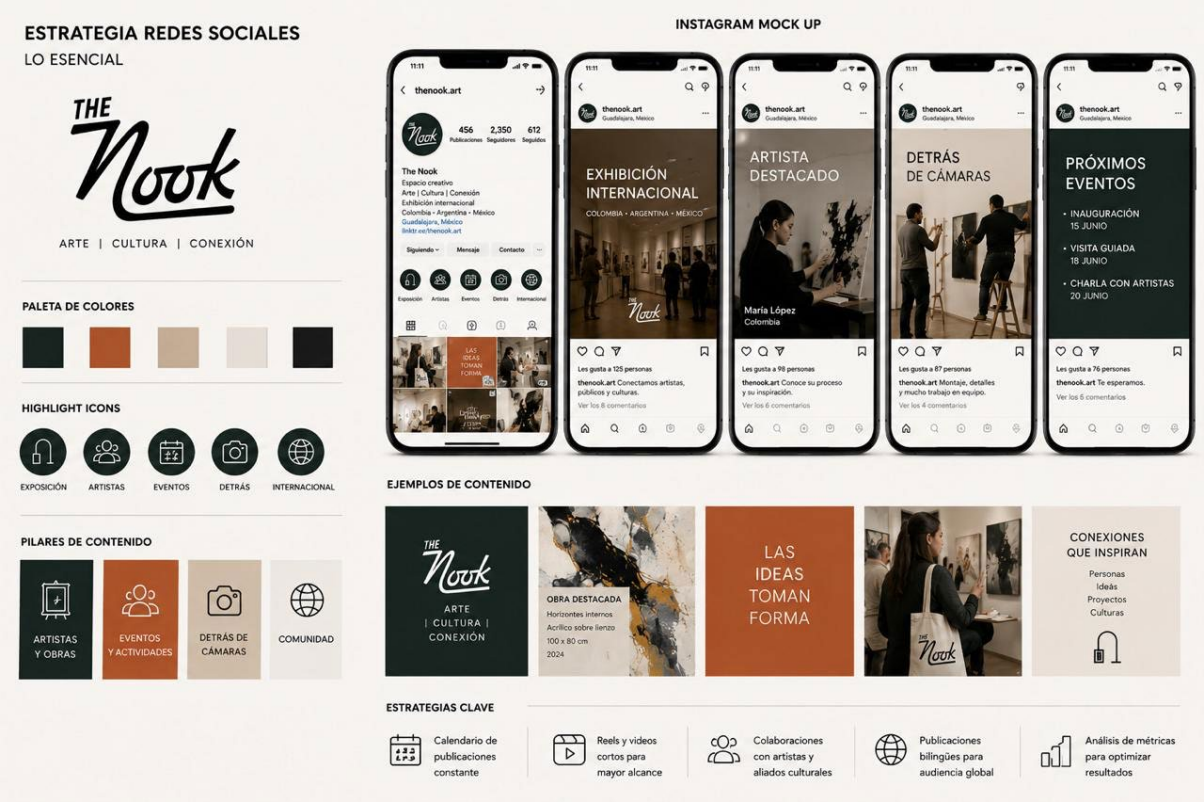
inauguración y relación con el público. De esta manera, las redes sociales podrán funcionar como una extensión digital de la experiencia presencial de la exposición.

La estrategia propuesta se organizará en cuatro pilares principales de contenido: artistas y obras, mediante presentaciones, entrevistas, procesos creativos y explicaciones de las piezas; eventos y actividades, para comunicar inauguraciones, recorridos, talleres, charlas y encuentros; detrás de cámaras, mostrando el montaje, preparación de los espacios y actividades del equipo; y comunidad, mediante colaboraciones, testimonios y experiencias de visitantes. Estos contenidos permitirán presentar la propuesta artística de una manera más cercana y favorecer la interacción de la comunidad.

También se recomienda desarrollar un calendario editorial con publicaciones constantes y utilizar una combinación de fotografías, videos cortos, Reels, historias, carruseles informativos y publicaciones colaborativas con los artistas participantes. Debido al carácter internacional del proyecto, las publicaciones principales relacionadas con artistas, obras y actividades relevantes podrán desarrollarse en formato bilingüe, español e inglés, facilitando su difusión hacia audiencias internacionales. Además, las alianzas digitales con artistas, curadores, galerías, medios culturales y proyectos creativos podrán contribuir a ampliar el alcance orgánico de la exhibición.

El mock up propuesto presenta una aplicación visual de esta estrategia en instagram mostrando ejemplos de publicaciones sobre la exhibición internacional, artistas destacados, procesos detrás de cámaras y próximos eventos. La propuesta visual mantiene una composición limpia y contemporánea, utilizando el logotipo real de The Nook como elemento central de identificación. La finalidad del mock up es mostrar cómo una comunicación visual consistente puede contribuir a mejorar la percepción profesional del proyecto y facilitar el reconocimiento de la marca.

Finalmente, se recomienda realizar una evaluación periódica de indicadores como alcance, visualizaciones, interacción, publicaciones guardadas, contenidos compartidos, crecimiento de seguidores, visitas al perfil y clics en enlaces. El análisis de estos indicadores permitirá identificar los contenidos de mayor interés para la audiencia y ajustar la estrategia conforme avance la exhibición. Con estas acciones, The Nook podrá fortalecer su comunidad digital, ampliar la difusión de los artistas internacionales y posicionar la exhibición como una propuesta cultural vinculada con el intercambio creativo entre México, Colombia y Argentina.



7.6. Certificado de autenticidad de obra

Como parte de la profesionalización de la exhibición internacional, se propone que cada obra participante cuente con un certificado de autenticidad emitido y respaldado por el artista, con acompañamiento documental de The Nook. Este documento permitirá identificar la pieza y acreditar su procedencia, incluyendo información como el nombre del artista, título de la obra, año de creación, técnica, materiales, dimensiones, país de origen, fotografía de la pieza, folio único y firmas autorizadas. El certificado podrá elaborarse en formato bilingüe, español e inglés, para facilitar su uso en el contexto internacional del proyecto. Además de brindar mayor confianza a coleccionistas y compradores, este documento contribuirá a mantener un registro organizado de las obras exhibidas y comercializadas. Se propone utilizar un diseño coherente con la identidad visual de The Nook e incorporar elementos adicionales de trazabilidad, como un código QR vinculado a la ficha digital de la obra y a la información profesional del artista.



7.7. Propuesta de intervención del espacio de exhibición

Para la exhibición internacional se propone realizar una intervención temporal en los espacios de The Nook con el objetivo de crear un recorrido que facilite la apreciación de las obras y fortalezca el intercambio cultural entre México, Colombia y Argentina. La propuesta contempla organizar las piezas de manera estratégica de acuerdo con el concepto curatorial, las características físicas de cada obra y el diálogo visual entre los artistas participantes. Se recomienda utilizar una museografía limpia y contemporánea, con muros en tonos neutros, iluminación dirigida hacia las obras y suficiente espacio entre cada pieza para favorecer su correcta apreciación. La intervención incluirá fichas técnicas bilingües, textos curatoriales, señalización del recorrido y códigos QR que permitan acceder al catálogo digital, la carpeta de cada artista y la información complementaria de las obras. También se propone destinar un área para la presentación de los artistas y el contexto de la exposición, así como una zona de convivencia y networking para facilitar el encuentro entre artistas, coleccionistas, curadores, gestores culturales y visitantes. La propuesta aprovechará la infraestructura existente de The Nook y utilizará elementos de montaje temporales, modulares y reutilizables, con la finalidad de reducir costos y disminuir la generación de residuos. De esta manera, la intervención del espacio permitirá transformar temporalmente The Nook en una experiencia expositiva internacional que combine arte, cultura, información y conexión entre diferentes comunidades creativas, contribuyendo al posicionamiento del espacio como un punto de encuentro cultural en Guadalajara.



7.8. Propuesta de relaciones públicas internacionales: folleto, infografía, tríptico del artista, guión de rueda de prensa, evento de presentación o inauguración

Como parte de la estrategia de internacionalización de The Nook, se propone desarrollar un plan de relaciones públicas orientado a dar visibilidad a la exhibición temporal y fortalecer la conexión entre los artistas participantes de Colombia y Argentina con el público, coleccionistas, curadores, galerías, medios de comunicación, gestores culturales y comunidades creativas de México. La propuesta contempla la elaboración de materiales de comunicación bilingües, como un folleto general de la exhibición con información sobre el concepto del evento, artistas participantes, fechas y actividades; una infografía digital que presente de manera visual la conexión cultural entre México, Colombia y Argentina; y un tríptico individual para cada artista, incluyendo su biografía, statement, trayectoria, fotografías y selección de obras. Estos materiales podrán distribuirse físicamente durante la exposición y compartirse digitalmente mediante redes sociales, correo electrónico y códigos QR.

