

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

Subasta Internacional ARTIVA

PRESENTAN

Lic. en Comercio y Negocios Globales Jorge Del Moral González
Lic. en Comercio y Negocios Globales Jaime Emiliano Favela Caro
Lic. en Comercio y Negocios Globales Johan Alejandro Paganoni Torres
Lic. en Relaciones Internacionales Celia Sofía Blake Rivera
Lic. en Mercadotecnia y Dirección Comercial Emilia Espinosa Rodríguez
Lic. en Relaciones Internacionales Leopoldo Contreras López
Lic. en Arte y Creación Ana Sofía Macedo Domínguez
Lic. en Arte y Creación Florencia Arciniega López
Lic. en Arte y Creación Samantha Guerrero Aviña

PROFESOR PAP:

Mtra. Mariana Luna Camacho

Tlaquepaque, Jalisco, 17 de julio de 2025

ÍNDICE

Contenido

REPORTE PAP	3
Presentación Institucional de los Proyectos de Aplicación Profesional	3
Resumen	5
1. Ciclo participativo del Proyecto de Aplicación Profesional.....	6
1.1 Entendimiento del ámbito y del contexto	6
1.2 Caracterización de la organización.....	7
1.3 Identificación de la(s) problemática(s).....	¡Error! Marcador no definido.
1.4. Planeación de alternativa(s).....	12
1.5. Desarrollo de la propuesta de mejora	14
1.6. Valoración de productos, resultados e impactos	15
1.7. Bibliografía y otros recursos	17
1.8. Anexos generales.....	19
2. Productos	477
3. Reflexión crítica y ética de la experiencia.....	158
3.1 Sensibilización ante las realidades	159
3.2 Aprendizajes logrados	1165

REPORTE PAP

Presentación Institucional de los Proyectos de Aplicación Profesional

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

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

El PAP es un proceso acotado 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

El Proyecto de Aplicación Profesional (PAP) 3J04, titulado oficialmente “Programa de Desarrollo de Estrategias Comerciales Nacionales e Internacionales”, fue iniciado en 2022 por el Departamento de Economía, Administración y Mercadotecnia (DEAM) del ITESO con el objetivo de apoyar a artistas locales emergentes en la internacionalización de su obra, generando así un impacto económico, social y cultural positivo en Jalisco y en México.

Aunque originalmente fue diseñado para estudiantes de Comercio y áreas afines, la creciente participación de otras licenciaturas como Arte y Creación, Gestión Cultural y Relaciones Internacionales permitió ampliar su enfoque, integrando la dimensión artística como una vía para que estudiantes de carreras económico-administrativas trabajen proyectos de internacionalización con una perspectiva cultural.

Durante el periodo de verano 2025, como parte de las actividades de este PAP, se llevó a cabo una subasta internacional de arte el 9 de julio en Casa ITESO Clavigero. Este evento tiene como propósito promover artistas emergentes de forma internacional, y su recaudación será destinada en forma de donativo a la Fundación Loyola.

Este evento contempla la participación de 40 a 50 lotes de obras artísticas, resultado de colaboraciones con artistas que han formado parte de ediciones anteriores del PAP. La metodología implementada comenzó con una etapa de capacitación especializada, que incluyó masterclasses, visitas guiadas a subastas reales y a exposiciones, permitiendo al equipo adquirir un entendimiento profundo del funcionamiento de este tipo de eventos e industrias culturales.

Durante el desarrollo del proyecto, el equipo también asistió a sesiones con galeristas y profesionales con experiencia en subastas internacionales, con el propósito de fortalecer sus conocimientos prácticos y estratégicos. Paralelamente, se llevó a cabo el proceso de identificación y selección de los artistas invitados, procurando una oferta artística diversa y de alta calidad, integrada por fotógrafos, artistas plásticos, escultores e incluso profesores internacionales que participan en los programas de verano del ITESO.

Los productos y resultados más relevantes fueron: La asistencia de 135 personas, las cuales, fueron entre testigos y compradores, tanto nacionales e internacionales de este evento. El resultado final de venta fue de aproximadamente \$103,000 MXN, logrando vender más del 50% de las obras subastadas. La subasta internacional concluyó en todo un éxito, ya que se superaron las expectativas en cuanto a asistencia, porcentaje de arte vendido y monto

recaudado. Siendo así un evento de la más alta calidad, que reforzó los valores jesuitas y culminó con el desarrollo exitoso del producto final: la realización de una subasta internacional.

1. Ciclo participativo del Proyecto de Aplicación Profesional

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

1.1 Entendimiento del ámbito y del contexto

La organización y ejecución de la subasta internacional ARTIVA surge como respuesta a diversas problemáticas estructurales que afectan a la industria del arte en Jalisco. Entre ellas, destaca la escasa inversión gubernamental en proyectos culturales, tanto en el ámbito público como privado. Esta situación ha derivado en la necesidad de recurrir a modelos de autogestión y colaboración entre artistas y gestores culturales, quienes han sostenido la producción artística a través de espacios alternativos e independientes.

Otra problemática relevante identificada es la creciente influencia del mercado y la especulación económica en el arte contemporáneo. Tal como señala Sylvain Levy (2019), muchas obras se adquieren no por su valor artístico, sino como instrumentos de inversión, lo que ha provocado dinámicas de sobreproducción y una presión constante hacia los artistas por generar únicamente obras “vendibles”. Esto limita la exploración creativa y prioriza los “éxitos rápidos” sobre procesos artísticos más profundos.

Debido a esto, la crítica de arte ha perdido presencia frente al auge de métricas superficiales como los “likes” o la cantidad de seguidores, dificultando el posicionamiento de artistas emergentes que carecen de respaldo institucional o curatorial (Levy, 2019). En este contexto, los artistas emergentes en Jalisco enfrentan grandes retos para trascender en el ámbito nacional e internacional, e incluso para visibilizar su trabajo fuera de su entorno más cercano.

Ante esta realidad, la subasta ARTIVA, realizada el 9 de julio en Casa ITESO Clavigero, priorizó la participación de artistas que han colaborado previamente con el ITESO a través de Proyectos de Aplicación Profesional (PAP). Estos artistas, en su mayoría sin los

recursos necesarios para promover su obra, encuentran en estos proyectos una plataforma de apoyo mediante la cual los estudiantes actúan como asesores estratégicos para impulsar la proyección internacional de sus creaciones.

Por lo tanto, ARTIVA representa una oportunidad significativa para visibilizar y posicionar el talento emergente de Jalisco en un entorno internacional, abordando de manera directa las barreras históricas relacionadas con la falta de inversión pública y la marginación de nuevas voces artísticas. Este evento busca ofrecer un espacio legítimo donde estos creadores puedan mostrar su obra, fortalecer su trayectoria y acceder a nuevas oportunidades de desarrollo profesional anualmente.

1.2 Caracterización de la organización

En el marco del PAP 3J04, “Programa de Desarrollo de Estrategias Comerciales Nacionales e Internacionales”, el equipo de trabajo centró sus esfuerzos en la organización integral de la subasta internacional ARTIVA, abarcando diversas áreas logísticas y estratégicas clave para el éxito del evento. Entre las principales acciones realizadas, se destaca la coordinación en la selección de invitados, con el objetivo de asegurar una oferta artística lo más diversa y representativa posible. Asimismo, se asignaron responsables por grupos de artistas entre los estudiantes, quienes se encargaron de dar seguimiento a su asistencia al evento y al registro de sus obras mediante un formulario digital diseñado específicamente para esta subasta. Dicho formulario fue distribuido a través de WhatsApp, correo electrónico e Instagram, permitiendo a los artistas registrar sus obras de manera ágil y accesible.

Durante el proceso, se contó con el apoyo de la profesora Mariana Luna Camacho, cuyos contactos facilitaron la obtención de cotizaciones de alimentos y bebidas a través de proveedores aliados del ITESO, incluyendo vinos y bebidas especiales. Estas cotizaciones se realizaron conforme a un presupuesto asignado por la Fundación Loyola de \$17,000 MXN, impulsando al mismo tiempo a los negocios vinculados con la comunidad universitaria. Otro aliado estratégico fue la Galería Artisanía, encargada del traslado, cobro, pago a artistas, donación a la fundación de Loyola sus porcentajes correspondientes por cada lote vendido, facturación y garantizando un manejo profesional en todo momento de los lotes subastados.

Finalmente, una vez cerrado el número total de 52 lotes de obras artísticas, el equipo desarrolló un catálogo digital, que será proyectado durante el evento como recurso visual

para los compradores. Este catálogo, junto con las invitaciones al evento, fue diseñado bajo una línea estética uniforme, incorporando los logotipos y la imagen institucional de los aliados participantes, fortaleciendo así la identidad y coherencia visual de la subasta.

A continuación, se muestra una descripción breve de las actividades realizadas por los integrantes del equipo:

Jorge Del Moral González (Lic. en Comercio y Negocios Globales)

Dentro del desarrollo del PAP, participé activamente en la planeación logística general (punto 6), coordinando aspectos clave como el montaje, la recepción de obras, señalización del espacio y logística técnica. Además, elaboré un folleto de logística en inglés dirigido a compradores internacionales, facilitando el proceso para trasladar las obras adquiridas a sus países de origen, conforme a las normas de comercio exterior.

También me encargué del Análisis Financiero de la Subasta (punto 8), en donde realicé el desglose detallado de ingresos, egresos, ventas y donativos, así como el cierre financiero formal para Fundación Loyola.

Durante el día del evento, asumí la supervisión de proveedores, asegurando el cumplimiento puntual y de calidad en servicios como catering y bebidas. Esta labor fue esencial para que todo funcionara sin contratiempos y se lograra una experiencia profesional para asistentes, artistas y compradores. Además, hice un checklist para facilitar las actividades el día del evento. Al finalizar la subasta hice el embalaje de las obras para entregárselas a los compradores de una manera en la que estuvieran protegidas junto con su certificado de autenticidad. Al siguiente día, asistí a la Galería Artisanía, donde entregué a los artistas, junto con mis demás compañeros las obras que no se vendieron durante la subasta.

Jaime Emiliano Favela Caro (Lic. en Comercio y Negocios Globales)

Planeación logística general (capítulo 6), desarrollo del análisis financiero de la subasta, búsqueda y gestión de cotizaciones para alimentos y bebidas (vino, canapés, refrescos, etc.) con aliados estratégicos del ITESO, incluyendo coordinación con proveedores externos. Participación activa en la elaboración de contenidos del informe financiero (secciones 8.1 a 8.9). Durante el evento: Responsable de la operación técnica del equipo audiovisual (proyector, sonido e iluminación), así como del monitoreo general del flujo del evento.

Elaboración de una guía logística para compradores internacionales y asistencia en la logística de cierre del evento.

Johan Alejandro Paganoni Torres (Lic. en Comercio y Negocios Globales)

En la rúbrica PAP: 6. Planeación logística, 5.3. Perfil y Características de un Coleccionista Internacional de Arte, 1.1. Descripción e Historia PAP 3J04, 6.7. Estrategias de eficiencia y sostenibilidad, 6.1.1 Elaboración de folleto digital de guía logística, 3. Proceso de selección de proyectos. Durante el evento: Encargado de registro ventas finales durante el evento y embalaje final.

Celia Sofía Blake Rivera (Lic. en Relaciones Internacionales)

Desarrollo de problemáticas actuales del mercado del arte, contacto con artistas participantes, recepción de obras en Galería Artisanía, recepción de lotes vendidos, entrega de obra a artistas y compradores al finalizar la subasta, actualización de lista de invitados, participación en el área de relaciones públicas, redacción de copys y edición de semblanzas, especificaciones de piezas gráficas digitales y promocionales, diseño del catálogo de obras, descripción operativa del evento, identificación de necesidades de mobiliario, desarrollo de equipos de trabajo, numeración y señalización física de obras previamente montadas, recepción y registro de invitados durante el evento y embalaje y entrega de obras al finalizar el evento.

En la rúbrica PAP: 2.2. Problemática actual; Modificación de lista de artistas invitados; 3.3. Justificación del proyecto; 5. Estrategias de Comunicación y Operativas del Evento; 5.4. Relaciones públicas; 5.6. Piezas Gráficas Digitales de Promoción; 5.7. Descripción Operativa del Evento; 5.9. Necesidades de mobiliario y 5.10. Equipos de trabajo.

Emilia Espinosa Rodríguez (Lic. en Mercadotecnia y Dirección Comercial)

Desarrollo de importancia y valor de las industrias culturales, estrategias de comunicación digital, piezas gráficas digitales de promoción, recolección y embalaje de obras desde ITESO hacia Galería Artisanía, llenado de fichas de recepción de obra de éstas, elaboración de actividades posteriores a la subasta internacional y coordinación de adquisición de obras

durante el evento en contacto con el cliente al momento del cierre de puja y adquisición de sus obras.

Leopoldo Contreras López (Lic. en Relaciones Internacionales)

Problemática que Enfrentan los Artistas PAP y las Oportunidades que Presentan en las Industrias Culturales, Necesidades para la operación de la subasta, desarrollo de problemáticas que enfrentan los PAP, Apoyo complementario en la elaboración de la Fundación Jesuita, Estrategia de Comunicación de Comunicación Digital, Actividades posteriores al evento, Lugar del evento, Definición y Justificación de Fecha y Hora del Evento, Catalogo de la Subasta, Boletas y Paletas y Stickers de Obra, Recibos de Obra y Recepción de Obra, elaboración de la redacción agenda ITESO, colíder de la escritura del presente documento, encargado de montaje de obra durante el evento, embalaje de obras.

Ana Sofía Macedo Domínguez (Lic. en Arte y Creación)

Elaboración del folleto digital de guía logística al igual que la invitación de la subasta para los artistas, apoyo en el diseño de la invitación, actualizaciones de listas de invitados, encargada del montaje de obra durante el evento, y manipuladora de las obras en el momento de la subasta. En la rúbrica PAP: 2.5 Impacto Social y Económico de las Industrias Culturales (Jalisco), párrafos introductorios de los capítulos 1, 2 y 3, las tablas de 4.2 Valoración de Obra Internacional de los artistas: Ignacio Guerrero, Nicolás Topete y Yolanda Silva.

Florencia Arciniega López (Lic. en Arte y Creación)

Actualizaciones de listas de invitados, elaboración de catálogo de obras, elaboración de reglas de subasta, recopilación de semblanzas y fichas técnicas, realización de documentos (registro para artistas, recepción de obra, devolución de obra, responsiva de clientes). Durante el evento: Montaje de piezas y caballetes, registro de invitados, embalaje, entrega de obra. Después del evento: Recolección de obra no vendida y trasladarla a Galería Artisãnia. En la rúbrica PAP: Índice, 2.3. El arte como inversión, 3.5. Reglas sobre donativos, comisiones y pagos, 5.7. Descripción operativa del evento, 5.9. Necesidades de mobiliario, 7.5. Catálogo de la subasta, 7.9. Reglas de subasta.

Samantha Guerrero Aviña (Lic. en Arte y Creación)

Cooperación con la elaboración de recibos de recepción y devolución de obra, acompañamiento a artistas en el proceso de integración al evento Recopilación de información de artistas, recepción y devolución de obra en la Galería Artesanía. Asimismo, fue parte de la recepción y devolución de obra y acompañamiento a artistas en el proceso de integración al evento, ayuda en el momento de montaje y logística antes de la apertura del evento. Durante la subasta ayudo con la coordinación de adquisición de obras con los compradores. Al terminar con la subasta, colaboró en el embalaje de obras vendidas y no vendidas.

Rubrica PAP 3.5.1 Reglas de la subasta. 2.5. Impacto Social y Económico de las Industrias Culturales (Jalisco) 5.1. Colaboraciones Internas (ITESO) - Profesores, Coordinadores de Carrera y Líderes de Áreas Administrativas. Numeración y referencias de imágenes.

1.3 Identificación de la(s) problemática(s)

Una de las problemáticas identificadas durante la elaboración del PAP fue que había dificultad de encontrar en un principio un mediador responsable de llevar a cabo las transacciones en la subasta. Esta problemática comenzó ante la incapacidad legal de la Fundación Loyola de poder recibir pagos relacionados con obras de arte debido a las leyes y reglamentos impuestos en organizaciones civiles en el país.

Otra de las problemáticas identificadas durante la elaboración del proyecto fue la respuesta tardía de la organización encargada de administrar la Casa ITESO Clavigero, pues temíamos no tener un espacio reservado para poder realizar la subasta y Casa ITESO Clavigero no estaba respondiendo a nuestro favor en esta cuestión.

Finalmente, otra problemática identificada durante el transcurso del PAP fue que durante la selección de artistas para la subasta internacional que se llevó a cabo el 9 de julio hubo algunos artistas que no respondieron a los alumnos en donde tenían el propósito de contactarlos para extender la invitación formal con el propósito de que participaran en la subasta. En su mayoría de ocasiones muchos artistas no respondieron a la invitación por medio de la aplicación WhatsApp, canal en donde los alumnos habían establecido primeramente contacto con ellos gracias a la información que los artistas habían proveído anteriormente en la participación de proyectos PAP en los que participaron. En consecuencia, los alumnos hicieron el esfuerzo de contactar a los artistas por otros medios de comunicación

(se les contactó por medio de Instagram y correo electrónico), a pesar de contactar a varios de los artistas seleccionados por distintas vías de comunicación hubo algunos artistas que no respondieron en absoluto a los contactos establecidos por los alumnos en distintas vías de comunicación mientras que otros artistas rechazaron la invitación.

Esto tuvo como consecuencia la liberación de algunos espacios de lote para la subasta en relación con la cantidad que se tenía predestinado para los artistas seleccionados de PAP. Esto permitió contar con un margen para confirmaciones tardías de los artistas que no habían participado previamente al PAP.

Es por esta situación que se hizo posible que alumnas del PAP que son artistas se involucraran a la subasta con obra, esto nos favoreció debido a que se rebasó el número de lotes de obra que se habían contemplado en un inicio para la subasta.

1.4. Planeación de alternativa(s)

El proceso por el que se llevó a cabo la alternativa a la primera problemática mencionada en la sección 1.3 fue de la siguiente manera (se explicara de manera cronológica el suceso de eventos por lo cual se llevó a cabo la alternativa): después del suceso mencionado, en donde la Fundación Loyola era incapaz de fungir como mediador de pago en la subasta, se llevaron a cabo las siguientes opciones para la planeación alternativa al problema presentado. Tanto el grupo como la maestra encargada del PAP se percataron que era necesario encontrar una organización o individuo con la capacidad de fungir como mediador de pago dentro de la subasta, tanto el grupo como la maestra PAP optaron por buscar organizaciones o individuos durante un breve periodo (durante la semana 2 e inicios de la semana 3 del desarrollo del PAP). La maestra PAP (Mariana Luna Camacho), encontró que la Galería Artisãnia estuvo dispuesta a apoyar a fungir como mediador de pago, además de que se ofreció para albergar las obras de los artistas PAP y posteriormente transportar las obras de arte al lugar del evento (Casa ITESO Clavigero). De igual manera es importante hacer mención del hecho que dicho apoyo por parte de la Galería Artisãnia a la organización y logística de la subasta fue sin costo alguno, no solo este acto apoyo a los y las integrantes del PAP, si no que de igual manera ayudo a que la gestión en ayuda a la Fundación Loyola fuera todo un éxito.

Esta alternativa fue la opción más viable para la ejecución de la subasta ya que la Galería Artisãnia ha sido aliada de este PAP en los últimos años, permitiendo así tener

contacto directo con la maestra PAP y por ende reflejaba confianza en la cuestión de su compromiso con el evento. Adicionalmente la Galería al extender su apoyo en la cuestión logística de las obras de artes quita un gran peso encima al grupo PAP, es importante mencionar que la Galería Artisanía ofrece estos servicios mencionados de manera voluntaria sin ningún costo alguno por lo que en consecuencia refleja la opción más viable dentro de la cuestión operativa y presupuestaria del evento.

El proceso por el que se llevó a cabo la alternativa del segundo problema en palabras resumidas fue a través de la persistencia de la Mtra. Mariana Luna Camacho de establecer contacto con los directores de Casa ITESO Clavigero. La manera en que se llevó a cabo el proceso de una posible reubicación para el evento, ya que la administración de Clavigero no respondía a nuestra solicitud de reservar un espacio para el proyecto PAP, la solución ante este reto era ubicar espacios alternativos. Esto refiere a buscar otras galerías o casas en la Zona Metropolitana de Guadalajara que tuviera la capacidad de hospedar la subasta internacional organizada por los alumnos.

Este procedimiento iba a comenzar estableciendo contacto con la galería, después, procedería en preguntarles si pueden y están disponibles apartar un día de su agenda para poder organizar una subasta en su establecimiento. En caso de que la galería tenga la capacidad y esté disponible, lo posterior sería organizar formalmente con la galería contactada la planeación del evento del proyecto PAP.

Adicionalmente, la otra alternativa fue seguir persistiendo a la administración de Casa ITESO Clavigero por vía electrónica (por correo electrónico y por redes sociales). Además, la maestra PAP, Mariana Luna Camacho construyó el plan de ir de manera presencial a Casa ITESO Clavigero con la posibilidad de contactar de manera presencial a la administración de Casa ITESO Clavigero y de manera consecuente planear en conjunto el evento que se llevó a cabo el 9 de julio de 2025.

La planeación alternativa con el propósito de solventar la incapacidad de algunos artistas de proveer material suyo para la ejecución de la obra fue el siguiente: Tras identificar que artistas fueron incapaces de participar en el PAP, el planteamiento consistió en descartar su participación en una tabla que los alumnos habían elaborado previamente con el propósito de contactar a los artistas. Posteriormente se planteó la idea de preguntar a los artistas

participantes ver la posibilidad de poder aportar más obras suyas con el propósito de poder llenar el monto mínimo de lotes predestinado para la subasta.

Adicionalmente se planteó integrar la participación de las alumnas de la licenciatura de Arte y Creación que participaron dentro del PAP al catálogo de la subasta con el propósito de promover sus obras dentro del evento.

1.5. Desarrollo de la propuesta de mejora

El proceso por el que se llevó a cabo la alternativa a la primera problemática mencionada en la sección de arriba fue de la siguiente manera (se explicará de manera cronológica el suceso de eventos por lo cual se llevó a cabo la alternativa): el grupo encargado de elaborar el PAP tras enterarse de la noticia de que la Fundación Loyola era incapaz de recibir ingresos directos de transferencias por la venta de obras artísticas optaron por buscar a diferentes actores que se encontraban dentro de la Zona Metropolitana de Guadalajara con capacidad de fungir como mediador de pago en la subasta.

La profesora encargada de coordinar el PAP, Mariana Luna Camacho, empezó a contactar a Galería Artisanía, con la posibilidad de apoyar dentro de la ejecución de la subasta. Tras haber contactado la galería se comprometió a fungir como mediadora de pago dentro del evento además de extender su apoyo a recibir las obras de los artistas participantes en su galería establecida en Plaza Terranova y adicionalmente la galería apoyó con transportar las obras de su local al lugar del evento (Casa ITESO Clavigero).

La manera en cómo se llevó a cabo la ejecución de la segunda planeación alternativa mencionada en la sección 1.4 fue de la siguiente manera: tras haber visto la dificultad de organizar el evento en la Zona Metropolitana de Guadalajara se siguió la idea de insistir con la administración de Casa ITESO Clavigero. Esto consistió en la persistencia de la maestra PAP, Mariana Luna Camacho, de establecer contacto con la dirección de la casa de manera presencial. Una vez que la administración se encontró de manera presencial con la maestra, esto dio como resultado un acercamiento personal con la administración y por ende se reservó un espacio dando la confirmación para el grupo PAP el día en que se llevaría a cabo el PAP.

Para el desarrollo de la 3ra alternativa presentado en la sección anterior fue necesario confirmar que los artistas que ya no participarían en la subasta se eliminaran de lista de artistas que participarían en la subasta por lo que se eliminaron los nombres de los artistas ya no participantes en las tablas de Google Sheets (Hojas de Cálculo de Google).

Posteriormente, tras haber establecido una discusión entre el grupo de la situación actual del número de los artistas que participaran en la subasta, se acordó que los alumnos contactaran con sus artistas PAP establecidos anteriormente ofreciendo a los artistas la posibilidad de donar más obras con el propósito de aumentar la cantidad de obras a exponer en la subasta. El resultado fue una respuesta receptora por parte de los artistas en donde la mayoría estuvo de acuerdo con donar más obras de su inventario.

Adicionalmente, se contó con las donaciones de 3 obras del coordinador Eduardo Revilla, también se incluyó la participación de la maestra Karla Anaya y sus alumnos PAP a la subasta, en donde se inscribieron de manera voluntaria (no se había considerado inicialmente su participación en la subasta), con 2 alebrijes elaborados por reclusos que fueron producto del PAP liderada por la maestra Karla Anaya.

Asimismo, se incorporó la participación de la Artista Mari Carmen Sousa, artista colaboradora de Galería Artisanía que a través de su afiliación a los valores ignacianas decidió participar en la subasta.

Además, se integró la participación de las obras de las alumnas de la licenciatura de Arte y Creación al catálogo de la subasta PAP. El número total de obras exhibidas en la subasta excedió el número previsto a exponer, con 52 obras expuestas en el catálogo, esto fue debido al aumento de obras donadas por los artistas y de la participación de las obras otorgadas por las alumnas PAP a la subasta.