Asimismo, se propone organizar una rueda de prensa previa a la inauguración para presentar oficialmente el proyecto ante medios culturales, prensa local, creadores de contenido especializados en arte y representantes del sector creativo. El guion de la rueda de prensa

deberá incluir una bienvenida, presentación de The Nook, explicación del objetivo de la exhibición internacional, presentación del concepto curatorial, participación de los artistas o sus representantes, explicación de las actividades programadas y una sesión final de preguntas y respuestas. Esta acción permitirá comunicar de manera clara la propuesta cultural del proyecto y generar contenidos que amplíen su difusión.

Finalmente, se propone realizar un evento de inauguración que funcione como la principal actividad de relaciones públicas de la exhibición. El evento podrá incluir una recepción de bienvenida, presentación del proyecto y de los artistas, recorrido guiado por la exposición, explicación curatorial, espacio para entrevistas y fotografías, actividades de networking y acceso al catálogo digital mediante códigos QR. La invitación deberá dirigirse estratégicamente a coleccionistas, curadores, galeristas, medios de comunicación, universidades, representantes de instituciones culturales, artistas y comunidades creativas. Esta estrategia responde a los objetivos del proyecto de incrementar la visibilidad de The Nook, generar alianzas con actores nacionales e internacionales y crear oportunidades futuras de intercambio, colaboración y residencias artísticas.

Guion breve sugerido para la rueda de prensa: “Buenas tardes y bienvenidos a The Nook. Agradecemos la presencia de los medios de comunicación, artistas, curadores, gestores culturales, coleccionistas y aliados que nos acompañan. Esta exhibición nace con el propósito de generar un espacio de encuentro entre las escenas creativas de México, Colombia y Argentina. A través de las obras seleccionadas buscamos presentar diferentes perspectivas del arte contemporáneo latinoamericano y crear nuevas oportunidades de diálogo, colaboración e intercambio cultural. Durante la exposición, el público podrá conocer el trabajo de los artistas participantes, acceder a información bilingüe sobre sus trayectorias y obras, y participar en diferentes actividades culturales. Agradecemos a todas las personas y organizaciones que hacen posible esta iniciativa y los invitamos a conocer la exposición y formar parte de esta comunidad creativa internacional.



8. Análisis financiero de la misión comercial internacional (tabla)

Tabla de gastos	Categoría estándar	Categoría Media	oría alta
Alimentos	- Viáticos diarios para restaurantes locales o comerciales. - Catering básico en el espacio (agua, café, galletas). **$23 – $35 USD / día**	- Almuerzos/cenas en zonas de moda (Americana, Providencia, Chapalita). - Catering completo (snacks sanos, opciones veganas). **$52 – $85 USD / día**	- Restaurantes de alta cocina / autor (*Alcalde*, *Hueso*, *Xokol*). - Catering premium o Chef privado personalizado. **$170 – $315+ USD / día**
Traslados locales (en GDL)	Transporte Público: Tren Ligero (Líneas 1, 2 y 3) y Mi Macro Periférico. - Pasaje individual a $0.63 USD ($11 MXN). Ideal si se hospeda cerca de los corredores artísticos. **$2 – $4 USD / día**	- Combinación de UberX / DiDi estándar para distancias muy largas o de noche, y Tren Ligero para evitar el tráfico pesado en horas pico. **$30 – $55 USD / día**	- Chofer privado bilingüe disponible las 24 horas en camioneta ejecutiva de lujo (tipo Suburban o similar). Cero transporte público. **$200 – $345+ USD / día**
Vuelos Redondos:	- Aerolíneas de bajo costo (ej. Arajet, Wingo o tarifas ultra-	- Vuelos regulares directos o de 1 escala corta	- Vuelos en Clase Ejecutiva / Business

Colombia ➔ GDL	básicas de Avianca/Copa). - Solo maleta de mano pequeña. **$250 – $380 USD total**	(Aeroméxico, Volaris, Copa). - Incluye maleta documentada en bodega (23 kg). **$400 – $650 USD total**	Class vía Copa o Aeroméxico. - Acceso prioritario a salas VIP y máxima flexibilidad de cambios. **$950 – $1,600+ USD total**
Argentina ➔ GDL	- Vuelos económicos con 2 o más escalas (ej. Arajet con conexiones largas o tarifas súper básicas de LATAM). - Equipaje muy restringido. **$650 – $850 USD total**	- Vuelos de 1 escala vía LATAM, Copa Airlines (escala en Panamá) o Aeroméxico (escala en CDMX). - Incluye maleta documentada. **$950 – $1,400 USD total**	- Vuelos en **Clase Business** (una escala). - Asiento tipo cama en tramos largos, atención premium y prioridad de equipaje. **$2,200 – $3,800+ USD total**
Hospedaje (P noche)	- **Col. Americana:** *Selina Guadalajara* (Ambiente creativo,	- **Col. Americana:** *Hotel Demetria / Casa Fayette* (Boutiques de	- **Col. Americana:** *Villa Ganz Boutique* (Casona de súper lujo, jardín interior

	áreas comunes de diseño). - **Centro / MUSA:** *One Gdl Centro Histórico* (Limpio, seguro y a pasos del Tren L3). - **Providencia:** *City Express Plus* (Moderno y funcional en la periferia). **$35 – $60 USD**	alto diseño junto a galerías). - **Centro / MUSA:** *DoubleTree by Hilton* (Confort con terraza hacia la Catedral). - **Providencia:** *Hilton Midtown / Fiesta Americana* (Alberca y conectados a plazas comerciales). **$80 – $150 USD**	y máxima calma). - **Centro / MUSA:** *Suites Ejecutivas Premium* (Depas boutique de alta gama con accesos VIP). - **Providencia:** *JW Marriott / The Landmark* (Máximo lujo, vistas panorámicas y Concierge 24/7). **$220 – $450+ USD**
) de viaje	A consideracion de la aerolinea que se escoja		
Seguro médico	- Cobertura básica de emergencias de hasta $50,000 USD. **Empresas:** *Aseguratuviaje.com*, *Mundo Joven* o *Wingo / Avianca Travel*. - Incluye atención médica por accidentes y	- Cobertura recomendada de hasta $500,000 USD. **Empresas:** *IATI Seguros* (Plan Estándar), *Allianz Travel* o *Assist Card*. - Incluye protección por equipaje perdido, vuelos demorados y	- Cobertura premium de más de $1,000,000 USD. **Empresas:** *Allianz Premium*, *American Express Travel* o *IATI Estrella*. - Incluye telemedicina 24/7 en su idioma,

	urgencias dentales indispensables. **$25 – $45 USD**	hotel por convalecencia. **$50 – $90 USD**	repatriación sanitaria completa y cero deducibles. **$100 – $160+ USD**
Gastos de representación	- No aplica o presupuesto mínimo para un café de trabajo. - El artista cubre sus cortesías fuera de la agenda oficial. **$0 – $20 USD total**	- Presupuesto para comidas de networking con galeristas o agentes locales. - Botellas de vino o regalos institucionales sencillos de cortesía. **$100 – $250 USD total**	- Cenas de gala o cócteles privados con coleccionistas de arte VIP. - Regalos exclusivos de diseño local o tequila premium como cortesía institucional. **$500 – $1,200+ USD total**
Fondo de contingencia/ emergencia	- Fondo básico para imprevistos menores (compras de último minuto, medicamentos básicos, datos móviles). - Se calcula un 10%	- Fondo intermedio para cubrir retrasos de vuelos, exceso de equipaje con materiales o reposición de herramientas de arte perdidas.	- Fondo amplio para emergencias mayores (pérdida total de equipaje/obras, cambios urgentes de vuelos de última hora

	aproximado del presupuesto operativo. **$50 – $100 USD total**	- Equivalente al 15% del presupuesto. **$200 – $450 USD total**	en Business Class). - Equivalente al 20% o más del presupuesto. **$1,000 – $2,500+ USD total**
Gastos personales **Propinas:** En Guadalajara (y todo México), el estándar en restaurantes es dejar entre el **10%** (aceptable) y el **15%** (buen servicio). En la categoría VIP, dejar el **15% o 20%** en lugares como *Alcalde* o *Hueso* es lo esperado. A los botones de hotel o choferes privados se les suele dar entre $2 y $5 USD ($40 - $100 MXN) por servicio o por día.	- **Propinas:** 10% estándar en restaurantes locales, cubierto dentro de los viáticos de alimentos. - **Personales:** Sim card local con plan de datos básico ($12 USD) y apoyo para un souvenir sencillo. **$20 – $40 USD total**	- **Propinas:** 12% a 15% en restaurantes y propinas pequeñas a botones del hotel boutique o choferes de Uber. - **Personales:** Sim card premium ilimitada, apoyo para lavandería en el hotel y viáticos recreativos menores. **$70 – $150 USD total**	- **Propinas:** 15% a 20% en restaurantes de alta cocina, propinas generosas fijas para el chofer privado 24/7 y staff del hotel VIP. - **Personales:** Servicio de lavandería express diario, antojos específicos en la habitación (room service) y amenidades premium. **$300 – $600+ USD total**

Total	**Costo Diario: $60 – $105 USD / día** (Suma de hospedaje, transporte público, alimentos y gastos personales). **Fijo por Viaje: $325 – $995 USD** (Vuelo Latam económico + seguro médico + fondo básico). **Estimado total para 7 días:** Desde Colombia: **$1,000 USD** aprox. Desde Argentina: **$1,450 USD** aprox.	**Costo Diario: $170 – $300 USD / día** (Suma de hotel boutique, Uber/Tren, comidas a la carta y propinas). **Fijo por Viaje: $700 – $2,000 USD** (Vuelo regular documentado + seguro integral + contingencia media). **Estimado total para 7 días:** Desde Colombia: **$2,800 USD** aprox. Desde Argentina: **$3,500 USD** aprox.	**Costo Diario: $700 – $1,400+ USD / día** (Suma de hotel de gran lujo, chofer privado 24/7, restaurantes de autor y gastos VIP). **Fijo por Viaje: $3,800 – $7,600+ USD** (Vuelo en Business Class + seguro premium + fondo de representación y emergencias VIP). **Estimado total para 7 días:** Desde Colombia: **$12,000 USD** aprox. Desde Argentina: **$14,500 USD** aprox.

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

La sostenibilidad financiera de la propuesta de internacionalización de The Nook no depende exclusivamente de los recursos propios del espacio ni de la disposición de los artistas participantes a cubrir sus propios costos de traslado. Existe un ecosistema amplio de programas de fomento cultural y económico —en los niveles federal, nacional, internacional y estatal— que puede reducir de manera significativa la carga financiera del proyecto y fortalecer su viabilidad a mediano plazo. Debido a que la propuesta involucra la movilidad de obra y, potencialmente, de artistas provenientes de Colombia y Argentina hacia Guadalajara,

así como la organización de un evento satélite durante ART WKND GDL, resulta pertinente mapear tanto los apoyos disponibles para The Nook en su calidad de organizador, como aquellos a los que podrían acceder directamente los artistas invitados desde sus propios países de origen.

A continuación, se presenta una identificación de los principales programas vigentes en cada nivel. Debe considerarse que la mayoría de estos mecanismos opera mediante convocatorias anuales sujetas a cambios, por lo que los montos, fechas límite y requisitos específicos deberán verificarse directamente en la fuente oficial correspondiente antes de una eventual postulación.

9.1 Apoyos federales

En México, el principal mecanismo de apoyo federal a la creación y a la circulación artística es el Sistema de Apoyos a la Creación y Proyectos Culturales (Sistema Creación), operado por la Secretaría de Cultura del Gobierno de México como evolución institucional del histórico Fondo Nacional para la Cultura y las Artes (FONCA) (Secretaría de Cultura, 2026a). A través de este sistema se emiten distintas convocatorias anuales de las que The Nook, como espacio cultural independiente, y los artistas participantes podrían beneficiarse de manera directa.

El programa de mayor relevancia directa para el proyecto es el Programa de Fomento a Proyectos y Coinversiones Culturales (FPCC), dirigido explícitamente a creadores, curadores, promotores y espacios culturales independientes, categoría dentro de la cual The Nook podría postularse. La convocatoria 2026 contempla dos modalidades: Fomento, que otorga hasta $250,000 pesos mexicanos a iniciativas que no cuenten con otras fuentes de financiamiento, y Coinversión, que ofrece hasta $750,000 pesos a proyectos que ya cuenten con aportaciones económicas o en especie de otras fuentes (Secretaría de Cultura, 2026b). Esta segunda modalidad resulta particularmente adecuada para el proyecto, ya que la exhibición internacional ya contempla aportaciones propias de The Nook —infraestructura, personal y comisión sobre ventas—, lo que podría fortalecer una postulación en la vertiente de coinversión frente a otros proyectos sin aportación propia.

Un segundo programa relevante es Economía Creativa, convocatoria operada por la Dirección General de Vinculación Cultural de la Secretaría de Cultura y dirigida a colectivos, organizaciones de la sociedad civil y microempresas culturales. La emisión 2026 ofrece dos vertientes: la primera, para proyectos con al menos cuatro años de trayectoria, otorga diez apoyos de $100,000 pesos; la segunda, para iniciativas con al menos dos años de operación,

entrega veinte apoyos de $145,000 pesos, además de un laboratorio de fortalecimiento de capacidades en gestión administrativa, fiscal y de comercialización digital (Secretaría de Cultura, 2026c). Dado que The Nook tiene menos de un año de operación, actualmente no cumpliría con el requisito mínimo de trayectoria; no obstante, se trata de una oportunidad relevante a mediano plazo, una vez que el espacio consolide su antigüedad operativa.

Adicionalmente, el Encuentro de Artes y Movilidades (ENARTES) ofrece estímulos económicos orientados específicamente a la circulación de proyectos artísticos ya concluidos, incluyendo su movilidad nacional o internacional, lo que podría beneficiar de forma directa a los artistas colombianos y argentinos una vez seleccionados para participar en la exhibición (Secretaría de Cultura, 2026d). En sentido inverso, la convocatoria de Residencias Artísticas del propio Sistema Creación impulsa estancias cortas en el extranjero para creadores mexicanos, instrumento que podría resultar útil si, en una segunda etapa, The Nook buscara posicionar a artistas de su propia comunidad en espacios de Colombia o Argentina, generando así una relación de intercambio recíproco entre los tres países (Secretaría de Cultura, 2026a).

Fuera del ámbito estrictamente cultural, la Secretaría de Economía (SE) cuenta con instrumentos de fomento al comercio exterior —como los programas IMMEX y Drawback— orientados principalmente a la exportación de mercancías manufacturadas, cuya aplicación directa a obras de arte resulta limitada, pero que forman parte del marco general de apoyo a la internacionalización empresarial en México (Secretaría de Economía, s.f.). De mayor relevancia resulta el papel de la SE en la organización de misiones comerciales sectoriales: en 2026, por ejemplo, la Misión Comercial México-Canadá incluyó de manera explícita a empresas del sector de industrias creativas entre los giros invitados a participar en encuentros de negocio binacionales (Ebrard, 2026). Este tipo de esquemas evidencia que las industrias creativas ya forman parte de la agenda de internacionalización económica del gobierno federal, por lo que The Nook podría explorar su incorporación a futuras misiones comerciales o solicitar acompañamiento de la Secretaría de Desarrollo Económico de Jalisco (Sedeco) como enlace hacia este tipo de programas.

Tabla 9.1. Principales apoyos federales aplicables al proyecto

Programa	Institución	Tipo de apoyo	Monto de referencia (2026)	Aplicación al proyecto
Fomento a Proyectos y Coinversiones Culturales (FPCC)	Secretaría de Cultura / Sistema Creación	Apoyo económico directo	Hasta $250,000 (Fomento) o $750,000 MXN (Coinversión)	Organización de la exhibición y de las actividades satélite de The Nook
Economía Creativa	Secretaría de Cultura (DGVC)	Estímulo económico +	$100,000 a $145,000 MXN	Oportunidad a mediano plazo

Programa	Institución	Tipo de apoyo	Monto de referencia (2026)	Aplicación al proyecto
		laboratorio de capacidades		(requiere 2 a 4 años de trayectoria)
Encuentro de Artes y Movilidades (ENARTES)	Secretaría de Cultura / Sistema Creación	Estímulo para movilidad de proyectos concluidos	Variable (74 estímulos en 2026)	Traslado nacional/internacional de artistas u obra ya seleccionados
Residencias Artísticas	Secretaría de Cultura / Sistema Creación	Estancias cortas en el extranjero	Manutención y traslado cubiertos	Intercambio recíproco a futuro (artistas de la comunidad de The Nook)
Misiones comerciales sectoriales	Secretaría de Economía	Vinculación de negocios internacional	Variable según misión	Modelo institucional de vinculación para industrias creativas

9.2 Programa nacional de eventos internacionales

Más allá de los apoyos económicos directos descritos en el apartado anterior, el gobierno mexicano cuenta con mecanismos institucionales diseñados específicamente para insertar la producción artística nacional dentro de circuitos de ferias, bienales y misiones internacionales de manera organizada y colectiva, en lugar de depender únicamente de gestiones individuales de cada artista o espacio cultural.