1.6. Valoración de productos, resultados e impactos

La manera en cómo se lidió con las problemáticas que empezaron a emerger en el transcurso de la elaboración de la subasta fueron rápidos y eficientes en general. Ante la agilidad eficiente del grupo y de la maestra PAP por encontrar alternativas a los problemas expuestos en el proyecto PAP en general los problemas expuestos no bloquearon o frenaron el progreso que los alumnos estuvieron elaborando para la ejecución de la subasta que se llevó a cabo el 9 de julio del 2025.

El ritmo con el cual se llevó en el transcurso del PAP se tiene que atribuir en parte a la comunicación receptiva, amable y continua de los artistas PAP hacia los alumnos desde su registro de obras hasta que la devolución de sus obras en la Galería Artisanía (en caso de que las obras del artista no se pujaran en la subasta). Por ende, el éxito de la obra se debe en parte

al esfuerzo de los artistas por colaborar con los alumnos en conjunto con la finalidad de llevar a cabo la subasta.

Adentrándonos en la ejecución de la subasta y el resultado reflejado posteriormente, de manera general la subasta en su conjunto fue un éxito en su totalidad. Hablando de la asistencia al evento, el número real de personas que asistieron al evento supero al número esperado por los alumnos PAP, originalmente se esperaba que acudieran 60 personas a la subasta en donde se colocaron 70 sillas en el escenario (se colocaron 10 asientos más del número esperado); sin embargo, el número real de asistentes al evento súpero el doble al número pronosticado por el grupo PAP en donde se registró un total 135 de asistentes al evento.

En el tema del presupuesto recaudado a la Fundación Loyola tuvo una conclusión fructífera en donde se logró recaudar \$55,645.00 mil pesos vendiendo en su mayoría más de la mitad de las obras enlistadas en el catálogo. Al igual que la fundación Loyola los y las artistas recuperaron una parte logrando de esta manera una ganancia de \$41,125.00 mil pesos debido a que había obras en la subasta que se encontraban al 50% de donación y otras que dichas ganancias en caso de ser pujadas se donarían en su totalidad a la fundación. Sumando todos los factores anteriores, la conclusión del evento fue un éxito.

En conclusión, el evento logró sus tres objetivos pronosticados por los alumnos; el primero fue recaudar un monto considerable con el propósito de donar lo recaudado a la Fundación Loyola; el segundo fue apoyar a los artistas a promover y difundir sus obras con en la escena artística local e internacional, dado que el número de obras que se pujaron en la subasta superó por más de la mitad de la lista de obras expuestas.

El tercer objetivo fue promover la internacionalización de los artistas que participaron en el PAP con el objetivo de que sus obras se promovieran hacia otras partes del mundo, para esto los alumnos elaboraron y difundieron una guía logística con el propósito de atraer a compradores y coleccionistas extranjeros.

Este elemento fue vital dentro de la subasta, ya que atrajo el interés de personas extranjeras al evento, al punto que el principal comprador fue un individuo de Estados Unidos. Se puede decir que se logró compartir el arte de los artistas al resto de la comunidad de la Zona Metropolitana de Guadalajara.

Con la conclusión del evento que se llevó a cabo el 9 de julio de 2025 y tras el éxito que tuvo, en consecuencia, refleja una buena imagen hacia el futuro de los siguientes Proyectos de Aplicación Profesional que lleven a cabo el mismo proyecto, utilizando las bases construidas en este PAP. Los alumnos que tomarán la batuta de realizar la siguiente subasta podrán utilizar la experiencia adquirida de este proyecto, con el objetivo de que evadan las problemáticas que surgieron, así como, utilizar nuevos recursos y métodos para resolver nuevas problemáticas que se presenten. El objetivo, a partir de ahora, es mejorar de manera general la experiencia tanto de los alumnos como de los artistas que integrarán este PAP en un futuro.

1.7. Bibliografía y otros recursos

- About. (s. f.). Manifiesto. <https://manifestomx.com/about/>
- Acerca de casa ITESO Clavigero. (2025). https://cultura.iteso.mx/web/general/detalle?group_id=1813874
- avianca - Información y consejos para tu equipaje. (s. f.). <https://www.avianca.com/es/informacion-y-ayuda/equipaje/>
- BBVA Suiza & BBVA. (2024). Invertir en arte, un valor de lujo y seguro. BBVA Suiza. <https://www.bbva.ch/blog/inspiracion/invertir-en-arte-un-de-valor-lujo-y-seguro.html>
- Brambila, M. (2018). ¿POR QUÉ INVERTIR EN ARTE? | Aureavisura. <http://aureavisurarevista.fad.unam.mx/?p=4052>
- BIO | House22.mx. (s. f.). house22.mx. <https://www.house22.mx/copia-de-interiorismo>
- Caaarem. (2025). CAAAREM - Sitio oficial. <https://www.caaarem.mx/#gsc.tab=0>
- Crane Worldwide Logistics. (s.f.). Contact Us. Crane Worldwide Logistics. <https://www.craneww.com/contact/>
- EL PAP. (2025). <https://materioteca.iteso.mx/pap>
- Esgari. (s.f.). Inicio. Esgari. <https://www.esgari.com.mx/>
- Estudio Libertad / Galería y productora de arte fundada en Guadalajara. (s. f.). <https://estudiolibertad.com.mx/>
- Europartners Group. (s.f.). Contáctanos. Europartners Group. <https://www.europartnersgroup.com/es/contacto/>

- FasterCapital. (2025). Industrias y sectores culturales Liberacion de oportunidades empresariales en las industrias culturales. FasterCapital. <https://fastercapital.com/es/contenido/Industrias-y-sectores-culturales-Liberacion-de-oportunidades-empresariales-en-las-industrias-culturales.html#Impacto-economico-de-las-industrias-culturales>
- Handling Express / Express Logistics. (s.f.). Contact. Express Logistics. <https://www.exp-logistics.com/>
- Henco Global. (s.f.). Contacto. Henco Global. <https://www.henco.com.mx/>
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía (2020). Cuenta Satélite de la Cultura de México, 2008–2019. Año Base 2013. 2019 preliminar. Obtenido de <https://www.inegi.org.mx/temas/cultura/>
- Kakar, A. (2024, 18 septiembre). Art Collector Insights 2024. Artsy. <https://www.artsy.net/article/artsy-editorial-art-collector-insights-2024>
- Lang, K. (2025). Best Time to Post on Social Media in 2025: Every Platform. Buffer. [Best Time to Post on Social Media in 2025: Every Platform](https://buffer.com/resources/social-media-posting-times-2025/)
- Legisladores de México. (2024, January 14). Hace falta en Jalisco valor por el arte y sus artistas. Legisladores de México. <https://legisladoresdemexico.com.mx/hace-falta-en-jalisco-valor-por-el-arte-y-sus-artistas/>
- Levy, S. (2019). The Challenges Facing the Art World Today. Artland Magazine. <https://magazine.artland.com/the-challenges-facing-the-art-world-today/>
- Límites al equipaje – Información de viaje – American Airlines. (s. f.). <https://www.aa.com/i18n/travel-info/baggage/baggage-limitations.jsp?locale=es>
- Marinno Logistics. (s.f.). Inicio. Marinno Logistics. <https://www.marinno.com.mx/>
- McAndrew, C. (2025). The Art Basel & UBS Art Market Report 2025. Arts Economics. Publicado conjuntamente por Art Basel y UBS. <https://theartmarket.artbasel.com>
- Nuñez F J. (2022). Once Miradas Económicas a la Cultura
- Núñez de la Peña, F. J. (2022). Once miradas económicas a la cultura. Tlaquepaque, Jalisco: ITESO
- Omni Logistics. (s.f.). Global Locations. Omni Logistics. <https://www.omnilogistics.com/locations/mexico/>

- Secretaría de Cultura de Jalisco. (2021). Contexto cultural. Innovación para la Cultura. <https://innovacioncultura.jalisco.gob.mx/contexto-cultural/>
- Vertical-i. (2022). ¿Sabes cuál es la importancia de las industrias Creativas y Culturales en el Departamento del Atlántico?. LinkedIn. Recuperado de <https://es.linkedin.com/pulse/sabes-cu%C3%A1-es-la-importancia-de-las-industrias-creativas-y->

1.8. Anexos generales



Imagen 1. INEGI, Sistema de cuentas nacionales de México.

Tabla de valoración Plus									
Autor	Nicolás Topete								
Obra actual	El canto que no era mío								
Obra disponible/ anterior									
Formatos									
Extra grande	\$ -								
Grande	50x85 CM	0	0	0					
Mediana	0	0							
Chica	0	0							
Variables	5% Relación con pares:	20% Donde está colocada su obra	20% Etapa de producción	20% Exposiciones	5% Estadísticas del valor de	5% Producción	20% Crítica de arte	5% Demanda	Total 100%
Variables	Colaboraciones Validación de pares	Coleccionistas privados, Obras en instituciones Publicas, Compradores directos o indirectos	Inicial Consolidado Final	Individuales Colectivas Nacionales Internacionales Donde ha expuesto Formación	Mercado primario Mercado secundario	Actual En Pausa Finita/ no hay más obra, muerte o abandono	Favorable o Desfavorable	Cuanto tarda en colocar una obra Numero de exposiciones al año	
Técnica									
Justificación	Varias exposiciones colectivas y validación de artistas consolidados en el arte	Compradores indirectos involucrados en el ámbito artístico.	Consolidado debido a la técnica, estilo y trayectoria del artista, junto con la demanda de creación	Exposiciones internacionales, colectivas e individual	Abarca mercado primario y secundario	Producción activa de nuevas obras	Cartas curatoriales recientes, actividad en exposiciones colectivas	Demanda favorable	
Linograbado intervenido a color 50x85 cm "El canto que no era \$5,000	5% \$ 300.00	5% \$ 300.00	13% \$ 780.00	12% \$ 720.00	3% \$ 180.00	5.0% \$ 300.00	17% \$ 1,020.00	3% \$ 180.00	\$ 9,780.00


Tabla 1. Tabla de valoración Nicolás Topete. Elaboración propia.

Tabla de valoración Plus									
Autor	Yolanda Silva								
Obra actual	Corazón 5								
Obra disponible/ anterior									
Formatos									
Extra grande	\$ -								
Grande	70 x 70 cm CM	0	0	0					
Mediana	0	0	0						
Chica	0	0							
	5% Relación con pares:	20% Donde está colocada su obra	20% Etapa de producción	20% Exposiciones	5% Estadísticas del valor de	5% Producción	20% Crítica de arte	5% Demanda	Total 100%
Variables	Colaboraciones Validación de pares	Coleccionistas privados, Obras en instituciones Publicas, Compradores directos o indirectos	Inicial Consolidado Final	Individuales Colectivas Nacionales Internacionales Donde ha expuesto Formación	Mercado primario Mercado secundario	Actual En Pausa Finita/ no hay más obra, muerte o abandono	Favorable o Desfavorable	Cuanto tarda en colocar una obra Numero de exposiciones al año	
Técnica									
Justificación	Varias exposiciones colectivas y validación de artísticas consolidados en el arte	Compradores indirectos involucrados en el ámbito artístico.	Consolidado debido a la tecnica, estilo y trayectoria del artista, junto con la demanda de creación	Exposiciones internacionales , colectivas e individual	Abarca mercado primario y secundario	Producción activa de nuevas obras	Cartas curatoriales ,/lo artículos web de ella , actividad en exposiciones colectivas	Demanda favorable	
Encausto y ensamble	5% \$ 565.25	10% \$ 1,130.50	15% \$ 1,695.75	15% \$ 1,695.75	3% \$ 339.15	5.0% \$ 565.25	10% \$ 1,130.50	3% \$ 339.15	\$18,766.30
	\$11,305								

Tabla 2. Tabla de valoración Yolanda Silva. Elaboración propia.

Tabla de valoración Plus									
Autor	Ignacio Guerrero								
Obra actual	"Doble caballo pajarero"								
Obra disponible/ anterior									
Formatos									
Extra grande	\$ -								
Grande	50x40cm	0	0	0					
Mediana	0	0	0						
Chica	0	0							
	5% Relación con pares:	20% Donde está colocada su obra	20% Etapa de producción	20% Exposiciones	5% Estadísticas del valor de	5% Producción	20% Crítica de arte	5% Demanda	Total 100%
Variables	Colaboraciones Validación de pares	Coleccionistas privados, Obras en instituciones Publicas, Compradores directos o indirectos	Inicial Consolidado Final	Individuales Colectivas Nacionales Internacionales Donde ha expuesto Formación	Mercado primario Mercado secundario	Actual En Pausa Finita/ no hay más obra, muerte o abandono	Favorable o Desfavorable	Cuanto tarda en colocar una obra Numero de exposiciones al año	
Técnica									
Justificación	Varias exposiciones y validación de artísticas consolidados en el arte	Compradores indirectos o involucrados en el ámbito artístico.	Consolidado debido a la tecnica, estilo y trayectoria del artista, junto con la demanda de creación y sus ventas	Exposiciones internacionales , colectivas e individual	Abarca mercado primario y secundario	Producción activa de nuevas obras	Cartas curatoriales ,/lo artículos web de el , actividad en exposiciones colectivas y cartas de menciones honorificas	Demanda favorable	
Encausto y ensamble	5% \$ 800.00	15% \$ 2,400.00	15% \$ 2,400.00	20% \$ 3,200.00	5% \$ 800.00	5.0% \$ 800.00	20% \$ 3,200.00	5% \$ 800.00	\$30,400.00
	\$16,000								




Tabla 3. Tabla de valoración Ignacio Guerrero. Elaboración propia.


ITESO Universidad Jesuita de Guadalajara
+ Seguir

63,485 seguidores
 3 semanas • Editado

Acompáñanos a la subasta de arte organizada por estudiantes del PAP "Inteligencia Cultural y Comercial", una iniciativa que conecta el arte emergente con el compromiso social. Con participación de Artesanía y en beneficio de las causas que apoya la Fundación Loyola.

Participa, puja y forma parte de un proyecto donde el arte abre caminos.

 Casa ITESO Clavigero
 9 de julio
 19 hrs.

#ITESO #SubastaConSentido #ArteYCompromiso #NegociosITESO #ComunidadITESO



Imagen 2: Publicación LinkedIn. ITESO

cifovisiteso y 2 personas más
 Colaboración pagada

cifovisiteso 2 sem
 Una obra puede cambiar una historia.

Participa en la subasta de arte "Artiva" organizada por estudiantes PAP de la Escuela de #NgeociosITESO con participación de @artisania_gdl y en beneficio de las causas que apoya la @fundacionloyola.

Cada pieza subastada es una oportunidad de impulsar artistas emergentes y contribuir a una causa social.

¡Tú puedes ser parte del cambio!
 #SubastaConCausa #ITESOArte #HazloPorArte #ComunidadITESO

Todavía no hay comentarios

   26 Me gusta
 2 de julio

Agrega un comentario...

Imagen 3. Publicación Instagram. CIFOVIS ITESO.

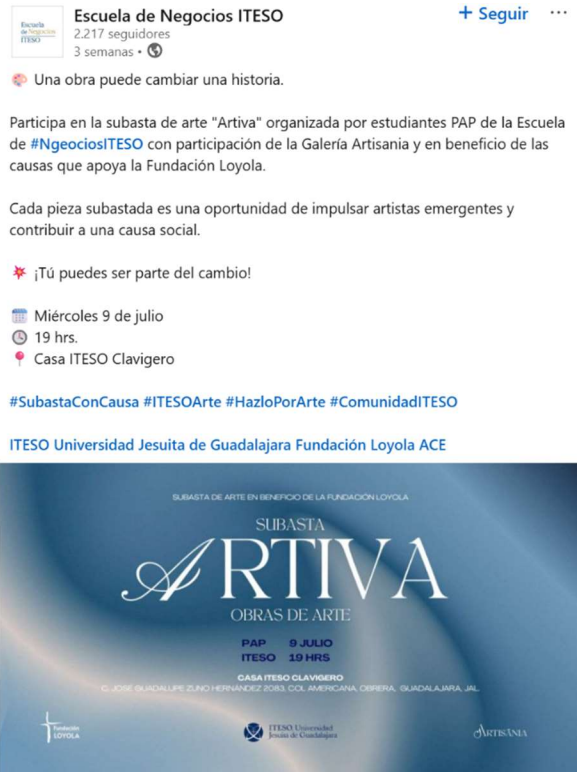


Imagen 4. Publicación LinkedIn. Escuela de negocios ITESO

Casa ITESO Clavigero

ARTIVA: Subasta de arte en beneficio de la Fundación Loyola

ARTIVA es una subasta internacional de arte que se llevará a cabo este miércoles 9 julio a las 19:00 horas, con el objetivo de apoyar a artistas emergentes de la región de Jalisco y a la Fundación Loyola (a través de la recaudaciones obtenidas durante la subasta).

Con el apoyo especial de Galería Artisanía, los alumnos del PAP, 3JO4 "Inteligencia Cultural para los Negocios Internacionales", en colaboración con varios artistas seleccionados, profesores y asesores, llevarán a cabo esta subasta internacional en la Casa ITESO Clavigero.

Este proyecto pretende que los estudiantes desarrollen sus habilidades y aprendizajes en un escenario en donde conecten con los actores de las industrias culturales y, adicionalmente, crear un fondo en beneficio a las causas que la Fundación Loyola apoya. Más información de las causas en: <https://www.fundacionloyola.mx/causas>

El proyecto busca generar visibilidad y brindar una plataforma de proyección a artistas emergentes, reafirmando el compromiso con el arte, la cultura y la responsabilidad social.

✍️ ENTRADA LIBRE
 📅 Miércoles 9 de julio
 🕒 19:00 horas.
 📍 Casa ITESO Clavigero

Solicita el manual de exportación de obra elaborado por los alumnos PAP en caso de necesitar trasladar la obra adquirida a otros países.

Imagen 5. Publicación sitio web. Agenda ITESO



Imagen 6. Publicación Instagram. Galería Artisãnia



Imagen 7. Publicación Instagram. Fundación Loyola.

SUBASTA DE ARTE EN BENEFICIO DE LA FUNDACIÓN LOYOLA
Publicado por Redacción CRUCE | 30 Jun 2021 | ARTES Y ANUNCIOS | 5



ARTIVA es una subasta internacional de arte que se llevará a cabo este miércoles 9 julio a las 19:00 horas con el objetivo de apoyar a artistas emergentes de la región de patate y a la Fundación Loyola (a través de la recaudaciones obtenidas durante la subasta).

Con el apoyo especial de Galería Artissima, los alumnos del PMP, SP4 "Inteligencia Cultural para los Negocios Internacionales", en colaboración con varios artistas seleccionados, profesores y asesores, llevarán a cabo esta subasta internacional en la Casa ITESO Clavigero.

Este proyecto pretende que los estudiantes desarrollen sus habilidades y aprendizajes en un escenario en donde conecten con los actores de las industrias culturales y, adicionalmente, crear un fondo en beneficio a las causas que la Fundación Loyola apoya. Más información de las causas en <https://www.fundacionloyola.mx/causas>

El proyecto busca generar visibilidad y brindar una plataforma de proyección a artistas emergentes, reforzando el compromiso con el arte, la cultura y la responsabilidad social.

ENTRADA LIBRE
Miércoles 9 de julio
19:00 horas
Casa ITESO Clavigero

Salvo el manual de exportación de obra elaborado por los alumnos PMP en caso de necesitar trasladar la obra adquirida a otros países.

Imagen 8. Publicación página web. Cruce ITESO



Imagen 9. Publicación Instagram. Egresados ITESO



Imagen 10. *Publicación Instagram.* Casa ITESO Clavigero.



Imagen 11. *Flyer Facebook y LinkedIn 1200 x 628.* Creación propia.



Imagen 12. Flyer *Historia de Instagram* 1080x1920. Creación propia.



Imagen 13. Flyer *Post Instagram* 1080x1080. Creación propia.



Imagen 14. Flyer Post Instagram 1080x1350. Creación propia.



Imagen 15. Flyer agenda ITESO 1000 x 600. Creación propia.



Imagen 16. *Flyer Proyección 1920 x 1080.* Creación propia.



Imagen 17. *Flyer WhatsApp 1000 x 600.* Creación propia.

Country of Classification Mexico	Date of Classification 3-Jul-2025
Tariff Language Spanish	HS Type Export

- ▣ HS-Classification [GRI](#)
 - ▣ Section XXI Objetos de arte, de colección o de antigüedad 📅
 - ▣ Chapter 97 Objetos de arte o colección y antigüedades. 📅 📄
 - ▣ 9703 Obras originales de estatuaria o escultura, de cualquier materia.

HS Number	Description
970310	-De más de 100 años.
97031001	--De más de 100 años.
9703100100	---De más de 100 años.
970390	-Las demás.
97039099	--Las demás.
9703909900	---Las demás.

Imagen 18. *Fracción arancelaria sugerida.* Recuperado TRADE WIZARDS 2025

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

* Números de Identificación Comercial

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

Imagen 19. *Pago de aranceles.* Recuperado CAAREM 2025

Aerolínea	Equipaje de mano	Equipaje documentado o especiales	Notas adicionales
American Airlines	56 x 36 x 23 cm, 10 kg	158 cm lineales, 23 kg	No acepta piezas > 32 kg o > 203 cm

Avianca	55 x 35 x 25 cm, 10 kg	158 cm lineales, 23 kg	Permite artículos especiales con reserva previa
Aeroméxico	55 x 40 x 25 cm, 10 kg	158 cm lineales, 23 kg	Puede aceptar obras como equipaje especial con reserva previa

Tabla 4. *Formatos de transporte de equipaje en aerolíneas.* Elaboración propia.

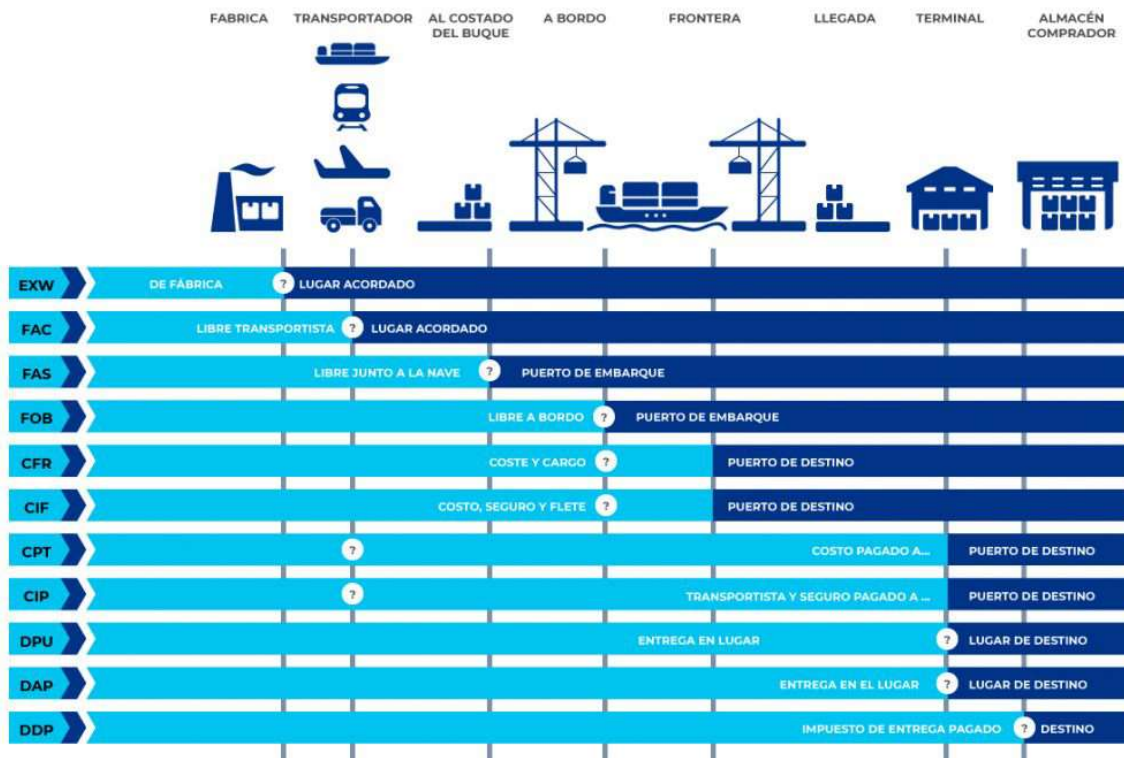


Imagen 20. *Explicación de Incoterms.* Recuperado de Barcelona Logistics, 2025

Etapas	Responsabilidades
Embalaje previo a viaje internacional	Comprador subasta ITESO (Posibilidad de contratar servicio de empaque con empresa especializada)
Despacho de exportación en puerto de origen	Comprador subasta ITESO
Arrastres en puerto origen	Comprador subasta ITESO

Transporte internacional	Comprador subasta ITESO
Seguro internacional	Comprador subasta ITESO
Arrastres en puerto destino	Comprador subasta ITESO
Despacho de importación en puerto de país destino	Comprador subasta ITESO
Traslado de puerto hacia destino final	Comprador subasta ITESO

Tabla 5. *Etapas de traslado, responsabilidades y riesgos.* Elaboración propia



Imagen 21 y 22. *Portada e introducción de Guía Logística en español.* Elaboración propia.