El ejemplo más representativo de este tipo de mecanismo es el modelo de pabellón nacional, mediante el cual la Secretaría de Cultura organiza la representación oficial de México en eventos de proyección mundial, como ocurre con el Pabellón de México en la Muestra Internacional de Arte de la Bienal de Venecia (Secretaría de Cultura, 2026e). Si bien la participación de The Nook en ART WKND GDL no se realizaría bajo esta figura —al tratarse de un evento satélite y no de una representación oficial del país—, el modelo resulta relevante como referencia de mediano y largo plazo: conforme el proyecto de internacionalización se consolide y The Nook amplíe su trayectoria, podría aspirar a que artistas de su comunidad sean considerados en futuras convocatorias de representación nacional en bienales o ferias internacionales de mayor escala.

En un nivel más inmediato y operativo, la modalidad de movilidad del programa ENARTES —descrita en el apartado 9.1— constituye actualmente el instrumento nacional más accesible para financiar la presencia de proyectos artísticos concluidos en eventos internacionales, por lo que puede considerarse el mecanismo nacional más pertinente para el proyecto en su fase inicial (Secretaría de Cultura, 2026d).

De manera complementaria, el programa de Apoyo a Festivales Culturales y Artísticos (PROFEST) financia la organización de festivales y eventos culturales dentro del territorio nacional; en su edición 2026, el programa duplicó su presupuesto respecto de años anteriores y alcanzó un récord de 149 eventos apoyados (Secretaría de Cultura, 2026f). Aunque PROFEST no está diseñado para financiar traslados internacionales de artistas, sí podría resultar aplicable al componente de organización del evento satélite que The Nook plantea desarrollar durante ART WKND GDL, en la medida en que dicho evento se conciba y presente formalmente como parte de la programación de un festival o encuentro cultural con componente de participación internacional.

Finalmente, en el ámbito estrictamente comercial, la Secretaría de Economía replica este mismo principio de organización colectiva a través de sus misiones comerciales oficiales, en las que agrupa a empresas de distintos sectores —incluidas las industrias creativas— bajo una misma delegación, con una agenda de reuniones de negocio previamente coordinada por la dependencia (Ebrard, 2026). La combinación de estos cuatro mecanismos —pabellón cultural, movilidad de ENARTES, apoyo a festivales y misión comercial— conforma el marco institucional mexicano de proyección internacional del sector creativo, dentro del cual el proyecto de The Nook podría insertarse de manera gradual conforme incremente su trayectoria, su reconocimiento y su capacidad de gestión ante estas instancias.

9.3 Programas internacionales de apoyo

Al tratarse de un proyecto binacional que involucra a artistas de Colombia y Argentina, resulta igualmente relevante identificar los mecanismos de cooperación internacional multilateral, así como los programas nacionales de movilidad que operan en los propios países de origen de los artistas participantes, ya que estos podrían financiar directamente su traslado hacia México sin que dicho costo recaiga necesariamente sobre The Nook.

En el plano multilateral iberoamericano, la Organización de Estados Iberoamericanos para la Educación, la Ciencia y la Cultura (OEI) opera el Programa Iberoamericano de Movilidad para Artistas y Gestores Culturales, que ofrece un total de 200 becas entre los países miembros —incluidos México, Colombia y Argentina— consistentes en pasaje aéreo internacional punto a punto, con el propósito de favorecer el intercambio profesional entre creadores y gestores culturales de la región (OEI, s.f.). De manera complementaria, el Programa Ibermuseos impulsa redes de cooperación entre espacios culturales y museísticos iberoamericanos, e incluye convocatorias de becas de movilidad para participar en encuentros regionales de intercambio de experiencias y buenas prácticas (Ibermuseos, 2026), esquema del que The

Nook podría beneficiarse en su calidad de espacio cultural híbrido que combina exhibición, coworking y producción.

En el ámbito de la cooperación bilateral, la Agencia Mexicana de Cooperación Internacional para el Desarrollo (AMEXCID), órgano de la Secretaría de Relaciones Exteriores, tiene entre sus funciones la promoción de la cultura y las industrias creativas mexicanas en el exterior a través de las representaciones diplomáticas de México, y mantiene convenios de cooperación educativa y cultural vigentes con países de Sudamérica, entre ellos Colombia y Argentina (AMEXCID, s.f.). Si bien esta vía está orientada principalmente a proyectar la cultura mexicana hacia el exterior —y no al proceso inverso que The Nook busca desarrollar—, la existencia de estos convenios facilita el diálogo institucional y podría emplearse como puerta de entrada para gestionar acompañamiento consular o vinculación con instituciones culturales colombianas y argentinas.

De particular relevancia para el proyecto resultan los programas nacionales de movilidad de los propios países de origen de los artistas invitados. En Argentina, el Fondo Nacional de las Artes (FNA), dependiente de la Secretaría de Cultura de la Nación, opera la convocatoria de Becas Movilidad, dirigida a artistas, diseñadores y gestores culturales argentinos —incluida la disciplina de artes visuales— que participen en ferias, mercados, festivales o congresos dentro y fuera del país. La categoría de movilidad en el exterior otorga hasta $3,000,000 de pesos argentinos por beneficiario, monto que puede cubrir pasajes, alojamiento, traslado de obras y viáticos, siempre que el postulante cuente con una invitación o documento que acredite su participación en el evento (Fondo Nacional de las Artes, 2026). En caso de que The Nook emita cartas de invitación formales a los artistas argentinos seleccionados, estas podrían emplearse como soporte documental para postular a esta beca y así financiar de manera prácticamente íntegra su participación en la exhibición.

Por su parte, en Colombia, el Ministerio de las Culturas, las Artes y los Saberes opera el Portafolio Cultural Internacional Colombia en el Mundo, que en su edición 2026 destinará más de $3,300 millones de pesos colombianos a la proyección internacional de la creación colombiana. Su línea de Movilidad Internacional, con una inversión superior a $1,700 millones de pesos colombianos, cofinancia la participación de artistas y colectivos colombianos en festivales, bienales, mercados y circuitos culturales internacionales, e incluye la Beca Colombia en el Mundo, que otorga $10 millones de pesos colombianos a solistas o duplas y $30 millones a colectivos de tres o más integrantes (Ministerio de las Culturas, las Artes y los Saberes, 2026). Al igual que en el caso argentino, los artistas colombianos invitados podrían utilizar la invitación formal de The Nook como parte de su expediente de postulación a este apoyo.

La disponibilidad de estos programas en los países de origen resulta estratégica para el modelo financiero del proyecto, ya que sugiere que una parte importante del costo de movilidad internacional de los artistas invitados podría no recaer directamente en The Nook, sino financiarse a través de las propias políticas públicas culturales de Colombia y Argentina, orientadas expresamente a respaldar la proyección internacional de sus creadores.

Tabla 9.2. Programas internacionales y de los países de origen de los artistas

País / Organismo	Programa	Tipo de apoyo	Monto de referencia (2026)
Iberoamérica (OEI)	Programa Iberoamericano de Movilidad para Artistas y Gestores Culturales	Pasaje aéreo internacional punto a punto	200 becas entre países miembros
Iberoamérica (Ibermuseos)	Encuentro Iberoamericano de Museos / becas de movilidad	Traslado y participación en encuentros regionales	Becas variables por convocatoria
México (AMEXCID)	Promoción cultural a través de representaciones diplomáticas	Vinculación institucional y diplomática	No aplica monto directo
Argentina (FNA)	Becas Movilidad – categoría exterior	Pasajes, alojamiento, traslado de obra y viáticos	Hasta $3,000,000 ARS
Colombia (Minculturas)	Portafolio Cultural Internacional “Colombia en el Mundo” – Movilidad Internacional	Cofinanciamiento de participación en festivales, bienales y mercados	$10 a $30 millones COP (Beca Colombia en el Mundo)

9.4 Apoyos estatales

En el ámbito estatal, Jalisco cuenta con una oferta institucional relativamente robusta de programas de fomento cultural y económico, coordinados principalmente por la Secretaría de Cultura de Jalisco y por la Secretaría de Desarrollo Económico (Sedeco), que podrían complementar los apoyos federales e internacionales descritos previamente.

El instrumento más directamente aplicable al componente de movilidad del proyecto es el programa Proyecta Traslados, de la Secretaría de Cultura de Jalisco, diseñado específicamente para cubrir los gastos de transporte de artistas y creadores jaliscienses que participen en actividades culturales dentro y fuera del país, incluyendo residencias, intercambios, concursos, festivales, ferias, exposiciones y encuentros culturales. La convocatoria 2026 cuenta con una bolsa de 4.5 millones de pesos y ofrece montos diferenciados según el alcance de la movilidad: hasta $30,000 pesos para traslados estatales, $90,000 pesos para traslados nacionales y $150,000 pesos para actividades internacionales (Secretaría de Cultura de Jalisco, 2026a). Este programa podría ser de utilidad para artistas jaliscienses que The Nook desee vincular con la exhibición internacional o con futuras contrapartes en Colombia y Argentina; conviene señalar, sin embargo, que su población objetivo son personas con residencia acreditada en el estado, por lo que no sería aplicable de manera directa a los artistas invitados desde el extranjero.

De manera complementaria, el programa Proyecta Producción, también de la Secretaría de Cultura de Jalisco, financia hasta $150,000 pesos por proyecto para procesos de producción artística y cultural, con una bolsa total de 8.5 millones de pesos en 2026; y el Programa de Estímulo a la Creación y Desarrollo Artístico (PECDA) Jalisco (operado conjuntamente con la Secretaría de Cultura federal a través del Sistema Creación) ofrece 64 estímulos por poco más de 4 millones de pesos en categorías que van desde la creación joven hasta la creación con trayectoria consolidada (Secretaría de Cultura de Jalisco, 2026b; Sistema de Apoyos a la Creación y Proyectos Culturales, 2026). Al igual que Proyecta Traslados, ambos programas requieren acreditar residencia en el estado, por lo que su aplicación al proyecto sería principalmente a través de artistas o colaboradores jaliscienses vinculados a The Nook, más que de los artistas invitados de Colombia y Argentina.

En el ámbito económico, el antiguo Fondo Jalisco de Fomento Empresarial (Fojal) se transformó, en marzo de 2025, en la Promotora del Financiamiento para el Desarrollo de Jalisco (PROJAL), que conserva las marcas comerciales de Fojal para sus distintos productos crediticios y contempla, dentro de sus sectores estratégicos, a las industrias creativas junto con semiconductores, turismo y agroalimentos (PROJAL, 2026). A diferencia de los programas culturales antes descritos, que operan mediante estímulos no reembolsables, los productos de PROJAL (como Fojal Emprende, con créditos de entre $50,000 y $400,000 pesos a una tasa fija anual del 12%) son instrumentos de financiamiento crediticio y no donativos. Por ello, representan una alternativa de capital de trabajo para The Nook en caso de requerir liquidez adicional para la organización del evento, aunque impliquen una obligación de pago que los estímulos culturales no exigen.

Finalmente, a nivel municipal, el Ayuntamiento de Guadalajara opera desde 2021 el programa Creativa GDL, de incubación y aceleración de proyectos de industrias creativas y digitales, que en sus convocatorias más recientes ha estado abierto no solo a proyectos tapatíos, sino también a creativos de otros países latinoamericanos, entre ellos Colombia y Argentina, e incluye un componente explícito de vinculación internacional (Ayuntamiento de Guadalajara, 2026). Aunque este programa está más orientado a proyectos de videojuegos, animación, realidad virtual y producción audiovisual que a artes visuales tradicionales, su existencia refuerza el argumento (ya desarrollado en el apartado 2.4 de este documento) de que Guadalajara cuenta con una política pública municipal activa de vinculación internacional en industrias creativas, dentro de la cual The Nook podría posicionarse como un actor relevante a mediano plazo.

Tabla 9.3. Principales apoyos estatales y municipales (Jalisco)

Programa	Institución	Nivel	Tipo de apoyo	Monto de referencia (2026)
Proyecta Traslados	Secretaría de Cultura de Jalisco	Estatal	Movilidad de artistas jaliscienses	Hasta $150,000 MXN (internacional)
Proyecta Producción	Secretaría de Cultura de Jalisco	Estatal	Producción artística y cultural	Hasta $150,000 MXN por proyecto
PECDA Jalisco	Sría. de Cultura de Jalisco / Secretaría de Cultura federal	Estatal-federal	Estímulo a la creación y desarrollo artístico	64 estímulos, poco más de $4,000,000 MXN en total
PROJAL (antes Fojal)	Sría. de Desarrollo Económico de Jalisco	Estatal	Crédito para industrias creativas y MiPyMEs	$50,000 a $400,000 MXN (Fojal Emprende)
Creativa GDL	Ayuntamiento de Guadalajara	Municipal	Incubación/aceleración + vinculación internacional	Reconocimientos de hasta $100,000 MXN

En conjunto, los apoyos identificados en los cuatro niveles —federal, nacional, internacional y estatal— configuran una posible estrategia de financiamiento mixto que reduciría la dependencia de recursos propios de The Nook para llevar a cabo su propuesta de internacionalización. En una eventual implementación del proyecto, resultaría conveniente que The Nook explorara, en una primera etapa, la postulación al Programa de Fomento a Proyectos y Coinversiones Culturales en su modalidad de coinversión —dado que ya cuenta con aportaciones propias en infraestructura y operación— y orientara a los artistas invitados de Colombia y Argentina hacia sus respectivos programas nacionales de movilidad (Becas Movilidad del FNA y Portafolio Colombia en el Mundo), de manera que el costo de traslado internacional no recaiga exclusivamente sobre el presupuesto del espacio.

De manera paralela, la vinculación con la Secretaría de Cultura de Jalisco y con el Ayuntamiento de Guadalajara permitiría fortalecer la proyección del proyecto dentro del ecosistema creativo local, sentando las bases para que, en futuras ediciones, The Nook pueda aspirar a esquemas de mayor escala, como las misiones comerciales de la Secretaría de Economía o los modelos de representación nacional en bienales internacionales. Esta lógica de financiamiento combinado —en la que ningún actor asume por sí solo la totalidad del costo de la internacionalización— es, además, congruente con la naturaleza colaborativa que The Nook busca proyectar como espacio de encuentro entre comunidades creativas de distintos países.

Nota: los montos, fechas de apertura y requisitos de las convocatorias citadas corresponden al ciclo 2026 y están sujetos a cambio en futuras emisiones; se recomienda verificar las bases vigentes directamente en el sitio oficial de cada institución antes de una postulación real.

Ruta financiera recomendada

Con base en el mapeo de programas de fomento, apoyos y financiamiento presentado en el apartado 9, se propone a continuación una ruta financiera escalonada que ordena dichos instrumentos en función de su elegibilidad actual, su plazo de gestión y su papel dentro de la estrategia de internacionalización de The Nook. La ruta se organiza en tres fases corto, mediano y largo plazo que corresponden, respectivamente, al ciclo inmediato de la exhibición internacional durante ART WKND GDL, a la etapa de consolidación institucional posterior, y a un horizonte de escalamiento una vez que el espacio incremente su trayectoria y reconocimiento ante las instancias culturales y económicas de los cuatro niveles descritos (federal, nacional, internacional y estatal).

Nota metodológica: los montos, vigencias y requisitos corresponden al ciclo de convocatorias 2026 y deben verificarse en la fuente oficial antes de cualquier postulación formal; esta ruta es una guía de priorización, no un calendario garantizado de resultados.

FASE 1 · CORTO PLAZO — 0 a 6 meses | Horizonte: preparación y ejecución de ART WKND GDL

Objetivo de la fase

Asegurar el financiamiento del evento satélite inmediato sin comprometer capital propio de The Nook más allá de lo ya previsto (infraestructura, personal y comisión sobre ventas), trasladando el costo de movilidad internacional de los artistas hacia sus propios países de origen y activando el único apoyo federal para el que The Nook ya es elegible.

Acciones prioritarias y programas aplicables

Programa / Instrumento	Nivel	Monto o beneficio	Acción concreta e inmediata	Responsable
Programa de Fomento a Proyectos y Coinversiones Culturales (FPCC) — modalidad Coinversión	Federal	Hasta $750,000 MXN	Postular en la convocatoria 2026 aprovechando que The Nook ya aporta infraestructura, personal y comisión sobre ventas. Preparar el expediente con la valuación monetaria de dichas aportaciones propias como respaldo de la modalidad.	Dirección operativa de The Nook
ENARTES — Encuentro de Artes y Movilidades (movilidad internacional)	Federal / Nacional	Estímulo variable por proyecto concluido	Inscribir la exhibición como proyecto artístico concluido susceptible de circulación internacional.	Dirección operativa + artista curador(a)
Becas Movilidad — Fondo Nacional de las Artes (FNA)	Argentina (origen)	Hasta $3,000,000 ARS por beneficiario	Emitir cartas de invitación formales a los artistas argentinos seleccionados de inmediato. Orientar a cada artista para que postule de forma individual con dicha invitación como soporte documental.	Artistas argentinos + enlace de vinculación

Programa / Instrumento	Nivel	Monto o beneficio	Acción concreta e inmediata	Responsable
Portafolio Colombia en el Mundo — Beca Colombia en el Mundo	Colombia (origen)	$10 M COP (solista/dupla) · $30 M COP (colectivo de 3+)	Emitir cartas de invitación formales a los artistas colombianos seleccionados. Coordinar la postulación según la figura (solista, dupla o colectivo) más conveniente.	Artistas colombianos + enlace de vinculación
PROFEST — Apoyo a Festivales Culturales y Artísticos	Federal	Presupuesto variable (edición 2026: 149 eventos apoyados)	Formalizar el evento satélite como parte de una programación de festival/encuentro cultural para calzar con los criterios de la convocatoria.	Dirección operativa
Fojal Emprende (PROJAL)	Estatal (crédito, no donativo)	$50,000 a $400,000 MXN · tasa fija 12% anual	Mantener como línea de contingencia de capital de trabajo únicamente si surge un faltante de liquidez de corto plazo.	Dirección administrativa

Hitos de la fase (0-6 meses)

- Mes 1: envío de cartas de invitación formales a artistas colombianos y argentinos seleccionados (documento habilitante para sus becas de movilidad nacional).
- Mes 1-2: integración y presentación del expediente de coinversión ante el FPCC, valuando en pesos las aportaciones propias de The Nook.
- Mes 2-3: acompañamiento a los artistas invitados en su postulación a Becas Movilidad (FNA) y Beca Colombia en el Mundo.
- Mes 3-4: verificación de la vigencia de PROFEST y, si aplica el calendario, presentación del evento satélite como parte de un festival.
- Mes 5-6: ejecución del evento satélite durante ART WKND GDL con financiamiento mixto ya asegurado; activación de Fojal Emprende solo como respaldo de contingencia.