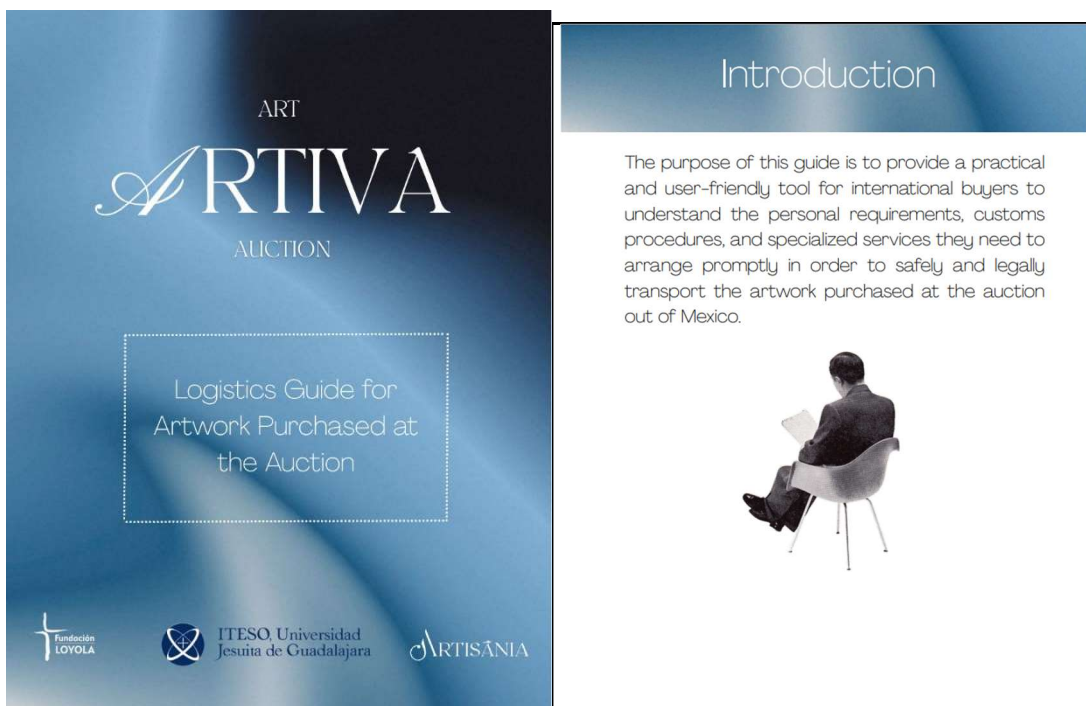


Imagen 23 y 24. Portada e introducción de Guía logística en inglés. Elaboración propia.

Tipo de envío	Características	Documentación requerida
Obra pequeña (equipaje personal)	1 sola pieza, tamaño manejable, transporte directo por el comprador	<ul style="list-style-type: none"> - Factura comercial - Identificación oficial
Envío individual por mensajería	1 o 2 piezas enviadas por FedEx, DHL, UPS u otro courier	<ul style="list-style-type: none"> - Factura comercial - Identificación oficial - Lista de empaque - Encargo al agente aduanal
Envío múltiple o de alto valor	3 o más obras, o piezas cuyo valor supera los \$50,000 MXN	<ul style="list-style-type: none"> - Todos los documentos anteriores - Seguro de transporte - Embalaje profesional

Tabla 6. Tipo de envíos. Elaboración propia

Empres a	Correo Electrónico	Teléfono	Página web	Servicios Principal es
Marinn o Logistic s	iam@marinno.com.mx	+52 33 2736 4966	marinno.com. mx	Freight forwardin g en Latinoamé rica, transporte internacio nal multimoda l
Europar tners Group	info@europartners.com.mx critical.cargo@europartners.com.m x	+52 818 22 0 2650 800 2748 4 225	europartnersgr oup.com	Transporte aéreo, terrestre y marítimo; carga crítica; proyectos especiales
Esgari	(Formulario web)	+52 33 334 2 2010	esgari.com.mx	Logística nacional e internacio nal, IMMEX, almacena miento, transporte, última milla y cross-dock ing
Crane Worldw ide Logistic s	(Formulario web)	+1 888 870 2726 +1 281 446 6101	craneww.com	Solucione s integrales en cadena de suministro : aire, mar, terrestre y 3PL

Omni Logistics	gdlops@omnilogistics.com.mx	+52 33 170 5 0080	omnilogistics.com	Freight forwarding, almacenamiento y distribución multimodal
Henco Global	cperez@henco.com.mx	+52 81 815 8 2800 +52 55 110 5 9999	henco.com.mx	Transporte internacional por aire/mar/tierra, almacenaje, depósitos fiscales
Handling Express	support@exp-logistics.com dispatch@expressfamily.com sales@expressfamily.com	+1 866 470 2776 +1 800 261 4692	exp-logistics.com	LTL y TL, intermodal, servicios de despacho, Pro-Ship tech para gestión de carga

Tabla 7. Información de opciones de proveedores. Elaboración propia

Etapas	Riesgos probables
Embalaje de la obra	<ul style="list-style-type: none"> - Uso de materiales inadecuados (ácido, humedad, baja resistencia) - Daños por embalaje insuficiente o mal diseñado - Costos inesperados por requerir embalaje especializado de última hora
Recolección y transporte interno	<ul style="list-style-type: none"> - Retrasos en la recolección - Cambio de horarios sin previo aviso - Daño por mal manejo en el traslado hasta el aeropuerto
Trámite aduanal en México	<ul style="list-style-type: none"> - Documentación incompleta (factura, aviso INBAL, lista de empaque) - Observaciones por embalaje no certificado - Saturación o demoras en aduana mexicana

Transporte internacional	<ul style="list-style-type: none"> - Daños por vibración, cambios de temperatura o humedad - Cambios en itinerarios de vuelo o transporte - Pérdida parcial o total de la carga
Aduana en país destino	<ul style="list-style-type: none"> - Clasificación errónea - Retención por dudas en el valor declarado - Imprevistos legales por regulaciones del país receptor
Transporte final al comprador	<ul style="list-style-type: none"> - Entrega en punto incorrecto - Última manipulación inadecuada - Falta de control ambiental en entrega final

Tabla 8. *Etapas y riesgos de exportación.* Creación propia

Empres a	Contacto	Teléfono	Página web	Servicio s principa les
Embamar Packaging Technology	ventas@embamar.com	+52 33 3835-0163+52 33 1263-8483	embamar.com	Consulta, diseño, fabricación de embalaje (madera, tarimas), soluciones NIMF-1 5
Depaempa mpaq	ventas@depaempa.com m.mx / WhatsApp +52 33 3785-3612	+52 33 3785-3612 33 3698-4524	depaempa.com. mx	Película estirable, cartón, cintas, flejes, poliburb uja, maquina ria
Bopisa	contacto@bopisa.com mx	+52 33 3657-6298 33 3659-6808	bopisaempaques.c om	Empaqu es flexibles : alimento s, agrícolas ,

				e-commerce. Extrusión, impresión, laminación
TransPak Guadalajara	formulario web (Contacto en sitio)	+52 855 689-0174	transpak.com	Diseño y fabricación de cajas, embalaje técnico, logística internacional
Packing Store	ventas@packingstore.mx	+52 33 1228-2597	packingstore.mx	Cajas y tarimas de madera, embalaje industrial personalizado, mudanza de planta
Empaques y Embalajes FR	ventas@empaquesyembalajes.com.mx / WhatsApp +52 33 1892-2321	+52 33 1892-2321	empaquesyembalajes.com.mx	Bolsas polietileno, cintas, emplaye, rollos burbuja, cajas, flejes

Tabla 9. Opciones de empresas para material de embalajes y empaque. Elaboración propia



Imagen 25. *Concepto de Green Logistics.* Open AI (2025), Chat GPT (versión del 11 de junio del 2025) [Modelo de lenguaje de gran tamaño]. <https://chat.openai.com/chat>



Imagen 26. *Invitación a artistas por WhatsApp e Instagram.* Creación propia.



Imagen 27. *Catálogo.* Creación propia.

The image is a catalog entry for the artist Inés Martín. It has a blue background. At the top, the name 'Inés Martín' is written in a large, white, serif font. Below the name, there are three columns of information. The left column contains a black and white portrait of Inés Martín, a woman with curly hair, wearing a dark tank top and light-colored pants. The middle column contains the following text: 'Título: "Más allá del reflejo"', 'Técnica: Punta seca y chiné colle', 'Año: 2022', 'Medidas: 19 x 25 cm', 'Precio de artista: \$1,000', and 'Precio de salida: \$700'. The right column contains an image of the artwork 'Más allá del reflejo', which is a piece of paper with a central illustration of a skeleton, surrounded by decorative elements and text.

Imagen 28. *Catálogo.* Creación propia.

1	Ivès Martin "Más allá del reflejo", 2022 Punta seca y chiné sobre tela, 19 x 25 cm Salida \$700 Estimado \$1,000	5	Mario Gutiérrez "Ligero", 2018 Óleo sobre tela, 30 x 20 cm Salida \$2,800 Estimado \$3,500	9	Yolanda Silva "Origen N°", 2024 Encausto sobre madera, 81 x 43 cm Salida \$3,000 Estimado \$7,344	13	Mario Gutiérrez "Alicia", 2020 Lápiz de grafito sobre papel, 25 x 35 cm Salida \$2,800 Estimado \$3,500
2	Eduardo Valderrama "Toro", 2022 Xilografía, 34 x 38 cm Salida \$1,600 Estimado \$1,800	6	Paloma Andreu "Personaje II", 2002 Dibujo a la tinta, lápiz y corcho, 12 x 21 cm Salida \$1,900 Estimado \$2,800	10	Juan Ramher "Melancolía y desvanecimiento", 2023 Técnica de papel, 40 x 58 cm Salida \$4,300 Estimado \$6,200	14	Pablo Fernández del Valle Ochoa "Paisaje Ni Una Vacca", 2022 Fotografía Monocromo impresa en papel de algodón 308g, 41 x 31 cm Salida \$1,100 Estimado \$1,600
3	Ignacio Guerrero "Zoológico Privado", 2025 Cíelco, 35 x 25 cm Salida \$1,200 Estimado \$5,000	7	Vico Valle "Tlacuache", 2023 Tinta y lápices de color 20 x 14 cm Salida \$1,700 Estimado \$2,500	11	Florencia Arciniega "Origenes", 2025 Grafito sobre papel 46 x 56 cm Salida \$3200 Estimado \$4,000	15	Luci Williams "Viajando al Espacio", 2025 Acrílico, 60 x 70 cm Salida \$8,400 Estimado \$10,500
4	Fred Marbad "Licantropía", 2022 Mixta sobre tela, 50 cm x 50 cm Salida \$4,500 Estimado \$8,000	8	Fabían Muhlia "Ciudad Mística", 2023 Acrílico sobre tela, 30 x 50 cm Salida \$2,800 Estimado \$4,000	12	Eduardo Valderrama "El Sol Lascador", 2015 Óleo sobre papel, 44 x 58 cm Salida \$2,700 Estimado \$3,000	16	Fred Marbad "Hola que hace?", 2023 Mixta sobre tela, 100dm cm Salida \$8,500 Estimado \$17,000
17	Vico Valle "El Almacén de Aporo", 2022 Impresión de archivo con tintas inertes e hilo bordado sobre papel algodón 54 x 65.6 cm Salida \$5,400 Estimado \$6,000	21	Luci Williams "La Magia del Amor", 2025 Óleo pincel seco, 100 x 80 cm Salida \$15,600 Estimado \$19,500	25	Demian (Alejandro Diaz) "Séñere 's Metamorfosea", 2024 Mixta, 23 x 37 cm Salida \$1,350 Estimado \$1,500	29	Juan Ramher "Entre las sombras de mi rostro mi mirada permanece", 2023 Técnica de papel, 40 x 58 cm Salida \$4,300 Estimado \$6,200
18	Fabían Muhlia "Árbol con pájaro", 2007 Óleo sobre tela 40 x 50 cm Salida \$5,200 Estimado \$6,500	22	Eduardo Valderrama "Justicia", 2020 Mixta sobre tela, 74 x 74 cm Salida \$4,500 Estimado \$5,000	26	Pablo Morfin "Carilla (Amor con Bullying)", 2025 Óleo sobre tela 60 x 50 cm Salida \$14,000 Estimado \$18,000	30	Peruzzi "Cinabelfa", 2024 Mixta Sobre tela 60 x 80 cm Salida \$8,400 Estimado \$12,000
19	Pablo Morfin "Adversos a la perfección", 2023 Óleo sobre tela, 80 x 50 cm Salida \$10,000 Estimado \$16,000	23	Sofía Macedo "A bordando el silencio", 2023 Bordado sobre manta, 60x130 cm Salida \$3,000 Estimado \$4,500	27	Luis Rodrigo Medina "Pause" 2024 Dibujo digital impresa, 21 x 27.7 cm Salida \$8,200 Estimado \$12,700	31	Aracléi Santana "Silencio de Viento", 2023 Óleo sobre tela, 20 x 30cm Salida \$5,000 Estimado \$7,000
20	Ivanna Ibarri "Infancias VII", 2024 Cerámica vidriada, 20 cm Salida \$4,800 Estimado \$6,000	24	Nicolás Topete "El Canto Que No Era Mío" 2025 Linograbado intervenido a color 50 x 65 cm Salida \$3,000 Estimado \$6,000	28	Yolanda Silva "Corazón S" 2025 Encausto y ensamble 70x70 cm Salida \$4,600 Estimado \$11,305	32	Samantha Guerrero "Conectate", 2023 Cerámica 3.5 x 21 cm Salida \$1,000 Estimado \$1,500

33	Luci Williams "Andamos de Pesca", 2025 Óleo pincel seco, 110 x 90 cm Salida \$19,700 Estimado \$24,700	37	Nicolás Topete "A Ollas Del Mar", 2025 Serigrafía a 25 tintas, 36 x 46 cm Salida \$2,000 Estimado \$4,000	41	Pablo Fernández del Valle Ochoa "Arbol Solo y Viej", 2023 Fotografía a color deslavado, 41 x 31 cm Salida \$1,300 Estimado \$1,600	45	Mari Carmen Souza "Somos Agua", 2024 Collage sobre papel, 17 x 25 cm Salida \$1,800 Estimado \$4,500
34	Ignacio Guerrero "Doble Caballo Pajareno", 2023 Piezografía 17x40, 50 x 40 cm Salida \$9,000 Estimado \$16,000	38	Natalia Flores "Un Paseo", 2025 Grabado y acuarela, 27 x 27 cm Salida \$700 Estimado \$1,000	42	Ignacio Guerrero "El cielo de los jinetes", 2025 Giclée, 35 x 25 cm Salida \$1,200 Estimado \$5,000	46	Inés Martín "Abismar", 2021 Punta seca, 30 x 40 cm Salida \$1,800 Estimado \$2,000
35	Araceli Santana "La Poesía del Ave", 2023 Óleo sobre tela 20 x 30cm Salida \$5,000 Estimado \$7,000	39	Peruzzi "Bellissima", 2024 Mista (action painting), 68 x 88 cm Salida \$10,500 Estimado \$15,000	43	Demian (Alejandro Díaz) "Frustration Anger Sadness", 2024 Pigmentos papeles, 20 x 34 cm Salida \$1,350 Estimado \$1,500	47	Natalia Flores "Atrapa Sueños", 2025 Mista, 27 x 27 cm Salida \$700 Estimado \$1,000
36	Rutilo Medina "Cipitium" 2022 Acrílico sobre tela, 30 x 40 cm Salida \$12,000 Estimado \$27,000	40	Yolanda Silva "Origen V", 2025 Encausto sobre madera, 40x40 cm Salida \$2,800 Estimado \$6,596	44	Luis Rodrigo Medina "Roto", 2024 Dibujo digital impreso, 21 x 279 cm Salida \$6,200 Estimado \$12,700	48	Nicolás Topete "El Santuario y Barragán", 2024 Óleo sobre tela, 60 x 80 cm Salida \$9,500 Estimado \$18,000
49	Rutilo Medina y Luis Rodrigo Medina "Estridium", 2020 Giclée sobre tela, 63 x 54 cm Salida \$18,000 Estimado \$37,000	52	Salvador Santana "Falsedad" 2003 Acuarela sobre papel, 36x25 cm Salida \$6,000 Estimado \$9,000				
50	Autoría Colectiva "Ranajá" 2025 Alebrije, 44x55x61 cm Salida \$1,400 Estimado \$1,850						
51	Autoría Colectiva "Serpiente Dragón" 2025 Alebrije, 34x50x81 cm Salida \$2,800 Estimado \$3,500						

Tabla 10. *Fichas de obra.* Creación propia.

CÉDULA DE ADQUISICIÓN “SUBASTA ARTIVA”

Nombre y número de paleta: _____ Número de teléfono: _____

Lote: _____ Valor de lote: _____ Efectivo _____
 Tarjeta _____
 Transferencia _____

Firma: _____





Imagen 29. Cédula de adquisición. Creación propia.

CÉDULA DE ADQUISICIÓN “SUBASTA ARTIVA”

Nombre y número de paleta: 48 Número de teléfono: _____

Lote: 1 Valor de lote: \$950 Efectivo _____
 Tarjeta
 Transferencia _____

Firma: Maria Teresa







Imagen 30. Ejemplar de cédula final. Creación propia.

RECEPCIÓN DE OBRA "SUBASTA ARTIVA"

Yo _____ confirmo que la obra "_____ " entregada con el porcentaje _____ se encuentra en buenas condiciones para formar parte de la subasta y que cualquier daño presentado durante la inspección de entrega significará el rechazo de la obra. Así mismo, entrego certificado de autenticidad de la misma obra.

Estoy de acuerdo en que si mi obra no es vendida, deberá recogerse el 10 y 11 de julio en "Artisanía Espacio Creativo", Plaza Terranova, de lo contrario, transcurridos los 5 días la obra podrá ser almacenada bajo una tarifa de custodia del 10% por día del valor de salida (pago en efectivo). Una vez transcurrido dicho término, los organizadores no se harán responsables de la obra. La donación de obra será del 100% por una sola obra y del 50% de comisión si se dona una segunda.

Todos los temas financieros, como pagos de los clientes y entrega de comisión a los artistas, se verán directamente con Artisanía Espacio Creativo.

Observaciones: _____

Nombre del artista/representante: _____ Número de teléfono: _____

Firma: _____



RECEPCIÓN DE OBRA "SUBASTA ARTIVA"

Yo Luci Williams confirmo que la obra "Un espacio al momento" se encuentra en buenas condiciones para formar parte de la subasta y que cualquier daño presentado durante la inspección de entrega significará el rechazo de la obra. Así mismo, entrego certificado de autenticidad de la misma obra.

Estoy de acuerdo en que si mi obra no es vendida, deberá recogerse el 10 y 11 de julio en "Artisanía Espacio Creativo", Plaza Terranova, de lo contrario, transcurridos los 5 días la obra podrá ser almacenada bajo una tarifa de custodia del 10% por día del valor de salida (pago en efectivo). Una vez transcurrido dicho término, los organizadores no se harán responsables de la obra. La donación de obra será del 100% por una sola obra y del 50% de comisión si se dona una segunda.

Todos los temas financieros, como pagos de los clientes y entrega de comisión a los artistas, se verán directamente con Artisanía Espacio Creativo.

Observaciones: Entreg certificado al momento

Nombre del artista/representante: Luci Williams Número de teléfono: _____

Firma: Luci Williams mg



Imagen 31. Recepción de obra. Creación propia & Imagen 32. Ejemplar final. Creación propia.

DEVOLUCIÓN DE OBRA "SUBASTA ARTIVA"

Fecha: ____ / ____ / ____ Tarifa por almacenamiento: \$ _____

Yo _____ confirmo que la obra "_____ " no vendida en la subasta me fue entregada en las condiciones iniciales al evento.

Nombre del artista/representante: _____ Firma: _____



Imagen 33. Devolución de obra. Creación propia.

DEVOLUCIÓN DE OBRA "SUBASTA ARTIVA"

Fecha: 10 / 07 / 2025 Tarifa por almacenamiento: \$ —

Yo Nicolás Tapete confirmo que la obra "Barragán" no vendida en la subasta me fue entregada en las condiciones iniciales al evento.

Nombre del artista/representante: Ricardo Mejía Firma: NICO TOPETE





Imagen 34. Ejemplar de recepción de obra. Creación propia.


LOTE	COMENTARIOS	PRECIO ADJUDICADO	PALETA COMPRADORA	FORMA DE PAGO	TOTAL FUNDACIÓN LOYOLA	PAGO ARTISTA	AUTOR
1	Donativo al 50%	\$950.00	48	PAGO CON TARJETA	\$475.00	\$475.00	Inés Martín
2	Donativo al 100%	\$1.600.00	1	EFFECTIVO	\$1.600.00	-	Eduardo Valderrama
3	Donativo al 100%	\$1.450.00	23	PAGO CON TARJETA	\$1.450.00	-	Ignacio Guerrero
4	Donativo al 100%	No vendido	No vendido		-	-	Fred Marbad
5	Donativo al 100%	No vendido	No vendido		-	-	Mario Gutiérrez
6	Donativo al 100%	\$1.900.00	20	PAGO CON TARJETA	\$1.900.00	-	Roloma Andreu
7	Donativo al 100%	\$1.700.00	7	PAGO CON TARJETA	\$1.700.00	-	Vico Valle (Victoria Valle Chavez)
8	Donativo al 100%	No vendido	No vendido		-	-	Fabían Muñila
9	Donativo al 100%	\$3.700.00	23	PAGO CON TARJETA	\$3.700.00	-	Yolanda Silva
10	Donativo al 100%	No vendido	No vendido		-	-	Juan Ramher
11	Donativo al 50%	\$3.300.00	8	PAGO CON TARJETA	\$1.650.00	\$1.650.00	Florencia Arciniega
12	Donativo al 50%	\$2.800.00	22	PAGO CON TARJETA	\$1.400.00	\$1.400.00	Eduardo Valderrama
13	Donativo al 50%	No vendido	No vendido		-	-	Mario Gutiérrez
14	Donativo al 100%	\$1.100.00	11	PAGO CON TARJETA	\$1.100.00	-	Pablo Fernández del Valle Ochoa
15	Donación 100%	No vendido	No vendido		-	-	Luci Williams
16	Donativo al 50%	No vendido	No vendido		-	-	Fred Marbad
17	Donación 50%	\$7.000.00	oferta ausente	TRANSFERENCIA	\$3.500.00	\$3.500.00	Vico Valle
18	Donativo al 50%	No vendida	No vendida		-	-	Fabían Muñila
19	Donativo al 100%	No vendida	No vendida		-	-	Pablo Morfin
20	Donativo al 50%	\$7.200.00	2	PAGO CON TARJETA	\$3.600.00	\$3.600.00	Ivanna Iberri
21	Donación 50%	No vendido	No vendido		-	-	Luci Williams
22	Donativo al 50%	\$4.500.00	23	PAGO CON TARJETA	\$2.250.00	\$2.250.00	Eduardo Valderrama
23	Donativo al 50%	\$3.600.00	57	PAGO CON TARJETA	\$1.800.00	\$1.800.00	Sofía Macedo
24	Donativo al 50%	\$8.000.00	23	PAGO CON TARJETA	\$4.000.00	\$4.000.00	Nicolás Tapete
25	Donativo al 100%	\$1.350.00	48	PAGO CON TARJETA	\$1.350.00	-	Dermian (Alejandro) Diaz
26	Donativo al 50%	No vendido	No vendido		-	-	Pablo Morfin
27	Donativo al 100%	No vendido	No vendido		-	-	Luis Rodrigo Medina
28	Donativo al 50%	\$14.000.00	23	PAGO CON TARJETA	\$7.000.00	\$7.000.00	Yolanda Silva
29	Donativo al 50%	\$4.300.00	23	PAGO CON TARJETA	\$2.150.00	\$2.150.00	Juan Ramher

Imagen 35. Lista de ventas Excel. Creación propia.

30	Donativo al 100%	No vendido	No vendido	-	-	-	Peruzzi
31	Donativo al 50%	No vendido	No vendido	-	-	-	Araceli Santana
32	Donativo al 50%	\$3,800.00	2	PAGO CON TARJETA	\$1,900.00	\$1,900.00	Samantha Guerrero
33	Donación 50%	No vendido	No vendido	-	-	-	Luci Williams
34	Donativo al 50%	\$9,000.00	23	PAGO CON TARJETA	\$4,500.00	\$4,500.00	Ignacio Guerrero
35	Donativo al 100%	No vendido	No vendido	-	-	-	Araceli Santana
36	Donativo al 100%	No vendido	No vendido	-	-	-	Rutilio Medina
37	Donativo al 100%	\$4,000.00	56	PAGO CON TARJETA	\$2,000.00	\$2,000.00	Nicolás Topete
38	Donativo al 50%	\$2,200.00	3	PAGO CON TARJETA	\$1,100.00	\$1,100.00	Natalia Flores
39	Donativo al 50%	No vendido	No vendido	-	-	-	Peruzzi
40	Donativo al 50%	\$2,800.00	17	PAGO CON TARJETA	\$1,400.00	\$1,400.00	Yolanda Silva
41	Donativo al 50%	No vendido	No vendido	-	-	-	Pablo Fernández del Valle Ochoa
42	Donativo al 100%	\$2,700.00	23	PAGO CON TARJETA	\$2,700.00	-	Ignacio Guerrero
43	Donativo al 100%	No vendido	No vendido	-	-	-	Demian (Alejandro Diaz)
44	Donativo al 50%	No vendido	No vendido	-	-	-	Luis Rodrigo Medina
45	Donativo al 100%	\$2,400.00	17	PAGO CON TARJETA	\$2,400.00	-	Mari Carmen Souza
46	Donativo al 50%	\$1,800.00	7	\$1400 EFECTIVO Y \$400 CON TARJETA	\$900.00	\$900.00	Inés Martin
47	Donativo al 100%	\$1,800.00	23	PAGO CON TARJETA	\$1,800.00	-	Natalia Flores
48	Donativo al 50%	No vendido	No vendido	-	-	-	Nicolás Topete
49	Donativo al 50%	No vendido	No vendido	-	-	-	Rutilio Medina y Luis Rodrigo Medina
50	Donativo al 100%	\$1,400.00	52	PAGO CON TARJETA	\$1,400.00	-	Autoría colectiva
51	Donativo al 50%	\$3,000.00	10	TRANSFERENCIA	\$1,500.00	\$1,500.00	Autoría colectiva
52	Donativo al 100%	No vendido	No vendido	-	-	-	Salvador Santana
TOTAL VENDIDO		\$103,350.00			\$69,225.00	\$41,125.00	
					TOTAL FUNDACIÓN	TOTAL ARTISTAS	

Imagen 36. Lista de venta Excel. Creación propia.

rima café



Guadalajara, Jalisco, 26 de Junio del 2025

Cliente: Jorge del Moral
Fecha del evento: 9 de julio de 2025
Horario: 7:00 p.m. a 10:00 p.m.
Número de personas: 50
Lugar: Casa Iteso Clavogero

Concepto: Servicio de alimentos para evento de subasta
Incluye:

- Mesa de Charcutería
- Canapes y bocadillos variados
- Vino Tinto Concha y Toro
- Refrescos /Hielo
- Montaje y presentación de mesa
- Personal para montaje , servicio y retiro (3 personas)

PARTES DEL SERVICIO:

Menú sugerido:

- Selección de quesos artesanales
- Embutidos premium (jamón serrano, salami, chorizo español)
- Panes rústicos y crackers
- Dip de Quesos
- Mermelada de frutos rojos
- Ate de membrillo
- Pan
- Frutas frescas y secas
- Pistaches
- Aceitunas y encurtidos
- Bocadillos fríos y calientes

Costo total: \$15,150MXN mas IVA
Forma de pago: 50% anticipo al confirmar, 50% restante al día del evento.

Adicional a esto ofrecemos para sus invitados un cupon (QR) para que puedan degustar al descargar nuestra aplicación de Lealtad 1 BEBIDA GRATIS en nuestra cafetería Rima Café

C. José Guadalupe Zuno Hernández #2083, Colonia Americana, Obrera, C.P. 44150, Guadalajara, Jal

Imagen 37. Cotización Rima Café. Rima Café

delmoral
catering
banquetes & eventos

PROPUESTA DE SERVICIO
19/06/2025

Fecha: 07 julio 2025
Lugar: Casa clavigero

Nuestro servicio incluye:

- 2 finger food por persona (servicio charoleado).
- 1 petit fours por persona
- Fiambres, quesos, mermeladas y semillas
- Personal de servicio, 1 mesero cada 15 personas por 5 horas.
- Bebidas: refresco, hielo, y café americano.
- Cristalería (servilleta desechable premium, plato para canapé, copa para espumoso, vaso highball).

CONCEPTO	NO. DE PERSONAS	PRECIO UNITARIO	SUB-TOTAL
Catering finger food	50	\$510.00	\$25,500.00
Cocktail de autor (incluye destilado)	50	\$160.00	\$8,000.00
Vino tinto español	50	\$80.00	\$4,000.00
Vino blanco español	50	\$40.00	\$2,000.00
		Sub-total	\$39,500.00

Otros servicios:

- Hora extra: \$60 pesos por persona sobre el total de los invitados. (incluye el servicio de meseros, helos, refrescos y cristalería).

Información importante:

- Forma de pago: 50% y 15 días antes liquidar el evento. (Los pagos parciales solamente serán recibidos como mínimo 60 días previos al evento).
- El costo de la degustación es de \$5,000 pesos.
- Material impreso, vinos, destilados y licores NO están incluidos.
- En caso de requerir factura y en pagos por transferencia y depósito PRECIOS + IVA.
- Precios válidos por 15 días dentro de ZMG.
- Fechas sujetas a disponibilidad.
- Depósito en garantía \$5,000 pesos (se reembolsará en caso de no requerir servicios extras).

@delmoralcatering
33 10 10 44 21 / 33 10 11 55 13

Imagen 38. Cotización del moral catering. Del Moral Catering

Buenas tardes Jorge.

Con gusto le envío cotización de servicio de catering para 50 comensales..

\$1.980.00. 12 botellas de vino tinto. (Se recomienda 1 1/2 copas de vino por persona).

\$450.00. Refresco y hielo. (2 cocas 1 cocas light, 1 Sprite, 2 minerales).

\$ 4.000.00. Carnes frías y quesos.

\$2.000.00. 100 canapés.

Se sugiere que las carnes, quesos y canapés entren en 3 tiempos.

3 meseros. \$1.800.00.

\$400.00. Cristalería (copa y vaso)

Platos de cartón.

Quedo a sus órdenes.

Saludos.

Marisol Ursua. 12:19 p.m.

Imagen 39. Cotización Marisol Ursua. Marisol Ursua

NÚMEROS GENERALES DE LA SUBASTA		PIEZAS
TOTAL de lotes para la subasta	\$265,100.00	52 obras subastadas
TOTAL vendido	\$103,350.00	28 obras vendidas
TOTAL pago a artistas	\$41,125.00	27 artistas participantes (13 con ventas)
Diferencia	\$62,225.00	
16% IVA pago impuestos	\$6,580.00	
Donativo a Fundación Loyola	\$55,645.00	
AHORRO POR PATROCINIO / DONATIVO		
Martilleo (10% de ventas)	\$10,335.00	
Galería (30% de ventas)	\$31,005.00	
A&B (patrocinio Fundación Loyola)	\$17,000.00	
Material de embalaje donado por Mariana Luna	\$1,200.00	
Refrescos y hielos adicionales donado por Mariana Luna	\$700.00	
Patrocinio mezcal	\$5,000.00	
Iguala Casa ITESO Clavigero (cubierto por Cifovis)	\$2,300.00	
1,350 Obra donada por Eduardo Revilla	\$1,350.00	
TOTAL DE AHORROS	\$68,890.00	

Imagen 40. *Números totales al finalizar la subasta.* Elaboración propia.

2. Productos

INSTITUTO TECNOLÓGICO Y DE ESTUDIOS SUPERIORES DE OCCIDENTE

DEAM: Departamento de Economía, Administración y Mercadología

PROYECTO DE APLICACIÓN PROFESIONAL (PAP)

ECONOMÍA SOLIDARIA Y TRABAJO DIGNO

Programa Desarrollo de Estrategias Comerciales Nacionales e Internacionales



**ITESO, Universidad
Jesuita de Guadalajara**

PROYECTO:

3J04 Inteligencia Cultural y Comercial para los Negocios Internacionales

Subasta Internacional: ARTIVA

PRESENTAN

Lic. en Comercio y Negocios Internacionales Jorge Del Moral González

Lic. en Comercio y Negocios Internacionales Jaime Emiliano Favela Caro

Lic. en Comercio y Negocios Internacionales Johan Alejandro Paganoni Torres

Lic. en Relaciones Internacionales Celia Sofia Blake Rivera

Lic. en Mercadotecnia y Dirección Comercial Emilia Espinosa Rodríguez

Lic. en Relaciones Internacionales Leopoldo Contreras López

Lic. en Arte y Creación Ana Sofia Macedo Domínguez

Lic. en Arte y Creación Florencia Arciniega López

Lic. en Arte y Creación Samantha Guerrero Aviña

PROFESOR PAP:

Mtra. Mariana Luna Camacho

Tlaquepaque, Jalisco, 17 de julio de 2025

Índice

1. Fundamentación del Trabajo.

1.1. Descripción e Historia PAP 3J04.

1.2. Descripción General del Contexto del Programa dentro de las Industrias Culturales.

1.3. Problemática que Enfrentan los Artistas PAP y las Oportunidades que Presentan en las Industrias Culturales.

1.4. Validación de las Condiciones de Participación: Subasta PAP 3J04.

2. El mercado del Arte: Situación y Problemática Actual.

2.1. Características Generales del Mercado (Jalisco): Actores y Procesos Clave.

2.2. Problemática Actual.

2.3. El arte como Inversión.

2.4. Importancia y Valor de las Industrias Culturales.

2.5. Impacto Social y Económico de las Industrias Culturales (Jalisco).

3. Proceso de Selección de Proyectos.

3.1. Principales participantes: Galerías, Fundación Jesuita, Artistas, Profesores de Verano Internacional ITESO.

3.2. Contexto de la Subasta dentro del Proyecto PAP.

3.3. Justificación del Proyecto.

3.4. Beneficios de la Participación en la Subasta para los Artistas PAP.

3.5. Reglas sobre Donativos, Comisiones y Pagos.

3.5.1. Reglas para los Artistas.

3.5.2. Reglas para los Compradores.

4. Estrategia de Precios Internacional.

4.1 Selección de Artistas y Obras (52 lotes).

4.2 Valoración de Obra Internacional.

4.2 Estrategia de Precios Internacionales para el Producto: REI, Costo Neto.

4.2.1. Relación con Pares.

4.2.2. ¿Dónde Están Colocadas las Obras?

4.2.3. Etapa de Producción.

4.2.4. Exposiciones.

4.2.5. Estadísticas del Valor en el Mercado.

4.2.6. Producción.

4.2.7. Crítica del Arte.

4.2.8. Demanda.

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.

4.4 Definición de Precios de Salida.

5. Estrategias de Comunicación y Operativas del Evento.

5.1. Colaboraciones Internas (ITESO) - Profesores, Coordinadores de Carrera y Líderes de Áreas Administrativas.

5.2. Fundación Jesuita.

5.3. Perfil y Características de un Coleccionista Internacional de Arte.

5.4. Relaciones Públicas.

5.5. Estrategia de Comunicación Digital.

5.6. Piezas Gráficas Digitales de Promoción.

5.7. Descripción Operativa del Evento.

- 5.8. Checklist del Evento.
 - 5.8.1. Pre-evento.
 - 5.8.2. Evento (Día de la subasta).
 - 5.8.3. Post-evento.
- 5.9. Necesidades de Mobiliario.
- 5.10. Equipos de Trabajo.
- 5.11. Actividades Posteriores al Evento.
- 6. Guía Logística para Obra Comprada en la Subasta.
 - 6.1. Operación Aduanal del Proyecto.
 - 6.1.1. Ejemplos Visuales de Guías Logísticas
 - 6.2. Documentación y Trámites del Comprador.
 - 6.3. Seguro de Transportación (despacho aduanal).
 - 6.4. Opciones Actuales de Proveedores.
 - 6.5. Riesgos de la Cadena de Suministro
 - 6.6. Empaque y Embalaje Recomendados
 - 6.7. Estrategias de Eficiencia y Sostenibilidad
- 7. Necesidades para la Operación de la Subasta.
 - 7.1. Invitación para La Participación (Artistas y Galerías).
 - 7.2. Lugar del Evento.
 - 7.3. Definición y Justificación de Fecha y Hora del Evento.
 - 7.4. Lista de Obras.
 - 7.5. Catálogo de la Subasta.
 - 7.6. Fichas de Obra.
 - 7.7. Boletas y Paletas y Stickers de Obra.

7.8. Recibos de Obra y Recepción de Obra

7.9. Reglas de Subasta.

8. Análisis Financiero de la Subasta.

8.1 El Lugar del Evento.

8.2 Transportación de Obras.

8.3 Alimentos y Brindis.

8.4 Montaje.

8.5 Tecnología y Equipo Audiovisual.

8.6 Fotografía y Digitalización de las Obras.

8.7 Comisiones.

8.8 Otros Gastos.

1. Fundamentación del Trabajo

Este primer capítulo aborda la historia, la evolución y origen del Proyecto de Aplicación Profesional (PAP), dentro del modelo educativo del ITESO y el vínculo con la transformación social que desarrollan los estudiantes con dichos proyectos.

1.1. Descripción e Historia PAP 3J04

Un Proyecto de Aplicación Profesional (PAP) es una asignatura dentro del área de saberes profesionales en el ITESO (Materioteca, 2025). Su objetivo es desarrollar alternativas de solución a las principales necesidades y problemas del entorno social, en colaboración con diversos actores de la sociedad.

Aterrizando el proyecto PAP 3J04 que se trabajara su desarrollo durante el período de verano, iniciado en 2022 bajo nombre oficial de “Programa de Desarrollo de Estrategias Comerciales Nacionales e Internacionales”. Su objetivo principal es generar apoyo a artistas locales emergentes en la internacionalización de su obra, de modo que se genere un impacto económico, social y cultural positivo tanto en Jalisco como en México. El proyecto surge del Departamento de Economía, Administración y Mercadotecnia (DEAM) del ITESO ante la necesidad de ofrecer un PAP que atienda a las carreras de Comercio y, en general, las demás carreras de la rama económico-administrativas.

Aunque el PAP se diseñó inicialmente para las carreras de Comercio y áreas afines, la demanda proveniente de carreras como arte, gestión cultural, relaciones internacionales y otras licenciaturas alternativas obligó a ampliar los espacios disponibles. Se concluye que el hecho de incluir un enfoque artístico a este proyecto respondió a la necesidad, específicamente, para los estudiantes de comercio, la oportunidad de desarrollar proyectos de internacionalización con enfoques culturales.

1.2. Descripción General del Contexto del Programa Dentro de las Industrias Culturales

El PAP 3J04 se desarrolla en el marco de las industrias culturales, que hoy en día representa un motor importante del desarrollo económico, la inclusión social y difusión artística. Aunque originalmente el proyecto fue diseñado para estudiantes de licenciaturas como comercio o áreas económico-administrativas, la participación de alumnos provenientes de disciplinas más humanísticas tales como arte, gestión cultural, relaciones internacionales, entre otras ha enriquecido significativamente su desarrollo. Esta diversidad ha permitido abordar áreas que anteriormente quedaban fuera del alcance de las otras carreras, contribuyendo así a un proceso de proyecto más integral y consciente.

La finalidad principal del programa en el periodo de verano 2025 es coordinar esfuerzos entre estudiantes de distintas licenciaturas para organizar una subasta de arte programada para el 9 de julio de este mismo año. En este evento se busca reunir entre 40 a 50 lotes de obra artística, cuya procedencia deriva de la colaboración de los artistas que han participado en ediciones anteriores del PAP.

Además, se incorpora un enfoque en logística y comercio exterior, lo que brinda a los estudiantes la oportunidad de desarrollar una guía visual destinada a compradores internacionales. Esta guía facilitará el traslado de las obras adquiridas en la subasta a cualquier parte del mundo, cumpliendo con todas las regulaciones y normas establecidas en el marco legal del comercio exterior para el traslado de obras.

1.3. Problemática que Enfrentan los Artistas PAP y las Oportunidades que Presentan en las Industrias Culturales

Los artistas en el mercado del arte enfrentan una limitada presencia, con pocos espacios de acceso y visibilidad para promover o difundir sus obras ante el público, con el

objetivo de que estas puedan ser adquiridas por compradores o coleccionistas de arte. (Legisladores de México, 2024)

Las industrias culturales abarcan “una amplia gama de sectores que producen, distribuyen y consumen bienes y servicios culturales” (FasterCapital, 2025). Al encargarse de la difusión y comercialización de dichos bienes, contribuye de manera indirecta a la generación de empleo y a la sostenibilidad económica de los artistas. Este tipo de industrias son las que también funcionan como un medio de visibilidad y proyección, facilitando a través de instituciones vinculadas al ámbito cultural y artístico la exhibición pública de sus obras. El uso de plataformas digitales ha ganado importancia en el ámbito cultural, debido a su accesibilidad para generar, difundir y posicionar iniciativas de proyectos que tienen la posibilidad de conectarse globalmente.

1.4 Validación de las Condiciones de Participación

La realización de una subasta internacional de arte dentro del PAP 3J04 responde a la necesidad de crear un espacio de promoción, visibilidad y comercialización para artistas emergentes, especialmente para aquellos que han colaborado previamente con el programa. Esta actividad permite vincular el trabajo artístico con el mercado internacional, a través de invitados de varios países, fortaleciendo la profesionalización del sector cultural.

El proyecto brinda la oportunidad a los alumnos de aplicar los saberes académicos adquiridos a lo largo los semestres de sus licenciaturas en un entorno real, integrando aspectos de comercio, logística, gestión cultural y comunicación. De igual manera fomenta el trabajo en equipo, la toma de decisiones estratégicas aportando una experiencia valiosa dentro de su formación profesional, la subasta y su convocatoria se centrará en artistas previamente relacionados con el PAP, lo cual garantiza un nivel de calidad en las obras.

También se abrirá espacio a estudiantes del PAP que deseen participar con obra propia, fortaleciendo el enfoque inclusivo del proyecto.

2. El Mercado del Arte: Situación y Problemática Actual

En este segundo capítulo se explora al mercado del arte desde una mirada crítica donde se abordan sus principales dinámicas, tensiones y retos, al igual que las formas en que este sistema impacta a los y las artistas y sus obras en la manera que se difunden y valoran.

2.1. Características Generales del Mercado (Jalisco): Actores y Procesos Clave

El mercado del arte en Jalisco no puede entenderse solo en términos de oferta y demanda, existen circuitos simbólicos y formas de trabajo informales que sostienen la producción artística. Guadalajara ha tenido un crecimiento constante en integrar las distintas propuestas contemporáneas y conceptuales, en contraste con las expresiones más tradicionales. Ante la escasez de la inversión en proyectos culturales tanto públicos como privados, se han ido creando prácticas en donde la autogestión y la colaboración entre artistas y gestores han permitido sostener la producción artística en espacios alternativos e independientes. Igualmente, los espacios públicos han sido utilizados como un lugar para la expresión artística. Los circuitos convencionales en Jalisco parten de museos y galerías ubicados en zonas centralizadas, donde los artistas ganan reconocimiento y visibilidad, sin embargo, en muchos de los casos los ingresos no son suficientes para sostenerse, por lo cual se necesita un ingreso externo como el gobierno o patrocinadores privados. Nuñez F J. (2022).

Existen iniciativas las cuales contribuyen a que los artistas locales exponen su arte. Como la nueva Casa del Autor en Zapopan el cual tiene como objetivo impulsar las industrias culturales y las iniciativas locales dentro del Estado, creando convocatorias y residencias, estas propuestas cooperan con visibilizar la expresión artística local.

Artistas, curadores, amantes del arte, galerías y otros agentes dentro del mercado del arte, han ido optando por ser autogestivos, implementando proyectos colaborativos y comunitarios, haciendo del arte y la cultura un tema que nos compete a todos, haciendo del arte y de la cultura parte de nuestro día a día. Un claro ejemplo son los negocios que se han ido estableciendo en puntos estratégicos de la ciudad, como en la Colonia Americana en Guadalajara, los cuales comienzan a ser no solo un espacio para comercializar bienes, si no para darle un lugar y diversidad al arte fuera de las instituciones.

La Secretaría de Cultura de Jalisco expresa que “Guadalajara, es una de las áreas metropolitanas más vibrantes y complejas de toda América Latina, sede de importantes festivales y ferias internacionales, y desde hace algún tiempo, un hub o centro de operaciones para los desarrollos digitales y el emprendedurismo” (Secretaría de Cultura de Jalisco 2021)

2.2 Problemática Actual

A partir del análisis de Sylvain Levy (2019) se explica que una de las tensiones más importantes dentro del mercado del arte es la disputa que existe entre lo tradicional y lo nuevo. Por un lado, las redes sociales han permitido que más personas tengan acceso al arte. Pero, por otro lado, el control y validación siguen estando en manos de unas pocas élites. Todo esto genera una especie de contradicción: hay más visibilidad que nunca, pero el reconocimiento verdadero sigue bastante concentrado.

Otro punto clave es la influencia del dinero. El arte se ha vuelto un producto más dentro de un marco especulativo. Muchas obras se compran no por su valor artístico, sino como una inversión. Esto ha llevado a que algunos coleccionistas compren con la idea de revender rápidamente, generando una dinámica de sobreproducción y búsqueda de “éxitos rápidos” por parte de los artistas. En lugar de enfocarse en procesos creativos más profundos, muchos se ven presionados a generar lo que “se vende”. (Sylvain Levy, 2019)

A esto se suma que la crítica de arte ha perdido fuerza. En vez de análisis profundos o debates sobre lo que se está produciendo, muchas veces lo que domina es lo que genera más likes o seguidores. Esto afecta especialmente a artistas emergentes que no tienen una red de apoyo institucional o curatorial. (Sylvain Levy, 2019)

2.3 El Arte como Inversión

Considerar el arte como una gran opción de inversión puede brindar una variedad de beneficios y resultados positivos, hablando desde un punto de investigación en obra y artista. Primero que nada, la obra puede subir de valor con el tiempo, sobre todo de aquellos artistas con trayectoria y/o historia en el área (revalorización). Pero, una vez teniendo obra, ¿qué pasa con esta? El arte está “protegido” contra la inflación, pues no es un activo tradicional/industrial que colapsa. De igual manera, no solo puede subir el valor económico, sino también el simbólico. “Invertir en arte es invertir en un activo tangible...” (Brambila, M., 2018)

El arte también puede ser un signo de estatus social debido a su respectivo precio, historia y poca cantidad existente que no muchos pueden poseer. Por otro lado, y sumando al tema, es importante mencionar y considerar que la creación y el arte en sí, potencian la cultura y el conocimiento social como personal (reflexiones que esta transmite). A través de esto no solo se reconoce el pasado, la memoria, nuestra historia, sino también la que aún crece y se desarrolla por medio de artistas de arte emergente. No olvidemos que también, y en su debido tiempo, el surgimiento de los NFTs obtuvo millones, hasta más en inversiones (activos digitales).

De acuerdo a BBVA (2024), y a su referente The Wealth Report 2024, “... el precio de las obras de arte en 2023 se elevó un 11%, mientras que el de las joyas subió un 8% y el de los relojes, un 5%. Otros artículos de lujo bajaron de precio, como los coches, que cayeron

un 6 %. Si se mira más a largo plazo, el arte ha tenido un crecimiento del 105% en los últimos 10 años.”

2.4 Importancia y Valor de las Industrias Culturales

A lo largo del tiempo, la diversidad de industrias culturales y creativas ha ido evolucionando gracias al desarrollo de la sociedad y avance en tecnologías, además del crecimiento y variedad de espacios y herramientas disponibles. Este tipo de industrias no solo evolucionan en lo técnico, sino que también contribuyen a fortalecer identidad, diversidad y sentido de pertenencia de cada individuo y grupos sociales.

Las industrias culturales promueven la inclusión a todo tipo de público que pueda conectarse, identificarse o interesarle cualquier tipo de creación artística, ya sea pintura, escultura, fotografía, cine, entre otras. Esto debido a que, mientras el artista pueda tener un propósito o mensaje claro al crear la obra, el público puede interpretarla desde distintas perspectivas, lo cual convierte a la cultura en un espacio abierto para cualquier persona. Además, este tipo de industrias desempeñan un papel clave en la conservación y difusión de patrimonios culturales, así como en la transmisión de significados, narrativas e identidades que impactan directamente en la sociedad.

El hecho de que (según un artículo de LinkedIn por Vertical-i y la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo) este tipo de industrias hayan pasado de representar aproximadamente el 3% del PIB mundial en 2015 a tener un aumento estimado del 10% para 2030, refleja un crecimiento y transformación sobre la forma en que las sociedades actuales valoran, consumen y producen cultura y arte.

En la actualidad, el segmento del arte ha experimentado una expansión mundial bastante significativa, tanto en su forma de creación como en los medios de distribución. Los obstáculos que antes limitaban la creación artística como el acceso a espacios o plataformas

de distribución se ha reducido gracias a la digitalización, el alcance en redes sociales y nuevas formas de economía creativa que permiten que más personas creen, compartan y vivan del arte, generando un espacio cultural más amplio, diverso y dinámico.

La evolución del arte dejó de limitarse a disciplinas tradicionales como la pintura o escultura, ahora se incluye el arte digital y arte generado con inteligencia artificial, creando otro tipo de experiencias inmersivas, entre otros tipos. Este cambio y ampliación del mercado artístico ha logrado que las industrias culturales tengan una conexión directa con herramientas y sectores como la tecnología, la educación, moda, diseño, entretenimiento e incluso, temas relacionados con la salud mental y emocional. Por ello, el aumento en el sector económico y cultural no solo refleja un mayor consumo del arte, sino también la revalorización de este como un sector principal capaz de generar valor económico, social y simbólico a la vez para la innovación, creatividad y expresión social.