Resultado esperado

Un modelo en el que The Nook cubre únicamente su aportación en especie (infraestructura, personal, comisión), mientras que el traslado internacional de los artistas se financia mayoritariamente con recursos de sus países de origen, y una parte del costo de organización del evento se cofinancia con el FPCC en modalidad de coinversión.

FASE 2 · MEDIANO PLAZO — 6 a 18 meses | Horizonte: consolidación institucional y diversificación de fuentes

Objetivo de la fase

Una vez ejecutado el primer evento satélite, consolidar la trayectoria operativa de The Nook (que actualmente tiene menos de un año de operación) para acceder a programas que exigen

antigüedad mínima, y ampliar la red de vinculación institucional en los ámbitos internacional, estatal y municipal.

Acciones y programas aplicables

Programa / Instrumento	Nivel	Monto o beneficio	Condición de acceso y acción recomendada	Responsable
Economía Creativa	Federal	10 apoyos de $100,000 MXN (4+ años) · 20 apoyos de $145,000 MXN (2+ años), más laboratorio de fortalecimiento	Aún no elegible (menos de un año); dar seguimiento a la convocatoria y postular en cuanto se cumplan los 2 años de operación.	Dirección operativa
Programa Iberoamericano de Movilidad (OEI)	Internacional / Iberoamericano	200 becas — pasaje aéreo internacional punto a punto	Explorar postulación para gestores/artistas de la comunidad de The Nook en encuentros regionales.	Enlace de vinculación internacional
Programa Ibermuseos	Internacional / Iberoamericano	Becas de movilidad para encuentros regionales	Registrar a The Nook como espacio cultural híbrido (exhibición, coworking, producción) para acceder a redes de cooperación museística.	Dirección operativa
AMEXCID (convenios de cooperación cultural con Colombia y Argentina)	Federal / diplomático	Acompañamiento institucional (no monetario directo)	Utilizar los convenios vigentes como puerta de entrada para vinculación consular y con instituciones culturales de ambos países.	Enlace de vinculación internacional
Proyecta Traslados (Sec. Cultura Jalisco)	Estatal	$30,000 (estatal) · $90,000 (nacional) · $150,000 MXN (internacional)	Aplica solo a artistas con residencia acreditada en Jalisco; usar para vincular talento jalisciense en la contraparte de intercambio recíproco.	Enlace de vinculación + artistas jaliscienses
Proyecta Producción (Sec. Cultura Jalisco)	Estatal	Hasta $150,000 MXN por proyecto	Financiar procesos de producción artística y cultural asociados a futuras ediciones del evento satélite.	Dirección operativa
PECDA Jalisco	Estatal / Federal (Sistema Creación)	64 estímulos, bolsa de ~$4 millones MXN	Explorar para artistas o colaboradores jaliscienses vinculados a The Nook.	Enlace de vinculación
Creativa GDL	Municipal (Guadalajara)	Incubación y aceleración de proyectos, con componente de vinculación internacional	Registrar a The Nook u otros proyectos afines, aprovechando su apertura a creativos de Colombia y Argentina.	Dirección operativa

Hitos de la fase (6-18 meses)

- Mes 7-9: sistematizar la trayectoria operativa de The Nook (reportes de eventos, alianzas y prensa) como expediente base para futuras convocatorias que exigen antigüedad.
- Mes 9-12: iniciar vinculación formal con la Secretaría de Cultura de Jalisco, Sedeco y el Ayuntamiento de Guadalajara (Creativa GDL) para mapear contrapartes locales.

- Mes 12-15: explorar el Programa Iberoamericano de Movilidad (OEI) y Ibermuseos para intercambios de gestores culturales.
- Mes 15-18: al cumplir dos años de operación, preparar postulación a Economía Creativa (segunda vertiente).

Resultado esperado

The Nook consolida una base documental de trayectoria, amplía su red institucional en los cuatro niveles y queda en posición de acceder a programas antes restringidos por antigüedad, sin depender de una sola convocatoria federal.

FASE 3 · LARGO PLAZO — 18 a 36+ meses | Horizonte: escalamiento e inserción en circuitos internacionales

Objetivo de la fase

Escalar de un modelo de evento satélite hacia esquemas de mayor proyección institucional, aprovechando la trayectoria y el reconocimiento acumulados, e iniciar un modelo de intercambio recíproco enviando artistas de la comunidad de The Nook hacia Colombia y Argentina.

Acciones y programas aplicables

Programa / Instrumento	Nivel	Rol dentro de la estrategia	Condición y acción recomendada	Responsable
Residencias Artísticas (Sistema Creación)	Federal	Envío de artistas mexicanos a Colombia o Argentina	Iniciar la reciprocidad del intercambio, posicionando a artistas de la comunidad de The Nook en el extranjero.	Dirección operativa
Misiones comerciales sectoriales (Secretaría de Economía / Sedeco)	Federal / Estatal	Inserción en agendas binacionales de negocio para industrias creativas	Solicitar acompañamiento de Sedeco para explorar la incorporación de The Nook a futuras misiones comerciales.	Dirección operativa + Sedeco
Modelo de pabellón nacional (referencia: Bienal de Venecia)	Federal	Aspiración de mediano-largo plazo para representación oficial	Posicionar artistas de la comunidad de The Nook como candidatos una vez consolidada la trayectoria y el reconocimiento del espacio.	Dirección operativa
FPCC — ciclos sucesivos (Fomento y Coinversión)	Federal	Fuente recurrente de cofinanciamiento anual	Institucionalizar la postulación anual como parte del ciclo presupuestal de The Nook.	Dirección administrativa
Escalamiento de becas de movilidad de países de origen (FNA, Colombia en el Mundo) a nuevas nacionalidades	Internacional	Ampliación del modelo a otros países de Latinoamérica	Replicar el esquema de cartas de invitación con artistas de otras nacionalidades interesadas en exponer en The Nook.	Enlace de vinculación internacional

Hitos de la fase (18-36+ meses)

- Mes 18-24: postular a Residencias Artísticas del Sistema Creación para enviar a un primer artista de la comunidad de The Nook a Colombia o Argentina.
- Mes 24-30: formalizar solicitud de acompañamiento ante Sedeco para participar en una misión comercial sectorial de industrias creativas.
- Mes 30-36: evaluar la elegibilidad de artistas vinculados a The Nook para procesos de representación nacional en bienales o ferias internacionales de mayor escala.
- A partir del mes 24: institucionalizar la postulación anual al FPCC como mecanismo recurrente de cofinanciamiento.

Resultado esperado

The Nook transita de organizador de un evento satélite puntual a nodo reconocido dentro del ecosistema mexicano de proyección internacional del sector creativo, con un modelo de financiamiento diversificado, recurrente y de doble vía (recepción y envío de artistas).

Síntesis de la ruta financiera

La tabla siguiente resume la lógica de escalamiento de la estrategia: qué tipo de instrumento predomina en cada fase, quién asume el costo principal y cuál es la condición que habilita el paso a la siguiente etapa.

Fase	Plazo	Tipo de instrumento predominante	¿Quién asume el costo principal?	Condición para avanzar de fase
1. Corto plazo	0-6 meses	Estímulos no reembolsables federales + becas de movilidad de países de origen	Fuentes públicas de México, Colombia y Argentina; The Nook aporta solo en especie	Ejecución exitosa del evento satélite y comprobación de resultados
2. Mediano plazo	6-18 meses	Programas estatales, municipales e iberoamericanos de vinculación	Financiamiento mixto estatal-municipal, con aportación creciente de The Nook en gestión	Acumulación de 2 años de trayectoria operativa documentada
3. Largo plazo	18-36+ meses	Esquemas institucionales de representación y misiones comerciales	Cofinanciamiento federal recurrente + reciprocidad con países socios	Reconocimiento institucional y capacidad de gestión consolidada ante instancias federales

Consideraciones finales

La ruta propuesta parte de un principio de financiamiento mixto en el que ningún actor ni The Nook, ni los artistas, ni una sola dependencia gubernamental asume por sí solo la totalidad del costo de la internacionalización. Esta lógica es congruente con la naturaleza colaborativa que The Nook busca proyectar como espacio de encuentro entre comunidades creativas de distintos países, y permite escalar el proyecto de manera gradual conforme aumente su trayectoria, su reconocimiento institucional y su capacidad de gestión.Se recomienda designar, dentro del equipo de The Nook, una responsabilidad explícita de vinculación institucional y financiera aún si es una función compartida en esta etapa encargada de dar seguimiento a la vigencia de las convocatorias citadas, ya que la mayoría opera bajo esquemas anuales sujetos a cambio en montos, fechas límite y requisitos.

REFERENCIAS

- Gobierno de Jalisco. (s.f.). *Economía creativa*. Innovación para la Cultura Jalisco. https://innovacioncultura.jalisco.gob.mx/contexto-cultural/
- Secretaría de Cultura Jalisco. (2022). *Proyecta industrias culturales y creativas 2022*. Gobierno del Estado de Jalisco. https://sc.jalisco.gob.mx/sites/sc.jalisco.gob.mx/files/proyecta_industrias_culturales_y_creativas.pdf
- García Canclini, N. (Coord.). (1999). *Las industrias culturales en la integración latinoamericana*. EUDEBA / UNESCO.
- García Canclini, N. (2000). Industrias culturales y globalización: Procesos de desarrollo e integración en América Latina. *Estudios Internacionales, 33*(129), 90–111. https://doi.org/10.5354/0719-3769.2011.14982
- Luzardo, A. (2017). Las industrias culturales y la economía naranja pueden fortalecer el rol de América Latina en el mundo. *Nueva Sociedad*. https://nuso.org/articulo/las-industrias-culturales-y-la-economia-naranja-pueden-fortalecer-el-rol-de-america-latina-en-el-mundo/
- Piedras, E. (2004). *¿Cuánto vale la cultura? Contribución económica de las industrias protegidas por el derecho de autor en México*. CONACULTA / SACM / SOGEM / CANIEM.
- Piedras, E. (2006). *Industrias culturales y el desarrollo de México*. Siglo XXI / FLACSO.
- Quartesan, A., Romis, M., & Lanzafame, F. (2007). *Las industrias culturales en América Latina y el Caribe: Desafíos y oportunidades*. Banco Interamericano de Desarrollo. https://doi.org/10.18235/0009896
- Sistema de Información Cultural. (s.f.). *Guadalajara, Ciudad Creativa Digital: Declaratorias de la UNESCO*. Secretaría de Cultura de México. https://sic.cultura.gob.mx/ficha.php?table=otra_declaratoria&table_id=162
- Vera Martínez, J. J. (2021). Políticas públicas para una economía creativa en Jalisco y el área metropolitana de Guadalajara. *Región y Sociedad, 33*, e1375. https://doi.org/10.22198/rys2021/33/1375
- Artvia. (2023). *Beneficios de invertir en arte*. https://artvia.com/beneficios-de-invertir-en-arte/
- BBVA México. (2026). *Cómo invertir en arte*. https://www.bbva.mx/educacion-financiera/ahorro/inversion/como-invertir-en-arte.html
- GBM. (s.f.). *Invertir en arte: más que una obra bonita en la pared*. https://gbm.com/media/the-academy/invertir-en-arte-mas-que-una-obra-bonita-en-la-pared/

- Saisho Art. (2017). *Invertir en arte: razones por las que apostar por el arte*. https://www.saishoart.com/es/blog/invertir-arte
- Gobierno de Jalisco. (s.f.). *Prediagnóstico de las industrias culturales y creativas en Jalisco*. https://agendasdemejora.jalisco.gob.mx/avanceArchivo/descargarArchivo/667
- Lozano Uvario, K. M. (2021). Políticas públicas para una economía creativa en Jalisco. *Región y Sociedad, 33*, e1375. https://doi.org/10.22198/rys2021/33/1375
- Lozano Uvario, K. M. (2025). *Localización de las industrias creativas y culturales y auge económico en Jalisco*. Paradigma Económico, 17(3), 63-89. https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/10528878.pdf
- Secretaría de Cultura Jalisco. (s.f.). *Documento ICC-2*. https://sc.jalisco.gob.mx/sites/sc.jalisco.gob.mx/files/documento_icc-2.pdf
- UNESCO & Secretaría de Cultura Jalisco. (2024). *Panoramas culturales: una exploración para la sostenibilidad de la cultura en Jalisco*. https://portalesmuli.s3.amazonaws.com/sc/documents/Panoramas_culturales_una_exploracion_para_la_sostenibilidad_de_cultura_jalisco.pdf
- Florida, R. (2019). *The rise of the creative class* (Revised edition). Basic Books.
- Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura (UNESCO). (2022). *Re|Shaping policies for creativity: Addressing culture as a global public good*. UNESCO. https://unesdoc.unesco.org
- United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD). (2022). *Creative economy outlook 2022*. United Nations. https://unctad.org/publication/creative-economy-outlook-2022
- Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura (UNESCO). (2022). *Culture and creative sectors in post-COVID-19 recovery*. UNESCO. https://www.unesco.org
- Agencia Mexicana de Cooperación Internacional para el Desarrollo (AMEXCID). (s.f.). Cooperación y promoción cultural, turística y gastronómica de México. Gobierno de México. https://www.gob.mx/amexcid/acciones-y-programas/promocion-cultural-turistica-y-gastronomica-de-mexico
- Ayuntamiento de Guadalajara. (2026). Creativa GDL. https://www.creativagdl.com/
- Ebrard, M. (2026, 12 marzo). Misión Comercial México-Canadá 2026 [comunicado de prensa]. Secretaría de Economía.
- Fondo Nacional de las Artes. (2026). Becas Movilidad 2026. Argentina.gob.ar. https://www.argentina.gob.ar/noticias/becas-movilidad-2026
- Ibermuseos. (2026). 12.º Encuentro Iberoamericano de Museos: convocatoria de becas. https://www.ibermuseos.org/recursos/noticias/convocatoria-becas-12-encuentro-iberoamericano-museos/

- Ministerio de las Culturas, las Artes y los Saberes. (2026). Portafolio Cultural Internacional Colombia en el Mundo 2026. Gobierno de Colombia.
- Organización de Estados Iberoamericanos para la Educación, la Ciencia y la Cultura (OEI). (s.f.). Programa Iberoamericano de Movilidad para Artistas y Gestores Culturales. http://www.iberescena.org/convocatorias/otras-convocatorias/282
- Promotora del Financiamiento para el Desarrollo de Jalisco (PROJAL). (2026). Programas de financiamiento Fojal.
- Secretaría de Cultura. (2026a). Sistema de Apoyos a la Creación y Proyectos Culturales. https://sistemacreacion.cultura.gob.mx/
- Secretaría de Cultura. (2026b). Programa de Fomento a Proyectos y Coinversiones Culturales 2026. Sistema de Información Cultural. https://sic.cultura.gob.mx/ficha.php?table=convocatoria&table_id=284
- Secretaría de Cultura. (2026c). Convocatoria Economía Creativa 2026. https://economiacreativa.cultura.gob.mx/
- Secretaría de Cultura. (2026d). Convocatorias para el Sistema Nacional de Creadores de Arte y el Encuentro de Artes y Movilidades 2026. https://sistemacreacion.cultura.gob.mx/prensa/articulo/convocatorias-para-el-sistema-nacional-de-creadores-de-arte-y-el-encuentro-de-artes-y-movilidades-20
- Secretaría de Cultura. (2026e). Pabellón de México en la Muestra Internacional de Arte de la Bienal de Venecia. Sistema de Información Cultural.
- Secretaría de Cultura. (2026f). PROFEST: Apoyo a Festivales Culturales y Artísticos. Convocatorias de la Secretaría de Cultura. https://convocatorias.cultura.gob.mx/
- Secretaría de Cultura de Jalisco. (2026a). Convocatoria Proyecta Traslados 2026.
- Secretaría de Cultura de Jalisco. (2026b). Convocatoria Proyecta Producción 2026. https://portalesmuli.s3.amazonaws.com/sc/documents/11.2_CONVOCATORIA-PROYECTA-PRODUCCION_2026-VALIDADA.pdf
- Secretaría de Economía. (s.f.). Programas de fomento y apoyo a las exportaciones de las empresas mexicanas. Gobierno de México. https://www.gob.mx/se/articulos/conoce-los-programas-de-fomento-y-apoyo-a-las-exportaciones-de-las-empresas-mexicanas
- Sistema de Apoyos a la Creación y Proyectos Culturales. (2026). PECDA Jalisco 2026. https://sistemacreacion.cultura.gob.mx/prensa/articulo/pecda-jalisco-2026

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

Daniela Guadalupe Ayala Lozano:

En lo personal, este proyecto me permitió comprender que la internacionalización puede desarrollarse de diferentes maneras y adaptarse a las necesidades y posibilidades de cada organización. A lo largo del trabajo con The Nook pude conocer más sobre el funcionamiento de las industrias creativas y la importancia de contar con una estrategia que integre aspectos de mercadotecnia, comunicación, logística y planeación. Considero que la propuesta desarrollada puede ayudar a The Nook a fortalecer su posicionamiento, aumentar su visibilidad y generar nuevas conexiones con artistas y comunidades creativas internacionales. Esta experiencia también me permitió aplicar conocimientos de mi carrera en un proyecto real, mejorar mis habilidades de investigación, análisis y trabajo en equipo, y comprender la importancia de crear estrategias viables y acordes con las necesidades de una organización. Para mí, este proyecto fue una experiencia de aprendizaje que me permitió crecer tanto en el ámbito personal como profesional y entender de una manera más cercana los retos y oportunidades que existen al trabajar con proyectos culturales y creativos.