2.5. Impacto Social y Económico de las Industrias Culturales (Jalisco)

Para el análisis del impacto social y económico de las industrias culturales en Jalisco se tomó como referencia académica el libro “Once miradas económicas a la cultura” del Profesor Francisco Javier Núñez de la Peña (2022), una lectura con una síntesis personal acerca de un tema en el que existe poca investigación acerca de la economía en México que ofrezca una mirada al mercado de los bienes y servicios culturales.

Según el libro de Núñez, F. (2022), la economía en el ámbito de las artes y la cultura puede verse como algo efímero, poroso y en muchos aspectos no fácilmente sujeto a la “intrusión” del análisis científico, es así como La Cuenta Satélite de la Cultura de México (INEGI) estipula que “la participación del sector cultura en el producto interno bruto (PIB) total en 2008–2019 ha variado entre 3.1% y 4.0%.” Esta información es la que nos ayuda a entender que son “los hogares los principales actores de financiamiento del gasto en cultura,

excepto en formación y difusión cultural en instituciones educativas; diseño y servicios creativos, y patrimonio material y natural.”

Con la información mencionada anteriormente, fue como el 31 de marzo de 2004, el periódico Público de Guadalajara informó acerca de una iniciativa de ley mediante la cual se intenta “hacer que la cultura sea considerada una industria [...]”. La definición de **industrias culturales**, que subyace en la propuesta de ley es otra: Se refiere a la producción, exhibición y venta de una red económica típica de productos de artes plásticas, artes escénicas, entre otras... Esta definición de “industrias culturales” nos ayuda a comprender que los términos industrias culturales e industria creativas, aun siendo ambas actores red del mercado del arte, no son lo mismo.

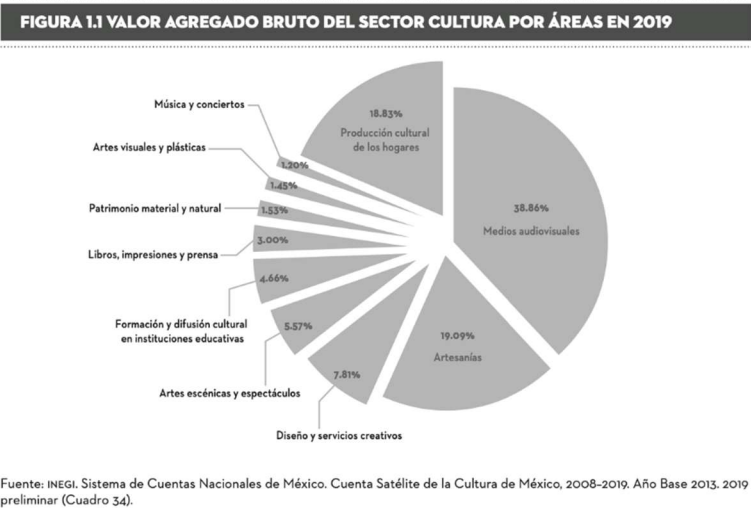


Imagen 1. Sistema de cuentas nacionales de México. INEGI

3. Proceso de Selección de Proyectos

En este tercer capítulo se analiza el proceso de selección de los proyectos que participaran dentro del PAP, destacando los criterios, etapas y mecanismos mediante los cuales los alumnos y las alumnas vinculan las propuestas con las problemáticas reales que inhiben en la realización y desarrollo del proyecto.

3.1. Principales Participantes: Galerías, Fundación Jesuita, Artistas, Profesores de Verano Internacional ITESO

Los participantes se explicarán a continuación, comenzando con **Galería Artisanía**, una organización dedicada a promover el arte sin limitaciones. Su misión es dar cabida a piezas únicas y a eventos que fomenten la inclusión de artistas con capacidades diferentes, incluidas personas con neuro divergencia o síndrome de Down. La galería impulsa exposiciones, subastas y otros eventos en México. En esta subasta, Galería Artisanía tendrá un papel clave en la logística, encargándose de la recepción de obras previo al evento, actuando como mediador de pagos entre los artistas, la Fundación Loyola y los compradores internacionales, así como de la entrega de las piezas una vez finalizada la subasta. También se responsabilizará de los traslados desde su sede hasta el lugar del evento.

Segundo tenemos a **Estudio Libertad**, el cual es una empresa productora de arte fundada en el 2008 por Bernardo Escobosa Manjarrez en la ciudad de Guadalajara. Desde sus inicios, Estudio Libertad ha tenido como objetivo fomentar el coleccionismo e impulsar el trabajo de artistas emergentes. (Estudio Libertad, 2025). Aunque no tendrá un rol oficial en la organización del evento, la empresa apoyará trayendo a artistas plásticos que han participado previamente en proyectos PAP, como Freed Marbad y Pablo Morfín, quienes formarán parte de la subasta.

Tercero sería la galería **Manifesto**, que es una organización líder del mercado del Arte en México. Sus fundadores explican su propósito de la siguiente manera: “Incentivamos el coleccionismo, considerándolo una noble y fundamental vocación que descubre e impulsa talentos, convirtiendo el Arte en uno de los activos más importantes a nivel mundial” (Manifesto, 2025) Si bien esta galería no tendrá un rol oficial en la organización del evento, su participación ha sido clave en el desarrollo del proyecto, al ofrecer visitas guiadas y masterclasses dirigidas a los alumnos. Con el objetivo de enriquecer sus conocimientos del mundo del arte y brindarles herramientas útiles de cara a la subasta, consolidándose, así como un aliado estratégico del PAP.

En cuarto lugar, tenemos a **House22** actualmente con un reciente cambio de nombre a **Sperimentale**, una empresa que nació de la profunda pasión de su creador, Eduardo Tarín, por el trabajo artesanal y el encanto de la madera. Desde 2014, hemos dado vida a miles de piezas de mobiliario. Su fundador explica el principal propósito de su empresa como: “Llevar nuestras creaciones a sus nuevos hogares. Atendiendo la necesidad de explorar nuevos horizontes creativos, mezclando siempre el arte y la técnica (Bio House22, 2025). Aunque no tendrá un rol oficial en la organización del evento, la empresa colaborará trayendo a artistas plásticos que han participado previamente en proyectos PAP, como Alejandro Díaz, conocido artísticamente como Demian, quien formará parte de la subasta. Además, de manera histórica, Sperimentale ha ofrecido a los alumnos del PAP acceso a sus exposiciones, contribuyendo al enriquecimiento de su formación en el mundo del arte.

Referente a las fundaciones involucradas en este proyecto, se encuentra la denominada **Fundación Loyola**, la cual es una asociación afiliada a la Compañía de Jesús que está inspirada en la espiritualidad ignaciana; se dedica a acompañar y fortalecer financiera e institucionalmente las diversas Obras Jesuitas en México. Su propósito es otorgar

los recursos y la solidez necesaria para que puedan afrontar los grandes desafíos que vive el país. Con esta labor, la fundación persigue una visión de lograr un fortalecimiento financiero e institucional que permita a otras instituciones realizar sus misiones sociales y educativas con mayor impacto en todo el territorio nacional. En el contexto de este proyecto, la Fundación Loyola jugará un papel clave en la organización del evento, ya que será la encargada de ofrecer el servicio de alimentos, catering y bebidas. Además, se expresa que los fondos recaudados por la venta de las obras en la subasta internacional representarán un valioso apoyo económico para la propia fundación.

En relación con los artistas invitados a participar en la subasta internacional, a continuación, se presenta un listado junto con el enfoque artístico de cada uno. Es importante señalar que, si bien todos han sido cordialmente invitados, no necesariamente todos participarán en el evento.

Lista de Artistas Invitados:

1. Adrian Weber – Artista Plástico (Digital) - Artista invitado que formó parte del proyecto PAP con Mariana Luna Camacho.
2. Alejandro Diaz (Demian) – Artista Plástico: Artista invitado que formó parte del proyecto PAP con Mariana Luna Camacho.
3. Andrea Salcido – Artista Plástico: Artista invitada que formó parte del proyecto PAP con Eduardo Revilla.
4. Annie Alvarez – Artista Plástico: Artista invitada que formó parte del proyecto PAP con Mariana Luna Camacho.
5. Araceli Santana – Artista Plástico: Artista invitada que formó parte del proyecto PAP con Eduardo Revilla.

6. Autoría colectiva: Los alebrijes llegan por el proyecto de este semestre de Karla Anaya.
7. Daniel Naredo – Artista Digital: Artista invitado que formó parte del proyecto PAP con Eduardo Revilla.
8. Eduardo Valderrama – Artista Plástico: Artista invitado que formó parte del proyecto PAP con Mariana Luna Camacho.
9. Fabián Muhlia – Artista Plástico: Artista invitado que formó parte del proyecto PAP con Mariana Luna Camacho.
10. Florencia Arciniega – Artista Plástico: Alumna invitada del PAP que estudia la licenciatura de Arte y Creación.
11. Fred Marbad – Artista Plástico: Artista invitado que formó parte del proyecto PAP con Eduardo Revilla.
12. Hugo Bello – Escultor: Artista invitado que formó parte del proyecto PAP con Karla Anaya.
13. Ignacio Guerrero – Artista Plástico: Artista invitado que formó parte del proyecto PAP con Karla Anaya.
14. Jacob Flores – Artista Plástico: Artista invitado que formó parte del proyecto PAP con Karla Anaya.
15. Juan de Lascurain – Artista Plástico: Artista invitado que formó parte del proyecto PAP con Karla Anaya.
16. Juan Diego Covarrubias – Artista Plástico: Artista invitado que formó parte del proyecto PAP con Eduardo Revilla.
17. Juan Ramher – Artista Plástico: Artista invitado que formó parte del proyecto PAP con Eduardo Revilla.

18. Karla Betancourt – Artista Plástico: Artista invitada que formó parte del proyecto PAP con Mariana Luna Camacho.
19. Lucy Williams – Artista Plástico: Artista invitada que formó parte del proyecto PAP con Eduardo Revilla.
20. Luis Rodrigo Medina – Artista Plástico: Artista invitado que formó parte del proyecto PAP con Mariana Luna Camacho.
21. Mari Carmen Souza: Llega por recomendación de Galería Artisãnia.
22. Mario Gutiérrez – Artista Plástico: Artista invitado que formó parte del proyecto PAP con Eduardo Revilla.
23. Natalia Flores - Artista invitada que formó parte del proyecto PAP con Mariana Luna Camacho.
24. Nicolás Topete – Artista Plástico: Artista invitado que formó parte del proyecto PAP con Eduardo Revilla.
25. Octavio Torres – Escultor: Artista invitado que formó parte del proyecto PAP con Mariana Luna Camacho.
26. Oliver Casillas – Artista Plástico: Artista invitado que formó parte del proyecto PAP con Eduardo Revilla.
27. Oscar Chávez – Fotógrafo: Artista invitado que formó parte del proyecto PAP con Eduardo Revilla.
28. Pablo Fernandez Del Valle Ochoa – Fotógrafo: Artista invitado que formó parte del proyecto PAP con Mariana Luna Camacho.
29. Pablo Morfin – Artista Plástico: Artista invitado que formó parte del proyecto PAP con Mariana Luna Camacho.

30. Paloma Andreu – Escultora: Artista invitada que formó parte del proyecto PAP con Eduardo Revilla.
31. Pedro Vega – Escultor: Artista invitado que formó parte del proyecto PAP con Karla Anaya.
32. Peruzzi – Artista Plástico: Artista invitado que formó parte del proyecto PAP con Eduardo Revilla.
33. Salvador Santana: Recomendación del Mtro. Eduardo Revilla.
34. Samantha Guerrero – Escultor: Alumna invitada del PAP que estudia la licenciatura de Arte y Creación.
35. Sofía Macedo – Artista Plástico: Alumna invitada del PAP que estudia la licenciatura de Arte y Creación.
36. Susana Casillas – Artista Plástico: Artista invitada que formó parte del proyecto PAP con Karla Anaya.
37. Vico Valle – Artista Plástico: Artista invitado que formó parte del proyecto PAP con Eduardo Revilla.
38. Yenisette Torres – Escultora: Artista invitada que formó parte del proyecto PAP con Eduardo Revilla.
39. Yolanda Silva Flores – Artista Plástico: Artista invitada que formó parte del proyecto PAP con Mariana Luna Camacho.
40. Yuri Zatarain – Artista Plástico: Artista invitado que formó parte del proyecto PAP con Eduardo Revilla.

Este evento contará con la presencia de diversos invitados que aportarán valor en distintas áreas clave. Entre ellos se encuentran los profesores del programa de verano Internacional, autoridades del ITESO a través de instituciones como la Fundación Loyola,

coleccionistas internacionales del arte, artistas participantes, representantes de galerías colaboradoras y público en general interesado en esta industria. Se argumenta que esta diversidad enriquecerá la experiencia de la subasta para todos los asistentes y reforzará los objetivos de este PAP que son el fortalecer los conocimientos artísticos, internacionales, académicos y sociales.

3.2. Contexto de la Subasta dentro del Proyecto PAP

La subasta, que se llevó a cabo el 9 de julio, pretende que los estudiantes que están integrados al Programa de Aplicación Profesional (PAP), desarrollen las habilidades y aprendizajes obtenidos en el transcurso de su carrera con el objetivo de que los estudiantes sean capaces de construir un proyecto internacional con el propósito de que las obras de los artistas se internacionalicen.

Esta subasta busca promover el trabajo de los artistas PAP participantes y crear un fondo en apoyo a la Fundación Loyola a través de donativos (obras de arte), que los mismos artistas entregarán. Los artistas tendrán derecho a participar con dos piezas, la primera será donada al 100% y la segunda con beneficio del 50% para la Fundación Loyola y 50% para el artista.

El proyecto que presentarán los alumnos tiene como objetivo apoyar tanto a empresas pertenecientes a las industrias culturales a nivel internacional como a artistas emergentes del estado de Jalisco. La iniciativa busca impulsar a estos actores mediante la internacionalización de sus obras, promoviendo su proyección en otras regiones del mundo.

3.3. Justificación del Proyecto

El proyecto responde a la necesidad de abrir otros espacios donde se integren propuestas que conecten con las industrias culturales y creativas, específicamente con el arte emergente local. Normalmente, los Proyectos de Aplicación Profesional del área del

Departamento de Economía Administración y Mercadología (DEAM) de ITESO suelen centrarse en productos típicos de la región, como el tequila, las berries o el mezcal, por su relevancia económica y su cercanía con perfiles empresariales ya establecidos. Sin embargo, esta lógica deja de lado a otras expresiones productivas y simbólicas, como el arte, que también forma parte del desarrollo económico, cultural y social del estado y del país.

El producto final del proyecto es la subasta internacional, la cual surge como estrategia de visibilidad y validación de mercado para los artistas y también como una acción con causa social. A partir de las relaciones que se generan con los creadores durante el proceso, existe la posibilidad de que algunos artistas donen una obra al 100% y otra (si lo desean) al 50% para que los fondos recaudados se destinen a causas sociales relacionadas con la visión de la Fundación Loyola. Esta dimensión ética y colaborativa fortalece aún más la relevancia del proyecto, al demostrar que es posible conectar el arte, la economía y la responsabilidad social de forma coherente en proyectos de internacionalización.

3.4. Beneficios de la Participación en la Subasta para los Artistas PAP

La subasta internacional es un espacio en donde se busca la exportación y visibilidad de la obra artística; es uno de los principales medios para la compraventa del arte en donde se permite maximizar el precio de las piezas, subiendo así su valor en el mercado.

Este evento es una gran oportunidad para obtener visibilidad entre coleccionistas internacionales, ya que para los compradores representa una inversión en piezas únicas a futuro. Las subastas ofrecen una promoción mediática en donde los agentes involucrados se encargan de dar difusión a los artistas por medio de redes sociales, catálogos e invitaciones. Así mismo, fortalecerá el currículum de los artistas, lo cual agrega un valor profesional y ético al historial de su carrera.

3.5. Reglas sobre Donativos, Comisiones y Pagos

Los donativos, comisiones y pagos tendrán una serie de términos con el fin de tener una estructura en la subasta. Esta serie de normativas es la manera en que el evento se operará para evitar que existan inconvenientes entre comprador, artista y organizadores. Esto nos garantiza que cada obra artística sea manejada con responsabilidad y respeto.

3.5.1. Reglas para los Artistas.

- La donación de obra será del 100% por una sola obra y del 50% de comisión si se dona una segunda.
- El precio inicial de la obra será definido entre la subasta y el artista. Es importante considerar que este debe ser menor al regular en su mercado. Una vez teniendo el precio inicial, este se reevaluará de acuerdo con el factor internacional del evento y trayectoria del artista.
- **Límite de número de obras por artista:** 2 (Cada obra se registrará, individualmente, un formulario por pieza)
- **Formatos aceptados:** Pieza enmarcada o en bastidor. No se aceptan obras incompletas, con vidrios estrellados, golpes u otros daños.
- **Fecha, hora y lugar de recepción:** 30 de junio al 4 de julio de 11a.m. a 7 p.m. en "Galería Artisanía Espacio Creativo", Plaza Terranova.
- **Fecha, hora y lugar de devolución:** Jueves 10 y viernes 11 de julio de 11 a.m. a 7 p.m. en "Galería Artisanía Espacio Creativo", Plaza Terranova.
- **Lugar del evento:** Casa ITESO Clavigero, Calle José Guadalupe Zuno #2083
- **Fecha límite de inscripción:** Viernes 20 de junio.
- La recepción y devolución de obra se hará dentro del horario establecido en Casa ITESO Clavigero. Si en el día del evento la obra es entregada por un

representante, se deberá estipular tanto el nombre del representante como el del respectivo artista.

- Es importante que, junto con la obra, se entregue el certificado de autenticidad.
- En el momento de la entrega, si la obra está embalada, se le pedirá al artista que nos apoye a retirarla, con el fin de descartar daños previos. No recibiremos obra sin confirmar que se encuentra en buenas condiciones.
- Se solicitará la firma de la ficha de recepción de obra, en la que se detallan las condiciones de la pieza y la información del artista y/o su representante.
- Las obras no vendidas, se deberán de recolectar durante la fecha establecida, la organización no se hace responsable por daños, pérdidas o deterioro tras la fecha límite. Transcurridos 5 días, la obra podrá ser almacenada bajo una tarifa de custodia del 10% por día del valor de salida (pago solo en efectivo). Se verifica que las obras se entregan en buen estado.

3.5.2. Reglas para los Compradores.

- Una vez cerrada la puja, el comprador se compromete a realizar el pago.
(Realizar un registro previo donde se estipule esto anterior)
- No se aceptan devoluciones.
- La obra se entregará embalada.
- Registro previo a la subasta como comprador.
- Una vez cerrada la puja, el comprador se compromete a realizar el pago correspondiente.
- La obra se entregará después de la confirmación del pago.

- En caso de que se quiera comprar una pieza al final del evento, puede ser vendida por el precio del artista.
- Cualquier reclamo o acuerdo se deberá hablar el mismo día del evento con los organizadores.

4. Estrategia de Precios Internacional

A continuación, en los siguientes puntos, se explicará cómo una obra pasa de su precio base a un precio final internacional, considerando factores que influyen en su valorización. Se incluirán ejemplos reales de la subasta para ilustrar el incremento de precios en función de porcentajes, con fines de venta en mercados internacionales.

4.1 Selección de Artistas y Obras (52 lotes)

Los artistas con los que estaremos trabajando para la subasta abarcan diferentes disciplinas y técnicas, entre ellas la fotografía, escultura y pintura. Se contempla un cupo de 50 a 52 lotes para ser promovidos en la subasta internacional. Se entiende también que existe un precio inicial, el cual es el concepto de valor monetario en el cual los artistas valoran su obra basándose en complejidad, costo del material y tiempo invertido. Sin embargo, este precio no puede ser considerado como el inicial en la puja del evento, debido a que, dado que el objetivo del proyecto es poder colocar estas obras en mercado internacional, se tienen que considerar factores que incrementan el valor de las obras, el cual se explicará en los siguientes puntos.

4.2 Valoración de Obra Internacional

Se tomarán en cuenta múltiples factores para hacer una valoración monetaria de una obra que tiene el objetivo de ser promovida en un mercado internacional para fines de venta. Mencionando algunos ejemplos sería su relación con pares, lugares de colocación de obra, etapas de producción, crítica del arte, entre otros que se explicarán más adelante.

Se asignarán porcentajes de aumento de precio establecidos, con el propósito de poder saber el precio real de las obras, añadiendo estos factores que evalúan de manera positiva sus trabajos, dándoles así la oportunidad de vender su obra con el mayor precio posible en un mercado internacional, según la Tabla de Valoración Plus del profesor Gustavo Alemán Castañeda, Licenciado en Restauración por la Escuela de Conservación y Restauración de Occidente (ECRO) y Maestro en Valuación por la Universidad de Guadalajara (U. de G.).

La tabla que se anexa a continuación, como ejemplo ilustrativo, presenta los porcentajes

de aumento de precio, que cambiarían la valoración de obras de los 52 lotes con los que estaremos trabajando.

Tabla de valoración Plus									
Autor		Nicolás Topete							
Obra actual		El canto que no era mío							
Obra disponible/ anterior									
Formatos									
Extra grande	\$ -								
Grande	50x85 CM	0	0	0					
Mediana		0							
Chica		0							
	5% Relación con pares:	20% Donde está colocada su obra	20% Etapa de producción	20% Exposiciones	5% Estadísticas del valor de	5% Producción	20% Crítica de arte	5% Demanda	Total 100%
Variables	Colaboraciones Validación de pares	Coleccionistas privados, Obras en instituciones Publicas, Compradores directos o indirectos	Inicial Consolidado Final	Individuales Colectivas Nacionales Internacionales Donde ha expuesto Formación	Mercado primario Mercado secundario	Actual En Pausa Finita/ no hay más obra, muerte o abandono	Favorable o Desfavorable	Cuanto tarda en colocar una obra Numero de exposiciones al año	
Técnica									
Justificación	Varias exposiciones colectivas y validación de artistas consolidados en el arte	Compradores indirectos involucrados en el ámbito artístico.	Consolidado debido a la técnica, estilo y trayectoria del artista, junto con la demanda de creación	Exposiciones internacionales, colectivas e individual	Abarca mercado primario y secundario	Producción activa de nuevas obras	Cartas curatoriales recientes, actividad en exposiciones colectivas	Demanda favorable	
Linogrado intervenido a color 50x85 cm El canto que no era \$6,000	\$ 5% 300.00	\$ 5% 300.00	\$ 13% 780.00	\$ 12% 720.00	\$ 3% 180.00	\$ 5.0% 300.00	\$ 17% 1,020.00	\$ 3% 180.00	\$ 9,780.00

Tabla 1. Tabla de valoración Nicolás Topete. Elaboración propia.

Tabla de valoración Plus									
Autor		Yolanda Silva							
Obra actual		Corazón 5							
Obra disponible/ anterior									
Formatos									
Extra grande	\$ -								
Grande	70 x 70 cm CM	0	0	0					
Mediana		0							
Chica		0							
	5% Relación con pares:	20% Donde está colocada su obra	20% Etapa de producción	20% Exposiciones	5% Estadísticas del valor de	5% Producción	20% Crítica de arte	5% Demanda	Total 100%
Variables	Colaboraciones Validación de pares	Coleccionistas privados, Obras en instituciones Publicas, Compradores directos o indirectos	Inicial Consolidado Final	Individuales Colectivas Nacionales Internacionales Donde ha expuesto Formación	Mercado primario Mercado secundario	Actual En Pausa Finita/ no hay más obra, muerte o abandono	Favorable o Desfavorable	Cuanto tarda en colocar una obra Numero de exposiciones al año	
Técnica									
Justificación	Varias exposiciones colectivas y validación de artistas consolidados en el arte	Compradores indirectos involucrados en el ámbito artístico.	Consolidado debido a la técnica, estilo y trayectoria del artista, junto con la demanda de creación	Exposiciones internacionales, colectivas e individual	Abarca mercado primario y secundario	Producción activa de nuevas obras	Cartas curatoriales ,y/o artículos web de ella , actividad en exposiciones colectivas	Demanda favorable	
Encausto y ensamble \$11,305	\$ 5% 565.25	\$ 10% 1,130.50	\$ 15% 1,695.75	\$ 15% 1,695.75	\$ 3% 339.15	\$ 5.0% 565.25	\$ 10% 1,130.50	\$ 3% 339.15	\$18,766.30

Tabla 2. Tabla de valoración Yolanda Silva

Tabla de valoración Plus									
Autor	Ignacio Guerrero								
Obra actual	"Doble caballo pajarero"								
Obra disponible/ anterior									
Formatos									
Extra grande	\$	-							
Grande	50x40cm		0	0					
Mediana		0	0						
Chica		0	0						
	5% Relación con pares:	20% Donde está colocada su obra	20% Etapa de producción	20% Exposiciones	5% Estadísticas del valor de	5% Producción	20% Crítica de arte	5% Demanda	Total 100%
Variables	Colaboraciones Validación de pares	Coleccionistas privados, Obras en instituciones Publicas, Compradores directos o indirectos	Inicial Consolidado Final	Individuales Colectivas Nacionales Internacionales Donde ha expuesto Formación	Mercado primario Mercado secundario	Actual En Pausa Finita/ no hay más obra, muerte o abandono	Favorable o Desfavorable	Cuanto tarda en colocar una obra Numero de exposiciones al año	
Técnica									
Justificación	Varias exposiciones y validación de artístas consolidados en el arte	Compradores indirectos o involucrados en el ámbito artístico.	Consolidado debido a la técnica, estilo y trayectoria del artista, junto con la demanda de creación y sus ventas	Exposiciones internacionales , colectivas e individual	Abarca mercado primario y secundario	Producción activa de nuevas obras	Cartas curatoriales ,y/o artículos web de el , actividad en exposiciones colectivas y cartas de menciones honoríficas	Demanda favorable	
Encausto y ensamble	\$ 5% 800.00	\$ 15% 2,400.00	\$ 15% 2,400.00	\$ 20% 3,200.00	\$ 5% 800.00	\$ 5.0% 800.00	\$ 20% 3,200.00	\$ 5% 800.00	\$30,400.00
	\$16,000								

Tabla 3. Tabla de valoración Ignacio Guerrero. Elaboración propia.

A continuación, explicamos las columnas de valoración junto con sus criterios para asignar porcentajes:

4.2.1. Relación con Pares. En este apartado entran las colaboraciones que un artista haya tenido con otros dentro de su comunidad, el reconocimiento ganado dentro del medio artístico. Dando un porcentaje que puede ir desde el 0% hasta un 5% de aumento al precio original.

4.2.2. ¿Dónde Están Colocadas las Obras? Nos referimos a los lugares donde se encuentran sus obras vendidas o que estén expuestas de forma temporal. Si la obra ha sido adquirida por coleccionistas privados, añade puntos a la valoración, así como si se encuentra en instituciones públicas de renombre como museos. Tomando en cuenta también que existen mercados primarios (personas aficionadas al arte) y mercado secundario (personas que

adquieren por rebote) a quienes los artistas venden sus piezas. Dando un porcentaje que puede ir desde el 0% hasta un 20% de aumento al precio original.

4.2.3. Etapa de Producción. Se califica en este apartado la etapa de madurez del artista. Teniendo las categorías de inicial, consolidado y final, lo cual afecta en el peso que se le pueda dar en la calificación de esta variable. Dando un porcentaje que puede ir desde el 0% hasta un 20% de aumento al precio original.

4.2.4. Exposiciones. Se toman en cuenta las exposiciones en que el artista ha participado. Ya sean individuales, colectivas, nacionales, internacionales. Teniendo una mayor valoración la relevancia de estas, dando prioridad a la calidad de las exposiciones sobre el número de estas. En este apartado también se toma en cuenta la formación académica que el artista tenga en el medio, dando mayores puntos de valoración si ha participado en mentorías de personajes relevantes en el mundo del arte. Dando un porcentaje que puede ir desde el 0% hasta un 20% de aumento al precio original.

4.2.5. Estadísticas del Valor en el Mercado. Se tomará en cuenta el número y la calidad de compradores que tenga el artista, ya sea en mercado primario, que se entiende como las personas que van con el propósito de comprar obra, como también el mercado secundario, que son personas que adquieren la obra de rebote, normalmente siendo los segundos o terceros dueños de las obras y no necesariamente son aficionados del arte. Dando un porcentaje que puede ir desde el 0% hasta un 5% de aumento al precio original.

4.2.6. Producción. Se califica el estado de elaboración de nuevas obras que tiene el artista. Tomando en cuenta si existe una producción actual en curso, si se encuentra en pausa, o si hay piezas finitas de este artista, que puede entrar en criterio si entran factores de muerte o abandono de carrera. Dando un porcentaje que puede ir desde el 0% hasta un 5% de aumento al precio original.

4.2.7. Crítica del Arte. Se califica el número como la calidad de críticas elaboradas que el artista ha recibido a lo largo de su carrera. Tomando un peso mayor si es que ha recibido críticas de personas colocadas en el medio artístico. Dando un porcentaje que puede ir desde el 0% hasta un 20% de aumento al precio original.

4.2.8. Demanda. Se toma en cuenta en este elemento cuánto tarda, en tiempo, en colocar su obra, el artista o el número de exposiciones al año que participe. Valorando si las obras ya están apartadas desde antes que sean lanzadas al mercado y en caso de tener un número constante de exposiciones al año, eleva su calificación. Dando un porcentaje que puede ir desde el 0% hasta un 5% de aumento al precio original.

4.3 Definición de Precios de Salida

Los artistas participantes ya contaban con su precio de obra desde antes de la subasta, los cuales formaron parte de nuestro catálogo digital, físico y proyectado el día de la subasta. Al tener su precio de artista, cada participante decidió aplicar una cantidad fija menor a este o un descuento ya fuese del 30%, 20% o 10% para su precio de salida, creando de esto una estrategia de venta al promocionar las obras en la subasta en un menor precio, aumentando las posibilidades de compra de parte del público.

5. Estrategias de Comunicación y Operativas del Evento.

Este apartado muestra las acciones clave para coordinar y ejecutar la subasta, integrando colaboraciones con profesores y áreas del ITESO, alianzas con socios logísticos, apoyo institucional, estrategias de difusión y servicios operativos. Cada actor involucrado cumplió un rol específico que permitió asegurar la calidad, logística, visibilidad y propósito social del evento.

5.1. Colaboraciones Internas (ITESO) - Profesores, Coordinadores de Carrera y Líderes de Áreas Administrativas

Estas instancias se integran a nuestro proyecto como parte de nuestro equipo para poder tener una gestión adecuada y asegurar la calidad de nuestra subasta. Todas estas instancias tienen un rol específico en la realización del evento.

Profesores.

- Eduardo Revilla: Coordinador del PAP. Programa Desarrollo de Estrategias Comerciales Nacionales e Internacionales.
- Mariana Luna Camacho: Profesora del PAP y líder del proyecto. Programa Desarrollo de Estrategias Comerciales Nacionales e Internacionales
- Talien Corona: Asesoramiento general del proyecto y martillera. Acompañamiento durante el proceso y organización de la subasta.
- Graciela Gutiérrez: Asesoramiento en logística.
- Vanessa Castro: Asesoramiento en valoración de obra internacional.
- Stephanie Torres: Masterclass: Subasta Internacional.
- Gustavo Alemán: Masterclass: Mercado del Arte.
- Magda Moreno: Masterclass Galería Artisanía

Sede del Evento: Casa ITESO Clavigero. Casa ITESO Clavigero, nuestra sede del evento accede a prestarnos el lugar para llevar a cabo nuestra subasta, con una cuota de recuperación de 2,300 que será cubierta por parte de CIFOVIS ITESO. Igualmente, nos apoyan con el equipo técnico y mobiliario para montaje de espacio, exhibición y catering.

Socio Logístico: Galería Artisanía. Galería Artisanía toma una posición desde las ventas, nos apoyan con los cobros y los temas de transacciones, sugerimos darles un pago por este cargo, el cual no aceptaron, por lo que un porcentaje (aproximadamente el 60%) de las ganancias se destinan a la Fundación Loyola y la otra corresponde a los artistas según sus porcentajes de donaciones. Por otra parte, es nuestra sede de recolección y recepción de obra.

Beneficiario: Fundación Loyola. Esta instancia es parte clave, una institución Jesuita, la cual apoya a distintas causas sociales, será nuestro beneficiario, por lo que una parte de serán para contribuir a su misión como fundación. Se sumaron con un patrocinio del total de \$15,150MXN más IVA, para el Catering del evento.

Difusión. Estas instancias participaron con distintos medios de comunicación, principalmente con materiales visual en plataformas como LinkedIn, Instagram, Facebook y páginas web, pero unos tantos otros con notas publicitarias, las cuales nos dieron un mayor alcance y seriedad a nuestro evento.

ITESO LinkedIn (https://www.linkedin.com/posts/iteso-universidad_iteso-subastaconsentido-arteycompromiso-activity-7343355720173568001-lijq?utm_source=share&utm_medium=member_desktop&rcm=ACoAAFv5Q6cB0Mf6cJXTHe3SEuy6bR43IQvDJIM)



Imagen 2: *Publicación LinkedIn. ITESO*

Cifovis Instagram (<https://www.instagram.com/p/DLnNAbpxXq5/>)



Imagen 3. *Publicación Instagram.* CIFOVIS ITESO.

Escuela de Negocios ITESO

Linkedin (https://www.linkedin.com/posts/escuela-de-negocios-iteso_ngeociositeso-subastaconcausa-itesoarte-activity-7343314467482443776-ElHN?utm_source=share&utm_medium=member_ios&rcm=ACoAAA1QMN4BaaUX9uWw6Je6Ea2K4_yhwl39KvY)

Facebook (<https://www.facebook.com/share/1GYVbgCvC5/?mibextid=wwXlfr>)



Imagen 4. Publicación LinkedIn. Escuela de negocios ITESO

Agenda ITESO Página oficial

(<https://www.iteso.mx/en/web/agenda/detalleevento?id=8402>)

Casa ITESO Clavigero

ARTIVA: Subasta de arte en beneficio de la Fundación Loyola

ARTIVA es una subasta internacional de arte que se llevará a cabo este miércoles 9 julio a las 19:00 horas, con el objetivo de apoyar a artistas emergentes de la región de Jalisco y a la Fundación Loyola (a través de la recaudaciones obtenidas durante la subasta).

Con el apoyo especial de Galería Artesanía, los alumnos del PAP, 3JO4 "Inteligencia Cultural para los Negocios Internacionales", en colaboración con varios artistas seleccionados, profesores y asesores, llevarán a cabo esta subasta internacional en la Casa ITESO Clavigero.

Este proyecto pretende que los estudiantes desarrollen sus habilidades y aprendizajes en un escenario en donde conecten con los actores de las industrias culturales y, adicionalmente, crear un fondo en beneficio a las causas que la Fundación Loyola apoya. Más información de las causas en: <https://www.fundacionloyola.mx/causas>

El proyecto busca generar visibilidad y brindar una plataforma de proyección a artistas emergentes, reafirmando el compromiso con el arte, la cultura y la responsabilidad social.

🎫 ENTRADA LIBRE
📅 Miércoles 9 de julio
🕒 19:00 horas.
📍 Casa ITESO Clavigero

Solicita el manual de exportación de obra elaborado por los alumnos PAP en caso de necesitar trasladar la obra adquirida a otros países.

Imagen 5. Publicación sitio web. Agenda ITESO

Galería Artesanía Instagram (<https://www.instagram.com/p/DLWH7ZJO3IH/>)

The image shows an Instagram post from the account 'artisania_gdl'. The post features a blue and white graphic for an art auction. The text on the graphic reads: 'SUBASTA DE ARTE EN BENEFICIO DE LA FUNDACIÓN LOYOLA', 'SUBASTA ARTIVA', 'OBRAS DE ARTE', 'PAP 9 JULIO', 'ITESO 19 HRS', and 'CASA ITESO CLAVIGERO'. It also includes the address: 'C. JOSÉ GUADALUPE ZUNO HERNÁNDEZ 2083, COL. AMERICANA, OBRERA, GUADALAJARA, JAL.' and logos for Fundación Loyola, ITESO Universidad Jesuita de Guadalajara, and ARTISANIA.

The Instagram post interface shows the account name 'artisania_gdl' with a 'Seguir' button. The caption reads: 'artisania_gdl Editado · 2 sem ITESO & ARTISANIA te invitan a la próxima subasta de Arte a beneficio de la Fundación Loyola. Acompañanos y se parte de esta hermosa causa.' It includes a location tag 'Casa ITESO Clavigero' and the date and time 'este miércoles 9 de Julio a las 7:00 PM. ¡Te esperamos! La entrada es libre'. The post is categorized as 'SOLO PRESENCIAL' and includes the hashtags '#arte #iteso #causa #subasta'. It shows '35 Me gusta' and '25 de junio'. At the bottom, there is a 'Todavía no hay comentarios.' section with an 'Inicia la conversación.' button and an 'Agrega un comentario...' input field.

Imagen 6. Publicación Instagram. Galería Artisanía

Fundación Loyola Instagram (<https://www.instagram.com/p/DLTHvbqSfap/>)



Imagen 7. Publicación Instagram. Fundación Loyola.

Cruce Iteso Página Oficial

<https://cruce.iteso.mx/subasta-de-arte-en-beneficio-de-la-fundacion-loyola/>

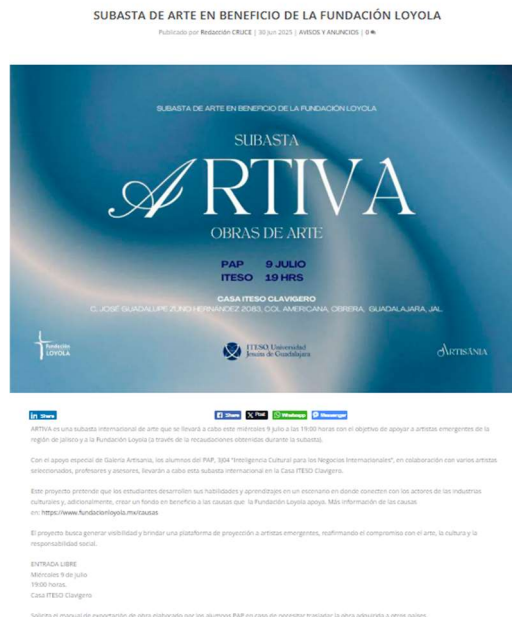


Imagen 8. Publicación página web. Cruce ITESO

Egresados Iteso

<https://www.instagram.com/p/DLjDOn9Isd5/>



Imagen 9. *Publicación Instagram.* Egresados ITESO

Casa ITESO Clavigero

https://www.instagram.com/casaitesoclavigero?utm_source=ig_web_button_share_sheet&igsh=MXy1MGU1YwV4ZzJ5Ng==



Imagen 10. Publicación Instagram. Casa ITESO Clavigero.

Servicio de Catering: Rima Café. Rima Café es nuestra barra de bebidas y alimentos, contemplando a 50 invitados nos proporcionarán:

- Mesa de charcutería
- Canapés y bocadillos variados
- Vino tinto (Concha y Toro)
- Refrescos / Hielo
- Montaje y presentación de mesa
- Personal para montaje, servicio y desmontaje (3 personas)

Además, nos ofrecerán un cupón QR para nuestros invitados para disfrutar de una bebida gratis al descargar su aplicación.

5.2. Fundación Loyola

La Fundación Loyola es una asociación afiliada a la Compañía de Jesús que está inspirada en la espiritualidad ignaciana, se dedica a acompañar y fortalecer financiera e institucionalmente las diversas Obras Jesuitas en México. Su propósito es otorgar los recursos y la solidez necesaria para que puedan afrontar los grandes desafíos que vive el país. Con esta labor, la fundación persigue una visión de lograr un fortalecimiento financiero e institucional que permita a otras instituciones realizar sus misiones sociales y educativas con mayor impacto en todo el territorio nacional.

La Fundación Loyola, dentro de la instancia de la comunicación, la institución sirve como un aliado desde un punto de vista estratégico que de manera consecuente aportará legitimidad y propósito social al proyecto que los alumnos desarrollaron. Como institución, su participación se destaca su compromiso en áreas como el desarrollo humano y la

promoción cultural, por lo que posiciona a la institución como una entidad que impulsa el arte con causa.

5.3. Perfil y Características de un Coleccionista Internacional de Arte

A continuación, se describirán las principales características de un coleccionista del arte internacional. Para fundamentar la investigación que se explicará más adelante se tomó como base un estudio realizado por la empresa UBS Finance, el cual analizó datos recopilados de 3,660 coleccionistas internacionales a lo largo de 304 eventos artísticos en todo el mundo. De igual forma, se tomó como fuente el reporte anual de la empresa Artsy, que examina la industria del arte a nivel global, elaborado a partir de las respuestas de 2,100 coleccionistas de seis continentes sobre sus hábitos y preferencias de compra.

1. Capacidad adquisitiva
2. Nacionalidad, Edad y categoría de generación
3. Principales canales de compra preferidos
4. Preferencia hacia transparencia de precios y descuentos
5. Focos creativos de compra
6. Motivaciones y puntos de dolor clave
7. Arquetipos principales

Comenzando por el punto de la capacidad adquisitiva, se expresa que a nivel global el patrimonio promedio de una persona que puede ser un coleccionista de arte internacional ronda por él \$1,000,000 USD. Teniendo la capacidad adquisitiva de poder hacer un gasto promedio por un evento que dure 7 días, aproximadamente de \$25,500 USD en adquisición de obras.

Según el estudio más reciente de la empresa UBS Global en el cual hacían un análisis del arte para el año actual de 2025, también se explicó sobre cómo los coleccionistas de

nacionalidad china han tenido un incremento considerable en los últimos años en su capacidad de compra, ya que, en 2023, estos compradores asiáticos registraron un gasto promedio anual de \$97,000 USD, siendo así la nacionalidad líder en mayor gasto anual por encima de los compradores del resto del mundo. (UBS, 2025)

Segundo, tenemos las características sobre la edad, generación y nacionalidad lo cual se expresa que el principal grueso de coleccionistas internacionales de arte se ubica en el continente de las Américas, representando un 42% de clientes en los 304 eventos artísticos que toma en cuenta la muestra analizada por la empresa UBS Global. Referente a las generaciones baby boomer y Gen X, sin embargo, se expresa un rejuvenecimiento de los compradores, los cuales para 2024 las generaciones Millennial y Gen Z representaban un 44% del total de compradores activos de arte internacional. Referente a las nacionalidades se investigó sobre como en 2024 y como bien mencionamos anteriormente, los principales compradores se encuentran en Estados Unidos en primer lugar con un porcentaje de coleccionistas del 21%, seguidos los países de China continental con el 15% y tercer lugar el Reino Unido con el 10%. (UBS,2025)

Tercero, pasando hacia las preferencias de los canales de compra de los compradores, se tomó una muestra de 3,660 coleccionistas con un patrimonio promedio de \$1,000,000 USD en 14 mercados internacionales, donde tuvo lugar los 304 eventos artísticos que toma en cuenta el estudio por UBS. Se nos explica como la gran mayoría de coleccionistas decide comprar en galerías, con un 95% de preferencia hasta este canal. Seguido de subastas con 67% y 41% en ferias internacionales. Explicando también sobre cómo el 72% de los encuestados, afirmó haber comprado por lo menos una vez alguna obra mediante sitios webs de dealers u organizaciones, después un 43% de estos también afirmó haber comprado por Instagram alguna obra. También tomando como último dato de esta sección, sobre cómo el

88% de los coleccionistas afirmó que sus compras han sido en sus primeras visitas a galerías nuevas, reforzando así la pasión de este segmento de mercado en tener un apetito de probar cosas nuevas en lugar de estar casados con un evento en específico. (UBS, 2025)

Cuarto elemento, referente hacia la transparencia de conocer los precios de las obras previo en inscribirse a una feria, subasta o algún otro evento artístico. Se expresa que un 95% de los coleccionistas considera obligatorio el poder saber los precios antes de asistir al evento, mientras que el 55% de los coleccionistas prefiere buscar regateos antes de hacer sus compras, buscando descuento aproximado por un 11%-20% por debajo del precio de listado que se venden las obras. (Artsy, 2024)

Quinto, con un enfoque hacia saber cuáles son los principales focos creativos que llaman la atención de los coleccionistas, se concentra más que nada en artistas emergentes, con preferencia de un 52% de los encuestados hacia artistas emergentes, sin importar la nacionalidad de estos mismos. También hay una inclinación en las obras de artistas mujeres, el cual se encontró un incremento histórico en el año 2024, en el cual había una preferencia de compra de un 44%, superando sus registros de años anteriores, que se encontraban en rangos de 35%-40% (UBS, 2025)

Sexto, serían las principales motivaciones y puntos de dolor de este segmento de mercado. Los cuales se concentraban en un 85% justificando al arte como una inversión a largo plazo exitosa, motivándolos en adquirir estos productos, ya que daban una seguridad financiera de saber que su inversión tendrá mayor éxito que en lugar de otros activos tradicionales como acciones y usaban este estilo de vida como una oportunidad de “diversificar su portafolio”. Por otro lado, un 24% de los encuestados señaló que su principal motivación era un goce personal y placer al poder tener el sentimiento de exclusividad de

poder adquirir obras a lo largo del mundo, dejando como segunda prioridad el tema financiero. (UBS, 2025)

Por otro lado, los principales puntos de dolor de este mercado se concentran en 3 principales puntos, los cuales serían: Falta de transparencia en los precios finales con un 56%, precios elevados debido a logística de envío de obras (46%) y por último la falta de información de la obra y de sus artistas junto con saber el trasfondo de su trabajo (46%). (Artsy, 2024) Por último, tenemos los principales arquetipos de compradores, los cuales son importantes su explicación para así poder segmentar aún más las personalidades de los coleccionistas. Los cuales se pueden dividir en 4 principales arquetipos.

Primeramente, tenemos al coleccionista **tradicional con enfoque patrimonial**, este tipo de coleccionista compra en ferias con alta exigencia en adquirir obras que tengan seguros ante accidentes y valora bastante las invitaciones personalizadas.

Segundo tenemos al **Trophy Hunter**, el cual no tiene un rango de edad específico, pero sus principales características sería que busca adquirir obras con gran prestigio, es muy sensible a la exclusividad en sus compras y valora el poder tener sesiones de previews con los artistas.

Tercero tenemos al **inversor estratégico**, este arquetipo se concentra en las generaciones Millennial y Gen X, con un enfoque en ver al arte como una diversificación de su portafolio de inversión que está mezclado con activos tradicionales, valora mucho el poder tener todos los costos añadidos a la obra de forma transparente, siendo así una versión similar al primer arquetipo, pero sin tanta exigencia a los seguros y a tener invitaciones VIP.

Por último, tenemos al **Filántropo cultural**, quien tiene un principal enfoque en adquirir obras de artistas emergentes que tengan una causa social de impacto en algún sector

de educación o de huella social positiva detrás de su trabajo artístico, poniendo el propósito de las obras por delante de su estética, exclusividad y ganancia. (Artsy, 2024; UBS, 2025)

5.4. Relaciones Públicas

El área de Relaciones Públicas (RRPP) tendrá un papel importante en la organización del evento de subasta, pues será responsable de construir puentes estratégicos entre el proyecto, los artistas que participen, las galerías invitadas, el público y los medios de comunicación. El objetivo principal será generar una percepción positiva, profesional y coherente del evento, así como fortalecer la legitimidad del proyecto ante la comunidad artística y cultural local e internacional.

Antes del evento, el equipo se encargará de garantizar que todo el personal organizador esté familiarizado con los artistas principiantes, sus obras y contextos, así como con los objetivos de la subasta y su dimensión social.

- Elaboración de dossiers informativos con una breve biografía de cada artista, fotografías de sus obras y una descripción de su estilo y temática.
- Realización de presentaciones o sesiones informativas para todo el equipo organizador, de esta manera todos tienen conocimiento y podrán comunicar con claridad quiénes son los artistas y por qué están participando.
- Integración de una narrativa común sobre el propósito del evento, con énfasis en la internacionalización de artistas emergentes y el apoyo a causas sociales (como el respaldo a estudiantes indígenas del ITESO).

Por otra parte, el equipo será también responsable de establecer una comunicación profesional y cercana con los artistas y con las galerías invitadas al evento.

- Contacto formal con las galerías más relevantes de la ciudad para extender una invitación a asistir al evento como público, posibles compradores o aliados. Esto puede incluir:
 - Envío de invitaciones personalizadas.
 - Ofrecimiento de espacios preferenciales o cortesías.
 - Networking posterior al evento para posibles futuras colaboraciones.
- Mantenimiento de comunicación activa y respetuosa con los artistas, resolviendo dudas, compartiendo fechas clave y garantizando que se sientan valorados y bien representados.
- Coordinación con los artistas en torno a sus piezas: discurso curatorial, montaje, precios base, donaciones, etc.

Además, se liderará el diseño y ejecución de una estrategia de visibilidad del evento.

- Contacto con influencers culturales, curadores y gestores reconocidos, para ampliar la visibilidad del evento en redes sociales.
- Coordinación con el diseño y comunicación del evento para lograr que el material gráfico sea coherente con la narrativa del evento.

También, durante la subasta, el equipo será responsable de que los invitados, artistas, compradores y aliados institucionales reciban una atención cuidada y profesional.

- Diseño del protocolo de bienvenida a invitados especiales (representantes de galerías, coleccionistas, autoridades universitarias).
- Organización del equipo con información suficiente para que puedan acompañar a los asistentes, explicarles la dinámica de la subasta y compartir información sobre las obras.
- Registro del evento (toma de fotografías).

- Cobertura por parte de la oficina de Comunicación del ITESO.

Para finalizar, cuando se concluya la subasta, RRPP dará seguimiento a los contactos generados y al impacto del evento.

- Envío de agradecimientos formales a artistas, compradores, galerías invitadas y aliados.
- Documentación del evento para futuras ediciones: memoria visual, reportes de medios, testimonios y resultados.
- Evaluación interna del trabajo del equipo y sistematización de aprendizajes.

5.5. Estrategia de Comunicación Digital

La estrategia que se llevó a cabo para el área de la comunicación digital fue en un primer esquema, la promoción del evento a partir de publicaciones en distintas redes sociales en donde se utilizaron distintas cuentas ligadas a la universidad (ITESO, CIFOVIS, Escuela de Negocios ITESO), tomando igualmente la participación de la cuenta de Casa ITESO Clavigero, cuenta en donde se llevó a cabo el lugar del evento.