Marco Díaz Collignon:

Trabajando en este proyecto pude sensibilizarme con las situaciones a las que se puede enfrentar un negocio que se encuentra en etapa temprana. Cuando se considera una internacionalización de manera superficial se ve más viable que en la realidad, ya que todas las cuestiones como prespuesto, logística, temas aduanales y el tiempo que demandan todos estos elementos son más complejos.
Me di cuenta de que hay que adaptarse a los contextos particulares de las empresas o negocios de manera realista y humana, buscando en todo momento que el beneficio que este genere sea eficiente y que genere utilidades en la empresa incluso en escenarios pesimistas. Creo que ahí está nuestro verdadero compromiso, el trabajar en este proyecto como si fuera propio.

Inti Lautaro Figueroa Robles:

Entrar a este proyecto como el único estudiante de Arte y Creación dentro de un equipo formado principalmente por perfiles de mercadotecnia, negocios y comercio internacional fue, desde el principio, una experiencia que me obligó a replantear cómo entiendo mi propio lugar dentro del ecosistema artístico. Estaba acostumbrado a pensar el arte desde adentro —desde el proceso, desde la intuición, desde la obra como fin en sí misma— y este PAP me confrontó con la dimensión que muchas veces los artistas evitamos o ignoramos: el arte como sistema, como campo de relaciones económicas, logísticas, legales y simbólicas que determinan, muchas veces más que el talento, quién llega y quién no llega al mercado internacional.

Sin embargo, el aprendizaje más significativo —y también el más incómodo— vino de trabajar directamente con The Nook. Llegar a este proyecto desde la industria cultural, donde he tenido contacto con lógicas de producción, gestión y circulación de obra, me permitió identificar con claridad algo que al principio me generó mucha frustración: existe un mundo de diferencia entre operar desde la industria cultural y operar desde una institución cultural. Y esa diferencia no es menor ni superficial; empieza por la gestión.

Lo que encontramos en The Nook fue un espacio con una propuesta creativa genuina y con personas comprometidas con el arte, pero con niveles de organización interna que dificultaron enormemente nuestro trabajo como equipo PAP. La falta de procesos claros, de documentación ordenada, de roles definidos y de una estructura administrativa que sostuviera la operación cotidiana fueron obstáculos reales que tuvimos que navegar a lo largo de todo el proyecto. En la industria cultural —en una productora, en una agencia creativa, en un estudio— hay una cultura de entregables, de tiempos, de responsabilidades concretas. En muchos espacios institucionales del arte, esa cultura simplemente no existe o está en construcción, y eso tiene un costo que termina pagando el proyecto. Creo que es uno de los grandes problemas del ecosistema artístico en México: la distancia enorme que existe entre tener una visión cultural potente y tener la capacidad operativa para materializarla. The Nook tiene lo primero; el camino hacia lo segundo es largo y requiere un trabajo de profesionalización que va mucho más allá de una estrategia de internacionalización. Reconocer esa brecha es el primer paso para cerrarla.

Lo que sí rescato de esta experiencia es que aprendí a trabajar con la realidad de la organización tal como era, y no como nos hubiera convenido que fuera. A adaptar nuestras propuestas a sus capacidades reales. A entender que diseñar una estrategia viable para un espacio cultural implica conocer primero sus limitaciones internas, y que ignorarlas produce propuestas brillantes sobre el papel que no tienen ninguna posibilidad de implementarse.

Fernanda Mulgado Servín:

A lo largo del proyecto procuré involucrarme de manera responsable con las necesidades de la organización, escuchando sus inquietudes y comprendiendo que las estrategias propuestas debían responder a sus capacidades y objetivos reales. Esta experiencia me hizo reflexionar sobre la importancia de diseñar soluciones viables y éticas, evitando plantear propuestas que resultaran poco realistas o alejadas del contexto de la organización.

Considero que mi manera de actuar estuvo guiada tanto por el razonamiento como por la empatía. Más allá de desarrollar una estrategia de internacionalización, fue importante reconocer el valor que tienen los espacios culturales para fortalecer la comunidad, impulsar el talento local y generar redes de colaboración que beneficien a distintos actores del sector creativo.

María José Sandoval Rosas:

Este proyecto me permitió comprender que la internacionalización no siempre significa exportar un producto o llevar una empresa a otro país. En el caso de The Nook, aprendimos que una estrategia igual de valiosa puede ser atraer artistas internacionales a México y

generar un espacio de intercambio cultural y comercial dentro del propio país. Esto nos hizo entender que la internacionalización también puede lograrse acercando los mercados al negocio, en lugar de sacar el producto al extranjero.

3.2 Aprendizajes logrados

A nivel universitario, esta experiencia nos permitió aplicar la teoría en un entorno profesional real, fortaleciendo competencias como el pensamiento crítico, la responsabilidad, la organización y el compromiso con los proyectos en los que participamos. Asimismo, desarrollamos una mayor capacidad para investigar, analizar información y construir propuestas sustentadas en evidencia, articulando marcos conceptuales de internacionalización, mercadotecnia cultural, logística internacional y gestión de industrias creativas con las necesidades concretas de una organización en operación.

Uno de los aprendizajes centrales del equipo fue comprender que la aplicación profesional de estos marcos teóricos exige, antes que nada, un diagnóstico riguroso de la organización con la que se trabaja. El proyecto nos enseñó que las herramientas de internacionalización —estrategias de precios, planeación logística y aduanal, análisis de mercados destino, segmentación cultural mediante el modelo de Hofstede— solo generan valor real cuando responden a las capacidades operativas efectivas de la organización. Esta comprensión nos llevó a diseñar propuestas viables y contextualmente pertinentes, lo cual constituyó en sí mismo un ejercicio de pensamiento crítico aplicado.

A nivel técnico, el equipo desarrolló competencias específicas que incluyen la valoración de obra artística para mercados internacionales, el diseño de estrategias de precios bajo criterios de costeo neto y REI, la planeación logística bajo régimen de exportación temporal, la elaboración de documentación profesional bilingüe —catálogo de obra, carta curatorial, certificado de autenticidad, carpeta del artista— y el análisis de programas de fomento y financiamiento para la participación en ferias y misiones comerciales internacionales. Estas competencias fueron adquiridas de manera transversal a través del trabajo colaborativo entre perfiles disciplinares distintos, lo que enriqueció tanto el proceso como los productos finales del proyecto.

En el plano interdisciplinario, la integración de perfiles de Mercadotecnia, Comercio y Negocios Globales, Negocios y Mercados Digitales y Arte y Creación generó un espacio de aprendizaje colaborativo que nos exigió construir un lenguaje común y negociar perspectivas distintas sobre el valor cultural, la viabilidad comercial y la pertinencia de las propuestas. Esta dinámica fortaleció nuestra capacidad para trabajar en entornos profesionales diversos y para integrar criterios estéticos, estratégicos y financieros dentro de una misma propuesta.

En el plano personal y profesional, el PAP reforzó nuestra confianza para enfrentar proyectos reales con condiciones de incertidumbre y complejidad organizacional. Comprendimos que nuestra formación puede contribuir al desarrollo de proyectos culturales mediante soluciones que generen valor tanto para las organizaciones como para la comunidad, y que el ejercicio ético de la profesión implica asumir un compromiso genuino con la realidad de las organizaciones con las que se colabora, más allá de los alcances formales del proyecto. Esta experiencia representó un aprendizaje significativo que fortaleció nuestra preparación

profesional y consolidó nuestro compromiso con un ejercicio responsable, crítico y situado de la práctica profesional.