A partir de la realización de una parrilla digital para la subasta, se tomaron en cuenta distintas fechas de publicación enfatizando esencialmente los días de fin de semana con el propósito de que el tiempo de la publicación estuviera activa durante las 24 horas (tomando en cuenta el tiempo promedio que permiten las distintas redes sociales), para que las personas pudieran conocer e interesarse por acudir al evento de la subasta que se llevó a cabo el día 9 de julio.

Adicionalmente, los periodos en donde se publicaron los anuncios relacionados con el evento se llevaron a cabo en dos periodos distintos, comenzando a partir del día 24 junio y concluyendo con el último día de promoción del evento el 4 de julio, es decir, 5 días previos al evento.

Las horas escogidas en donde se comenzó a publicar los anuncios en las redes sociales elegidas (Facebook, LinkedIn e Instagram), fue entre las 9:30 am - 10:00 am, con el propósito de que las publicaciones estuvieran activas en las horas más demandantes o activas de las redes sociales, Kirsti Lang (2025) menciona en un artículo de Buffer, que los mejores horarios para publicar anuncios en redes sociales son alrededor de las 7:00 am a 12:00 pm.

Dado que hoy en día las redes sociales tienen la configuración de publicar un anuncio en hora específica, se envió previamente el copy out a los administradores que se encargaron de manejar las distintas cuentas de redes sociales con el objetivo de programarlos en la hora en la que se pretende publicar sin la necesidad de que el administrador de la cuenta tenga que estar activo a la hora mencionada.

5.6. Piezas Gráficas Digitales de Promoción

El equipo elaboró un diseño con una colorimetría en tonos azules, siguiendo nuestro logo principal de ITESO, con una tipografía con estilo elegante y clásico, sin perder el toque artístico y visual que incita al público a asistir al evento, dándole un toque único y creativo. Este concepto y diseño fue aplicado a distintos formatos para redes sociales y distintas formas de promoción: Instagram, Facebook, LinkedIn, WhatsApp y Agenda ITESO. Estos mismos se encuentran adjuntados a continuación:



Imagen 11. *Flyer Facebook y LinkedIn 1200 x 628.* Creación propia.



Imagen 12. *Flyer Historia de Instagram 1080x1920.* Creación propia.



Imagen 13. *Flyer Post Instagram 1080x1080. Creación propia.*



Imagen 14. *Flyer Post Instagram 1080x1350. Creación propia.*



Imagen 15. *Flyer agenda ITESO 1000 x 600. Creación propia.*



Imagen 16. *Flyer Proyección 1920 x 1080.* Creación propia.



Imagen 17. *Flyer WhatsApp 1000 x 600.* Creación propia.

5.7. Descripción Operativa del Evento

Una vez teniendo toda la planeación técnica para la realización del evento, el primer paso para iniciar con los preparativos de la subasta fue recibir y reunir toda la obra participante en Artisanía y confirmar que todos los lotes estuvieran en buenas condiciones para su venta y/o exposición. Una vez teniendo esto, el día del evento se trasladaron todas las piezas embaladas a Casa ITESO Clavigero para así iniciar enseguida con el montaje de piezas. Una vez que el equipo llegó a la casa, comenzamos a dimensionar y organizar el espacio además de bajar y mover las obras que se habían trasladado desde Galería Artisanía. Una vez teniendo el mobiliario organizado en su lugar correspondiente, se realizó el montaje y acomodo de piezas en los caballetes de acuerdo con tamaño y artista. Posteriormente, junto con el staff de Casa ITESO Clavigero, se colocaron los tablonos (mesas) en el lado de la entrada para así ir organizando todos los materiales relacionados con la recepción y registro de invitados, siendo este el primer paso para formar parte de la puja.

Después, se colocaron los números de lotes en los caballetes y en los costados de las piezas para así identificar su turno y lugar en el evento para el momento en el que estén siendo transportadas por los encargados del arrastre de obra. Además, se acomodaron las mesas de recepción con flyers, Qr's, etc., así como las mesas de catering y bebidas; Se preparó proyección, música e iluminación del lugar y después de tener todo listo, comenzamos a recibir a los invitados. Blake y Flor se encargaron de registrar a las personas que querían pujar y entregar paletas.

Una vez iniciada la subasta, Talien, la martillera, comenzó a presentar los lotes. Sofía y Leopoldo se encargaron de circular la obra alrededor del público para que así se observen los detalles. Al mismo tiempo, Johan realizaba el registro de obras vendidas con número de paleta y precio final. Samantha y Emilia realizaron la parte de recabar información de compra

directamente con los clientes finales. Finalmente, cuando terminó la subasta, el equipo comenzó a embalar las obras junto con su certificado, entregar y Galería Artisanía hizo el cobro a los clientes. Se hizo la limpieza del espacio, embalaje de las piezas que no se vendieron y su resguardo dentro de Casa ITESO Clavigero.

5.8. Checklist del Evento

El éxito de un evento como la subasta internacional depende en gran medida de una planeación cuidadosa y una ejecución organizada en cada etapa. Este apartado presenta un checklist detallado que servirá como guía práctica, con el fin de asegurar que todos los aspectos clave antes, durante y después del evento sean gestionados de manera eficiente.

El objetivo es facilitar la coordinación entre los distintos responsables, optimizar tiempos y recursos, y garantizar que tanto los artistas como los compradores y aliados vivan una experiencia de calidad.

5.8.1. Pre-evento

- **Planeación y coordinación general**
 - Confirmar fecha, horario y sede del evento (Casa ITESO Clavigero)
 - Confirmar participación de Fundación Loyola
 - Confirmación logística con Galería Artisanía (recepción, entrega y traslado de obras)
 - Distribución de responsabilidades por equipos (montaje, RRPP, comunicación, registro, etc.)
 - Planeación operativa general del evento
- **Contacto con artistas**
 - Contacto inicial con artistas invitados
 - Confirmar asistencia y número de obras por artista

- Recolección de fichas técnicas y certificados de autenticidad
- Redacción de semblanzas por artista
- Confirmar condiciones de participación (donación 100% o 50%)
- Recepción física de obras (30 junio – 4 julio en Galería Artisānia)
- **Curaduría y subasta**
 - Confirmar listado de lotes y orden de subasta
 - Revisión de precios de salida y estrategia de valoración internacional
 - Elaboración del catálogo de subasta
 - Impresión de paletas numeradas, stickers de vendido y boletas de registro
 - Coordinación con martillera (Talien Corona)
- **Comunicación y difusión**
 - Diseño gráfico y visual del evento
 - Desarrollo y ejecución de parrilla de comunicación digital
 - Difusión en redes sociales (ITESO, Cifovis, Casa ITESO Clavigero, etc.)
 - Envío de invitaciones a coleccionistas, galerías y aliados
 - Coordinación con medios, influencers, curadores y aliados culturales
 - Preparación para cobertura en vivo del evento
- **Logística técnica y montaje**
 - Confirmar necesidades de mobiliario (sillas, mesas, caballetes, etc.)
 - Confirmar equipo técnico (sonido, micrófonos, proyección, iluminación)
 - Señalización y flujo interno del espacio
 - Confirmar proveedor de catering y servicio de bebidas
 - Acondicionamiento del espacio para montaje de obras
 - Simulación o ensayo general del evento

5.8.2. Evento (Día de la subasta)

- **Operación general**

- Montaje final de obras en sala
- Instalación de fichas técnicas junto a cada obra
- Revisión técnica de sonido, proyección y luz
- Confirmación de asistencia de artistas, compradores y aliados
- Registro de asistentes y entrega de paletas numeradas
- Acompañamiento a coleccionistas y medios por parte del equipo

- **Ejecución de la subasta**

- Discurso de apertura y presentación del evento
- Subasta de los lotes en orden establecido
- Registro de pujas y compras
- Atención personalizada a compradores durante la subasta
- Confirmación de pagos con recibos oficiales
- Identificación y etiquetado de obras vendidas

- **Atención y servicio**

- Supervisión del área de catering y brindis
- Protocolo de atención a invitados especiales
- Documentación fotográfica y grabación en video
- Cobertura en redes sociales (transmisión o publicaciones en vivo)
- Soporte para cualquier incidente o duda durante el evento

5.8.3. Post-evento

- **Logística y cierre**

- Entrega de obras vendidas a compradores (embalaje y confirmación de pago)
- Coordinación para recolección de obras no vendidas (10–11 julio en Galería Artisanía)
- Supervisión de estado final de obras y mobiliario
- Registro y almacenamiento de materiales (paletas, fichas, boletas)
- **Comunicación y seguimiento**
 - Envío de agradecimientos a artistas, compradores, aliados y galerías
 - Elaboración de reporte de resultados y ventas
 - Documentación visual del evento (fotografía, video, memorias)
 - Evaluación interna del equipo (aprendizajes y retroalimentación)
 - Cierre financiero del evento y entrega formal de donativos a Fundación Loyola

5.9. Necesidades de Mobiliario

A continuación, se enlistan los principales elementos de mobiliario necesario para llevar a cabo la subasta:

- Caballetes (mínimo uno por obra que requiera montaje vertical, o los que haya en existencia)
- Bases para esculturas.
- Mesas (para registro, servicio de catering, materiales de difusión, hojas de puja, recepción)
- Sillas (para asistentes y artistas, si se considera necesario)
- Micrófonos (inalámbricos y/o con cable, para la presentación)
- Soportes técnicos: bocinas o sistemas de audio
- Toldo (por si llueve, ya instalado en Casa ITESO Clavigero)

- Iluminación adicional (si se requiere)
- Pantalla o proyector (opcional, para mostrar obra digital o dar contexto visual, mostrar semblanza, entre otras)
- Soportes para información impresa (si se requiere)
- Materiales y decoración básica para mesas (manteles)
- Martillo y base

5.10. Equipos de Trabajo

En este apartado se detalla la organización interna del equipo del Proyecto de Aplicación Profesional (PAP), especificando las responsabilidades asignadas a cada integrante. El objetivo es garantizar una distribución clara de tareas que permita una ejecución eficiente del evento. Esta división de funciones busca optimizar los tiempos, facilitar la toma de decisiones y asegurar que todas las necesidades del evento sean cubiertas con profesionalismo y orden. A continuación, se muestra dicha organización:

Emiliano Favela: Encargado de audiovisuales

Johan Paganoni: Registro de ventas finales

Jorge del Moral: Supervisión de proveedores

Samantha Aviña: Coordinación de adquisición de obras

Sofía Blake: Recepción y embalaje

Florencia Arciniega: Recepción y embalaje

Leopoldo Contreras: Arrastre de obra

Ana Sofía Macedo: Arrastre de obra

Emilia Espinosa: Coordinación de adquisición de obras

5.11. Actividades posteriores al evento

Tras la conclusión de la subasta Internacional PAP las actividades que surgieron posteriormente fueron:

Devolución de obras. Después de la ejecución de la subasta Internacional PAP, las obras donadas por artistas PAP que no lograron subastarse se devolvieron a sus respectivos propietarios a través de una fecha que se acordó previo a la ejecución del evento (a través del formulario de la entrega de obra), estas fechas fueron los días 10 y 11 julio en la Galería “Artisãnia”, en Plaza Terranova.

Transferencia del monto recaudado a la Fundación Loyola y a los artistas PAP. Con la conclusión de la subasta y a través del monto recaudado durante la subasta, se transfirió el monto a la Fundación Loyola y a los artistas respectivamente, con el apoyo de la Galería Artisãnia.

Agradecimientos. La profesora Mariana Luna Camacho escribió cartas de agradecimiento a los artistas, proveedores, patrocinadores, Fundación Loyola, Galería Artisãnia, asistentes registrados e instancias que nos apoyaron con la difusión previa al evento participantes de este evento.

Creación RPAP. Como reporte del proyecto, se creó un documento con toda la información requerida para la organización de la subasta ARTIVA, su realización y su finalización.

6. Guía logística para obra comprada en la subasta

El propósito de este punto es brindar una guía práctica y amigable para que los compradores internacionales sepan qué requisitos personales, trámites aduanales y servicios especializados necesitan gestionar de inmediato para trasladar de forma segura y legal la obra adquirida en la subasta fuera de México.

6.1. Operación aduanal del proyecto

El proceso aduanal es una operación integral, que comienza en un país de origen, buscando todos los actos y formalidades que deben llevarse a cabo para dar cumplimiento a la salida legal de la mercancía cuando en su caso se requiera.

¿Qué es una fracción arancelaria? Es un código numérico que permite identificar y clasificar mercancías a nivel internacional, facilitando así la compraventa de productos y el conocimiento de sus impuestos, regulaciones y restricciones, tanto arancelarias como no arancelarias, en el país de origen y en el país de destino.

Para los compradores de obras de arte en la subasta, es de vital importancia conocer la clasificación arancelaria de los productos adquiridos, ya que esto les permite asegurar una operación comercial segura y eficiente con miras a su exportación.

Dado que las mercancías adquiridas consisten principalmente en obras de arte en formato de cuadros, se establece que la fracción arancelaria presentada a continuación se determinó con base en la información consultada en la plataforma oficial de la Confederación de Asociaciones de Agentes Aduanales de la República Mexicana (CAAAREM, 2025). Esta información también puede verificarse en la **Secretaría de Economía (2022)**, bajo la **LIGIE unificada**, la cual establece las disposiciones legales que regulan la importación y exportación de mercancías en México.

- **Sección XXI:**
 - Obras de arte o colección y antigüedades
- **Capítulo 97:**
 - Obras de arte, colecciones y antigüedades.

- **Partida 9701:**
 - Pinturas y dibujos, hechos totalmente a mano, excepto los dibujos de la partida 49.06 y artículos manufacturados decorados a mano; collages, mosaicos y cuadros similares.
- **Subpartida 970191:**
 - Pinturas y dibujos
- **Fracción sugerida completa 9701.91.01:**
 - “Pinturas y dibujos hechos totalmente a mano, excluyendo impresiones, litografías o reproducciones mecánicas”
- En caso de ser esculturas, entrarían en la fracción arancelaria 9703.90.99 bajo las obras originales de estatuaria o escultura, de cualquier materia. La cual se anexa su imagen descriptiva sobre la clasificación arancelaria a continuación

Country of Classification Mexico	Date of Classification 3-Jul-2025
Tariff Language Spanish	HS Type Export

HS-Classification [GRI](#)
 Section XXI Objetos de arte, de colección o de antigüedad
 Chapter 97 Objetos de arte o colección y antigüedades.
 9703 Obras originales de estatuaria o escultura, de cualquier materia.

HS Number	Description
970310	-De más de 100 años.
97031001	--De más de 100 años.
9703100100	---De más de 100 años.
970390	-Las demás.
97039099	--Las demás.
9703909900	---Las demás.

Imagen 18. *Fracción arancelaria sugerida.* Recuperado TRADE WIZARDS 2025

A continuación, se anexa una imagen que muestra el mismo desglose, el cual fue extraído del portal oficial de la Confederación de Asociaciones de Agentes Aduanales de la República Mexicana (CAAAREM, 2025). En la cual se menciona sobre cómo estas mercancías, bajo la clasificación arancelaria previamente explicada, están exentas del pago de impuestos para la exportación con un pago de impuestos del 0%.

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

* Números de Identificación Comercial

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

Imagen 19. Pago de aranceles. Recuperado CAAREM 2025

Una vez establecida la fracción arancelaria, es necesario identificar los tipos de transporte sugeridos para realizar la operación de exportación de la mercancía adquirida en la subasta. Cabe destacar que no solo se debe considerar la fracción arancelaria, sino también el volumen, el número de piezas y su valor económico, ya que estos factores influyen directamente en la elección del medio de transporte más adecuado. Existen tres principales modalidades de transporte en el comercio internacional: aéreo, terrestre y marítimo. Tomando en cuenta la naturaleza de la mercancía, el medio de transporte sugerido es el aéreo. Dentro de esta modalidad, se pueden contemplar dos escenarios: el transporte aéreo en

modalidad *priority cargo* y el transporte aéreo consolidado. Los cuales se explican a continuación.

Escenario 1 - Priority Cargo/Carga General. Implica hacer una operación formal de comercio exterior en el cual se utilizará un servicio de carga aérea especializado que ofrece prioridad en el manejo, transporte y entrega de mercancías sensibles, valiosas como son estas mercancías.

- ***Aplicación:***

Si la obra es grande, valiosa o parte de una colección.

- ***Principales ventajas:***

Poder tener trazabilidad, menor riesgo de daño físico, transporte profesional con manejo especializado.

- ***Principales desventajas:***

Costo mayor, requiere mayor documentación, proceso lento debido a que depende de contactos de forwarders.

- ***Documentación requerida que el forwarder contratado solicitara:***

Factura comercial o carta de valor, Ficha técnica de la obra. Datos del consignatario en el extranjero, RFC del exportador.

Las opciones de proveedores logísticos que podrían considerarse para esta modalidad de traslado fuera del territorio nacional se detallarán más adelante en el punto 6.4.

Escenario 2 - Equipaje personal (vuelo comercial).

Este método implica que, si la obra es de tamaño y peso, manejables para que el comprador realiza el traslado por el mismo sin necesidad de contratar un transportista, mientras se cumplan con las políticas de equipaje de la aerolínea. A continuación, se explican los límites generales, ejemplos por aerolínea, y recomendaciones.

- ***Equipaje de mano (carry-on).***
 - Ideal para obras pequeñas como papeles, lienzos enrollados, portafolios.
 - Debe caber en compartimiento superior o debajo del asiento.
 - Dimensiones aproximadas: 55 x 35 x 25 cm.
 - Peso máximo: 10 kg en la mayoría de las aerolíneas.
 - Tomar en cuenta que esta opción es ideal si no es frágil o valiosa que requiera protección especial.
- ***Equipaje documentado.***
 - Para obras medianas o enmarcadas.
 - Embalaje por parte del comprador dueño de la obra con embalaje correspondiente y etiquetado de frágil.
 - Dimensiones máximas: 158 cm lineales.
 - Peso máximo: 23 kg.
- ***Como artículo especial.***
 - Las aerolíneas que se mencionan próximamente permiten registrar objetos de arte bajo la categoría de “artículos especiales” esto se usa para instrumentos musicales y equipo deportivo.
 - Se requiere inspección y autorización previa de la aerolínea.
- ***Documentación requerida.***
 - Carta de explicación de motivos de viaje.
 - Carta de propiedad o factura de la obra.
 - Ficha técnica de la obra.
 - Fotografías impresas de la obra.

A continuación se mencionan en la siguiente tabla, ejemplos por aerolínea las cuales manejan estos formatos de poder llevar mercancías de obras de arte dentro del mismo equipaje de los pasajeros, ya sea bajo cualquiera de las 3 modalidades que se mencionaron previamente.

Aerolínea	Equipaje de mano	Equipaje documentado o especiales	Notas adicionales
American Airlines	56 x 36 x 23 cm, 10 kg	158 cm lineales, 23 kg	No acepta piezas > 32 kg o > 203 cm
Avianca	55 x 35 x 25 cm, 10 kg	158 cm lineales, 23 kg	Permite artículos especiales con reserva previa
Aeroméxico	55 x 40 x 25 cm, 10 kg	158 cm lineales, 23 kg	Puede aceptar obras como equipaje especial con reserva previa

Tabla 4. *Formatos de transporte de equipaje en aerolíneas.* Elaboración propia.

Una vez definida la fracción arancelaria y seleccionado el medio de transporte, es necesario considerar el INCOTERM aplicable a la operación comercial. Cabe señalar que esta recomendación corresponde únicamente al escenario 1, es decir, cuando se contrata a un proveedor logístico para que se encargue del traslado de las obras adquiridas en la subasta hacia el país de destino. En este caso, el uso de un INCOTERM resulta fundamental para establecer claramente las responsabilidades entre las partes involucradas.

Primero habría que entender que los International Commercial Terms (INCOTERMS) son reglas publicadas por la Cámara de Comercio Internacional (CCI) que

definen quien asume las responsabilidades y riesgos y trámites necesarios para operaciones de compraventa internacional. A continuación, se muestra imagen sobre todos los INCOTERMS, que se usan para el comercio exterior, en su edición más reciente publicado en 2020, para así tener un entendimiento general sobre lo que se estará trabajando a continuación con las obras de arte.

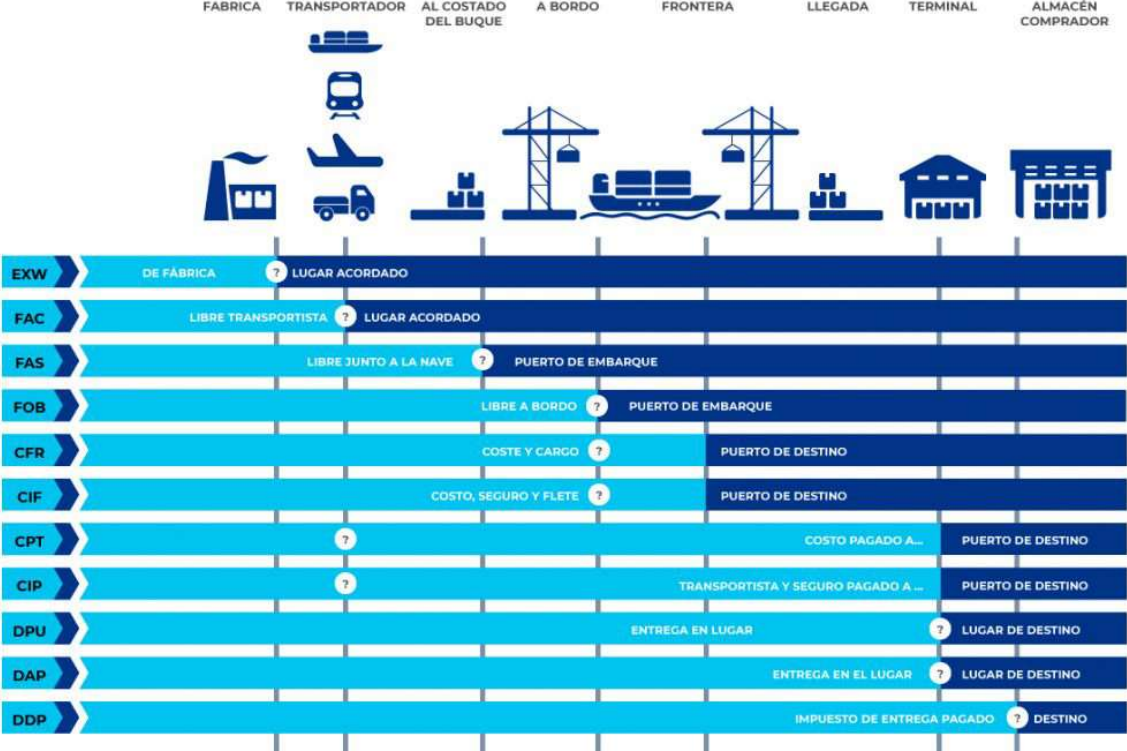


Imagen 20. Explicación de Incoterms. Recuperado de Barcelona Logistics, 2025

El INCOTERM que se estaría recomendando sería DDP o por sus siglas en inglés Delivered Duty Paid, el cual tiene el objetivo de trasladar la mercancía desde el país de origen hasta el destino final, como pueden ser oficinas o bodegas específicas. En la siguiente tabla se desglosa las responsabilidades y riesgos que se asumirán bajo estas condiciones.

Etapa	Responsabilidades
-------	-------------------

Embalaje previo a viaje internacional	Comprador subasta ITESO (Posibilidad de contratar servicio de empaque con empresa especializada)
Despacho de exportación en puerto de origen	Comprador subasta ITESO
Arrastres en puerto origen	Comprador subasta ITESO
Transporte internacional	Comprador subasta ITESO
Seguro internacional	Comprador subasta ITESO
Arrastres en puerto destino	Comprador subasta ITESO
Despacho de importación en puerto de país destino	Comprador subasta ITESO
Traslado de puerto hacia destino final	Comprador subasta ITESO

Tabla 5. *Etapas de traslado, responsabilidades y riesgos.* Elaboración propia

Se argumenta que la elección del INCOTERM DDP. Aunque el costo puede ser más elevado, se delegan todas las gestiones logísticas a una empresa profesional especializada en este tipo de operaciones comerciales. El comprador recibiría la(s) obra(s) directamente en su domicilio, lista(s) para colgar, sin necesidad de involucrarse en trámites aduanales ni en el pago de impuestos.

Es importante señalar que, una vez realizada la venta, la responsabilidad principal de la obra recae en el nuevo comprador, quien, al convertirse en el propietario legal de la pieza, asume formalmente dicha responsabilidad. No obstante, al contratar los servicios logísticos

de un forwarder, este será el encargado de ejecutar todo el proceso operativo, ya que cuenta con los recursos necesarios para ello: fletes internacionales, contactos con agentes aduanales, coordinación con navieras y demás elementos clave para el traslado.

Aun así, es altamente recomendable contratar un seguro que cubra cualquier eventualidad durante el tránsito internacional de la obra, con el fin de proteger la inversión ante posibles daños, pérdidas o retrasos.

Es importante aclarar que, incluso bajo la modalidad DDP, el comprador no queda completamente desvinculado del proceso. Al tratarse de una exportación formal, el comprador actúa como titular y principal responsable de la operación y debe contar con la documentación correspondiente. Algunos ejemplos de documentación requerida son:

- Opinión positiva ante el SAT de persona moral o física que emita factura
- Factura comercial de la obra.
- Ficha técnica del bien cultural
- Certificado de autenticidad de la obra

Además, es necesario considerar que existen documentos adicionales para complementar el expediente aduanal, los cuales serán solicitados por el agente aduanal. En este sentido, Galería Artesanía, como responsable de la emisión de facturas, deberá proporcionar los comprobantes fiscales y cualquier otro documento necesario que respalde formalmente la operación ante las autoridades aduaneras únicamente para la salida de la mercancía desde México.

Es importante destacar que su rol se limita exclusivamente a facilitar la exportación desde el país de origen, ya que al ser quien emite las facturas, tiene la responsabilidad de respaldar documentalmente la legalidad de la transacción en territorio nacional. A partir de

este punto, la gestión documental para el ingreso al país de destino será responsabilidad directa del comprador.

Aunque el forwarder contratado será quien lleve a cabo las gestiones operativas del despacho aduanal tanto en el país de origen como en el de destino, el éxito de la operación dependerá de que la documentación proporcionada por el comprador sea correcta, completa y esté actualizada conforme a los requisitos del país de destino. En caso contrario, el despacho podría ser detenido, retrasado o incluso rechazado por las autoridades aduaneras.

Cabe señalar que estos requisitos aduanales pueden variar significativamente según el país al que se envíe la obra; por lo tanto, la responsabilidad de cumplir con dichas exigencias ya no recae en Galería Artisanía, sino directamente en el propietario de la obra. Por ello, es fundamental que el comprador investigue previamente, en coordinación con el forwarder, las condiciones específicas del despacho en el país de destino, a fin de garantizar el cumplimiento normativo y el éxito de toda la operación logística.

Concluyendo, el contratar un servicio bajo el INCOTERM DDP con un proveedor logístico, no quita al dueño de la obra de arte su responsabilidad legal y documental, sino que solamente facilita el proceso siempre y cuando la situación fiscal del titular y administrativa esté en regla.

6.1.1 Ejemplos Visuales de Guías Logísticas. Se muestran a continuación imágenes con ejemplos visuales sobre los productos finales, de los manuales, tanto en español como en inglés.

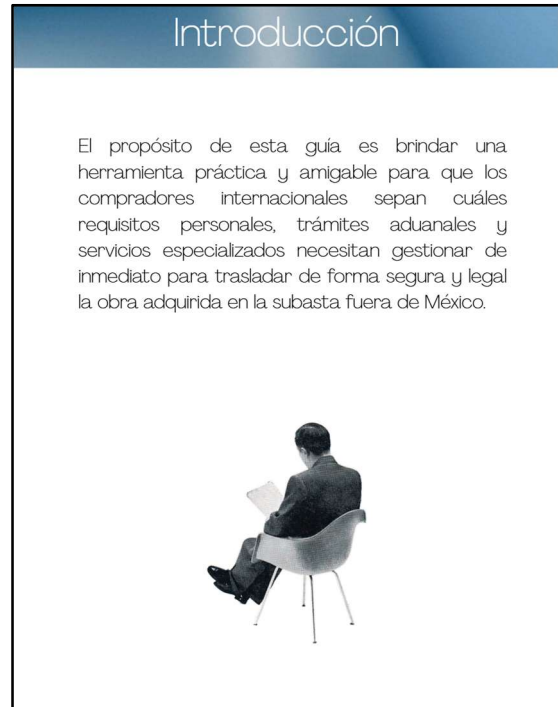


Imagen 21 y 22. Portada e introducción de Guía Logística en español. Elaboración propia.

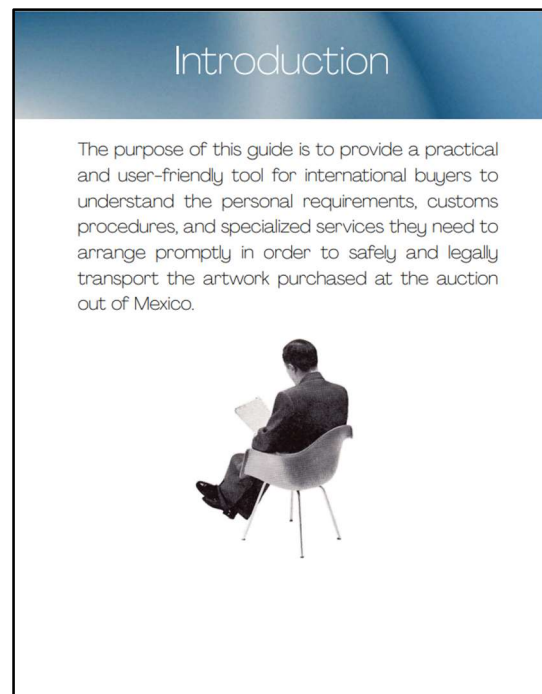
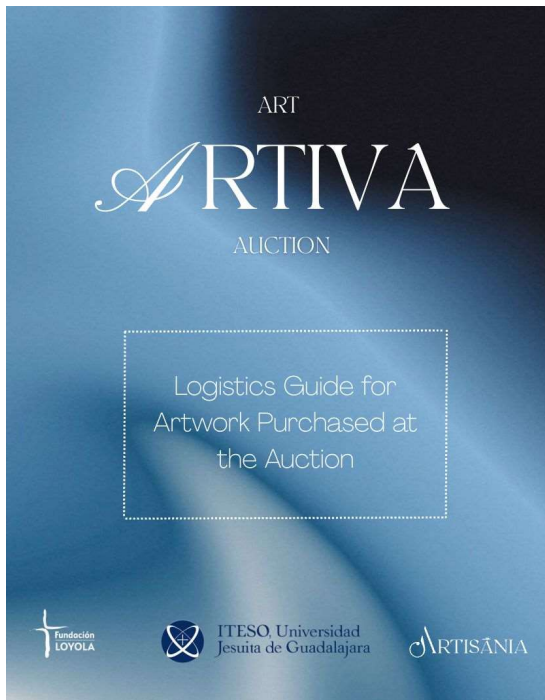


Imagen 23 y 24. *Portada e introducción de Guía logística en inglés.* Elaboración propia.

6.2. Documentación y Trámites del Comprador

La documentación requerida para exportar una obra de arte desde México varía dependiendo del volumen, valor y medio de transporte utilizado. En casos de compradores internacionales que adquieran piezas durante la subasta, es importante informarles sobre los posibles escenarios logísticos y los trámites que podrían requerir.

Si el comprador desea llevar consigo una obra pequeña como parte de su equipaje personal, los requisitos tienden a ser más simples, aunque sigue siendo obligatorio cumplir con las normas que apliquen, especialmente en lo que respecta al aviso de salida de la obra.

En cambio, cuando se trata de envíos por mensajería, transporte especializado o cuando se manejan múltiples obras o piezas de alto valor, se requiere una gestión más formal, con la intervención de un agente aduanal y la elaboración de documentos adicionales como el pedimento de exportación, lista de empaque, entre otros.

Tipo de envío	Características	Documentación requerida
Obra pequeña (equipaje personal)	1 sola pieza, tamaño manejable, transporte directo por el comprador	- Factura comercial - Identificación oficial
Envío individual por mensajería	1 o 2 piezas enviadas por FedEx, DHL, UPS u otro courier	- Factura comercial - Identificación oficial - Lista de empaque - Encargo al agente aduanal

Envío múltiple o de alto valor	3 o más obras, o piezas cuyo valor supera los \$50,000 MXN	- Todos los documentos anteriores - Seguro de transporte - Embalaje profesional
---------------------------------------	--	---

Tabla 6. *Tipo de envíos.* Elaboración propia

6.3. Seguros de Transportación (Despacho Aduanal)

El seguro en operaciones de exportación es un elemento clave para proteger el valor de las obras de arte durante su traslado internacional. Dado que las piezas suelen ser únicas, delicadas y de alto valor económico y simbólico, contratar una póliza adecuada no solo es recomendable, sino esencial para evitar pérdidas significativas ante cualquier imprevisto.

Importancia del seguro en la exportación de obras de arte. Las obras transportadas por vía aérea, marítima o terrestre están expuestas a riesgos como:

- Daños por vibraciones, golpes o condiciones climáticas extremas
- Robo total o parcial
- Pérdida de la mercancía
- Manipulación indebida durante el embalaje o la carga
- Retrasos y eventos fortuitos (ej. desastres naturales)

Contar con un seguro brinda al comprador y al organizador la tranquilidad de que, en caso de siniestro, el valor asegurado será reembolsado conforme a las condiciones pactadas.

Tipos de póliza para obras de arte.

1. **Póliza de transporte internacional (all-risk):** Cubre la mayoría de los riesgos posibles durante el trayecto. Es la más utilizada para piezas de alto valor.

2. **Póliza de valor declarado:** Asegurar la obra por el monto indicado en la factura o estimación aprobada por la aseguradora. Es importante justificar dicho valor con avalúos o documentación de la venta.
3. **Póliza flotante:** Utilizada por empresas o galerías que exportan múltiples obras con frecuencia. Es flexible y se ajusta a cada envío mediante anexos.

Coberturas comunes.

- Daños físicos y materiales
- Robo total o parcial durante el transporte
- Incendio, hundimiento o accidente vehicular
- Pérdida por extravío o mala manipulación
- Avería gruesa (gastos compartidos en navegación marítima)

Exclusiones típicas.

- Embalaje inadecuado no certificado por expertos
- Daños preexistentes
- Actos de guerra, terrorismo o sabotaje
- Pérdidas causadas por demoras
- Manipulación directa del propietario sin autorización

Es importante revisar los términos de exclusión de cada aseguradora para evitar malentendidos.

Proceso de reclamación.

1. Notificación inmediata al asegurador o al agente de carga al detectar daño o pérdida
2. Evidencia fotográfica y documental (acta del siniestro, factura, fotos, reporte del transportista)

3. Dictamen técnico si la pieza requiere peritaje
4. Evaluación de daños y propuesta de indemnización
5. Reembolso según la cobertura contratada y el valor asegurado

Relación costo–valor asegurado.

El costo del seguro suele oscilar entre el 0.2% y el 1.5% del valor total asegurado, dependiendo de factores como:

- Monto declarado
- Medio de transporte
- Ruta y distancia
- Historial del transportista y condiciones del embalaje

Aunque puede representar un gasto adicional, en el contexto del arte, asegurar una obra es una inversión mínima frente al riesgo de perderla total o parcialmente.

6.4. Opciones Actuales de Proveedores

Los siguientes operadores logísticos ofrecen servicios especializados en transporte nacional e internacional de mercancías, y han sido seleccionados por su experiencia y confiabilidad. Esta información está destinada a los compradores que deseen trasladar las obras adquiridas en la subasta hacia su país de origen o a otro destino específico.

Cada empresa ofrece soluciones como:

- **Transporte terrestre, marítimo o aéreo.**
- **Embalaje profesional de obras.**
- **Asesoría en trámites aduanales y despacho.** Algunos operadores ofrecen también el servicio de despacho aduanal a través de sus socios o aliados estratégicos, lo que permite mantener una comunicación unificada y eficiente. Este servicio es clave cuando las obras deben cruzar fronteras, ya que el agente aduanal se encarga de

gestionar la documentación, clasificar las mercancías y garantizar el cumplimiento de normativas locales e internacionales.

- **Almacenaje temporal**
- **Rastreo y seguimiento del envío.** El objetivo de este apartado es facilitar la logística post-venta y brindar opciones confiables para el manejo y envío seguro de las piezas adquiridas. A continuación, se presenta una tabla con los datos de contacto y descripción de servicios de cada operador. Cabe señalar que estas son solo propuestas sugeridas; cada comprador tiene la libertad de elegir al proveedor logístico que mejor se adapte a sus necesidades. Para explorar otras opciones, se recomienda consultar herramientas como el Visor Logístico de la Secretaría de Economía u otras plataformas especializadas en servicios de transporte y logística internacional. (<https://visorlogistico.jalisco.gob.mx>)

Empresa	Correo Electrónico	Teléfono	Página web	Servicios Principales
Marinno Logistics	iam@marinno.com.mx	+52 33 2736 4966	marinno.com.mx	Freight forwarding en Latinoamérica, transporte internacional multimodal
Europartners Group	info@europartners.com .mx critical.cargo@europartners.com .mx	+52 818 220 2650 800 2748 422 5	europartnersgroup.com	Transporte aéreo, terrestre y marítimo; carga crítica; proyectos especiales
Esgari	(Formulario web)	+52 33 3342 2010	esgari.com.mx	Logística nacional e internacional, IMMEX, almacenamiento, transporte, última milla y cross-docking

Crane Worldwide Logistics	(Formulario web)	+1 888 870 2 726 +1 281 446 6 101	craneww.com	Soluciones integrales en cadena de suministro: aire, mar, terrestre y 3PL
Omni Logistics	gdlops@omnilogistics.c om.mx	+52 33 1705 0080	omnilogistics.co m	Freight forwarding, almacenamiento y distribución multimodal
Henco Global	cperez@henco.com.mx	+52 81 8158 2800 +52 55 1105 9999	henco.com.mx	Transporte internacional por aire/mar/tierra, almacenaje, depósitos fiscales
Handling Express	support@exp- logistics.com dispatch@expressfamil y.com	+1 866 470 2 776 +1 800 261 4 692	exp-logistics.com	LTL y TL, intermodal, servicios de despacho, Pro-Ship tech

	sales@expressfamily.co m			para gestión de carga
--	-----------------------------	--	--	--------------------------

Tabla 7. *Información de opciones de proveedores.* Elaboración propia

Recomendaciones para redactar correos de solicitud. Para asegurarte de recibir respuestas ágiles y precisas de los proveedores logísticos, aquí algunas sugerencias clave al solicitar una cotización junto con un ejemplo de su redacción:

1. Encabezado claro y profesional.

- Asunto: “Solicitud de cotización – envío internacional de obra de arte”
- Saludo personalizado: “Estimado/a [Nombre o equipo de ventas],”

2. Presentación breve de tu perfil.

- Indica que participaste en una subasta y que has adquirido una obra que requiere traslado internacional.
- Menciona el tamaño aproximado y el carácter delicado de la pieza (por ejemplo, “óleo sobre lienzo, 80×60 cm, frágil”).

3. Detalles del envío.

- Fecha tentativa de envío y lugar de origen (ciudad/bodega).
- Destino final (país/ciudad).
- Servicios requeridos: embalaje especializado, seguro, despacho aduanal, seguimiento.

4. Solicitud concreta.

- Pide cotización con desglose: embalaje, transporte, seguro, aduana.
- Pregunta por tiempos estimados y formas de pago.

5. Información de contacto y cierre.

- Incluye tu nombre, teléfono y correo.
- Cierre cortés: “Quedo atento a su pronta respuesta. Muchas gracias.”

6. Ejemplo de redacción de correo:

Estimado/a [Nombre o equipo de ventas],

Mi nombre es [Nombre] [Apellido], organizador de subastas de arte. Recientemente, adquiriré una obra [Tipo de obra de arte, medidas, frágil] en una subasta y necesito transportarla desde Guadalajara, México hacia [Ciudad], [País], en [Fecha].

Agradecería un desglose de la cotización para:

- Embalaje especializado y protección (caja, barrera antihumedad, soporte)
- Transporte internacional (aéreo o marítimo)
- Seguro y cobertura ante daños
- Servicios aduanales y despacho
- Seguimiento y trazabilidad del envío

Además, por favor indíqueme los tiempos estimados de entrega, opciones de pago y condiciones generales.

Quedo a su disposición para ampliar cualquier dato adicional.

Gracias de antemano por su atención.

Atentamente,

[Nombre]

[Apellido]

Tel: +52 XX XXXX XXXX

Correo: ejemplo@ejemplo.com”

6.5. Riesgos de la Cadena de Suministro

A lo largo del proceso de exportación de obras de arte, existen distintos riesgos que podrían afectar la integridad de las piezas o retrasar su entrega. Es importante identificarlos y prever estrategias de mitigación para minimizar su impacto.

Etapa	Riesgos probables
Embalaje de la obra	<ul style="list-style-type: none">- Uso de materiales inadecuados (ácido, humedad, baja resistencia)- Daños por embalaje insuficiente o mal diseñado- Costos inesperados por requerir embalaje especializado de última hora
Recolección y transporte interno	<ul style="list-style-type: none">- Retrasos en la recolección- Cambio de horarios sin previo aviso- Daño por mal manejo en el traslado hasta el aeropuerto
Trámite aduanal en México	<ul style="list-style-type: none">- Documentación incompleta (factura, aviso INBAL, lista de empaque)- Observaciones por embalaje no certificado- Saturación o demoras en aduana mexicana
Transporte internacional	<ul style="list-style-type: none">- Daños por vibración, cambios de temperatura o humedad- Cambios en itinerarios de vuelo o transporte- Pérdida parcial o total de la carga

Aduana en país destino	<ul style="list-style-type: none"> - Clasificación errónea - Retención por dudas en el valor declarado - Imprevistos legales por regulaciones del país receptor
Transporte final al comprador	<ul style="list-style-type: none"> - Entrega en punto incorrecto - Última manipulación inadecuada - Falta de control ambiental en entrega final

Tabla 8. *Etapas y riesgos de exportación.* Creación propia

6.6. Empaque y Embalaje Recomendados

Cuando un comprador internacional adquiere una obra en subasta y desea llevarla a su país, es importante que se asegure de que el proveedor logístico ofrezca un empaque adecuado, en caso de que no incluya este servicio se deberá de contratar una empresa que se dedique específicamente al embalaje. Este debe garantizar que la pieza llegue en perfecto estado, sin importar la distancia ni los medios de transporte utilizados. A continuación, se presentan las recomendaciones mínimas que debe considerar, según el tipo de obra:

Obras Bidimensionales (pinturas, grabados, fotografías, etc.).

- Usar papel libre de ácido que proteja la superficie sin dañarla.
- Incluir una capa de plástico burbuja de calidad artística para amortiguar golpes.
- Embalar en una caja de madera rígida (crate) tratada contra plagas, conforme a la norma internacional NIMF-15.
- Incorporar un sistema interno que mantenga la obra suspendida, evitando el contacto con las paredes del embalaje.

- En algunos casos, se pueden incluir sensores que detecten impactos o humedad durante el trayecto.

Estas medidas son necesarias porque este tipo de obras puede sufrir daños fácilmente por presión, movimiento o cambios de clima.

Esculturas o Instalaciones Tridimensionales.

- Utilizar bases de espuma o materiales moldeables que se adapten a la forma de la pieza.
- Asegurar la obra en un crate reforzado, considerando su peso y dimensiones.
- Incluir soportes internos que impidan que la pieza se mueva durante el transporte.
- Para piezas especialmente delicadas o con partes móviles, conviene usar indicadores de inclinación o vibración.

El embalaje en estos casos debe proteger tanto la estructura como los acabados, ya que las esculturas suelen ser más vulnerables por su forma y peso.

Otras Recomendaciones Importantes.

- Marcar el embalaje con señales claras como “Frágil”, “No voltear” y “Obra de arte”.
- Incluir documentación visible con fotos de la obra empacada, ficha técnica e instrucciones de manejo.
- Contratar un seguro que cubra el valor total de la obra durante el transporte.
- Confirmar que la madera usada en el embalaje cumpla con la norma ISPM 15, que exige tratamiento fitosanitario para exportaciones.

Antes de aceptar cualquier servicio de envío, el comprador debe verificar que el proveedor cumpla con estas condiciones. Esto asegura no solo la protección de la obra, sino también que su paso por aduanas sea más ágil y sin contratiempos.

Empresa	Contacto	Teléfono	Página web	Servicios principales
Embamar Packaging Technology	ventas@embamar.com	+52 33 3835-01 63+52 33 1263- 8483	embamar.com	Consultoría, diseño, fabricación de embalaje (madera, tarimas), soluciones NIMF-15
Depaempa	ventas@depaempa.com.mx / WhatsApp +52 33 3785-3612	+52 33 3785-36 12 33 3698-4524	depaempa.com.mx	Película estirable, cartón, cintas, flejes, poliburbuja, maquinaria
Bopisa	contacto@bopisa.com.mx	+52 33 3657-62 98 33 3659-6808	bopisaempaques.com	Empaques flexibles: alimentos, agrícolas, e-commerce. Extrusión, impresión, laminación
TransPak Guadalajara	formulario web (Contacto en sitio)	+52 855 689-01 74	transpak.com	Diseño y fabricación de cajas, embalaje técnico, logística internacional
Packing Store	ventas@packingstore.mx	+52 33 1228-25 97	packingstore.mx	Cajas y tarimas de madera, embalaje industrial personalizado, mudanza de planta

Empaques y Embalajes FR	ventas@empaquesyembalajes.com.mx WhatsApp +52 33 1892-2321	+52 33 1892-2321	empaquesyembalajes.com.mx	Bolsas polietileno, cintas, emplaye, rollos burbuja, cajas, flejes
--------------------------------	--	------------------	---------------------------	--

Tabla 9. Opciones de empresas para material de embalajes y empaque. Elaboración propia

Recomendaciones Para Redactar Correos de Solicitud.

Puedes seguir este esquema breve y efectivo:

- **Asunto.** Cotización – embalaje para obra de arte / embalaje especializado.

- **Saludo.**

Estimado equipo de [Nombre de empresa],

- **Presentación.**

Soy [tu nombre], comprador internacional de una obra de arte adquirida en una subasta. Requiero embalaje especializado, idealmente conforme a norma NIMF-15, para envío a [país destino].

- **Detalles Clave.**

- Tipo de obra: óleo de 80x60 cm / escultura de mármol, etc.
- Servicios requeridos: diseño y fabricación de crate o estructura protectora, sensores opcionales, tratamiento fitosanitario, seguro.
- Fecha estimada de envío y origen en Guadalajara.

- **Solicitud Concreta.**

¿Podrían por favor enviarnos cotización detallada, incluyendo costos de embalaje, tiempos de entrega, y formas de pago?

- ***Cierre y Contacto.***

Quedo atento(a) a su pronta respuesta.

Saludos cordiales,

[Nombre] | [Teléfono] | [Correo]

6.7. Estrategias de Eficiencia y Sostenibilidad

Los compradores de las obras deben entender el impacto climático que tienen las operaciones de exportaciones en transporte aéreo, junto con acciones de mitigación, opciones de embalaje eco-friendly y demás acciones que ellos podrían tomar para, en dado caso de optar con la necesidad de exportar la obra fuera de México, cuidar al medio ambiente en su traslado. Se expresa que, en ambos escenarios, tanto en el supuesto que el comprador contrate servicios de un forwarder logístico como también en el caso de llevar las obras de arte en vuelos comerciales como equipaje especial.

Las acciones que puede tomar el dueño de las obras es mínimo para reducir su impacto ambiental. Sin embargo, puede aportar al seleccionar empresas que estén comprometidas bajo el concepto de “Logística verde” lo cual da la seguridad que el impacto ambiental en sus operaciones disminuye en comparación de aquellas empresas que no tengan esta ideología de negocio. Para poder reducir la huella de carbono del traslado de las obras, se recomienda optar por empresas de transporte y aerolíneas con rutas eficientes, para así disminuir las escalas, como también optar por embalajes que incluyan materiales biodegradables o con proceso de reciclados, siempre y cuando estas opciones eco-friendly de embalaje no comprometan la seguridad de las obras.



Imagen 25. *Concepto de Green Logistics.* Open AI (2025), Chat GPT (versión del 11 de junio del 2025) [Modelo de lenguaje de gran tamaño]. <https://chat.openai.com/chat>

7. Necesidades Para la Operación de la Subasta

Como equipo, consideramos información necesaria para poder llevar a cabo la operación de la subasta. En los siguientes puntos se explican a detalle los datos fundamentales para la realización del evento como tal, junto a los artistas y obras participantes.

7.1. Invitación Para la Participación (Artistas y Galerías)

Con dedicatoria especial para artistas y galerías locales, se creó una invitación con un lenguaje más formal, tanto visual como textual, para los invitados especiales a la subasta que pudieran participar internamente en el evento.



Imagen 26. *Invitación a artistas por WhatsApp e Instagram. Creación propia.*

7.2. Lugar del Evento

El evento de la subasta internacional se llevará a cabo en Casa ITESO Clavigero, diseñada por el arquitecto Luis Barragán y construida en 1929, la casa funciona actualmente como un espacio para la difusión del arte y la cultura (Acercas de Casa ITESO Clavigero, 2025). Este lugar se encuentra ubicado en la calle José Guadalupe Zuno Hernández 2083, Colonia Americana, Obrera, 44150, Guadalajara, Jalisco

7.3. Definición y Justificación de Fecha y Hora del Evento

La fecha elegida para la ejecución de la subasta fue el día 9 de julio de 2025 con el comienzo de la subasta a las 19:00 PM hrs. El propósito de la selección de la fecha fue llevado a cabo por una decisión compartida entre los supervisores del PAP y la organización encargada de administrar el lugar del evento, en este caso los administradores de Casa ITESO Clavigero.

La elección del día y hora para la realización de la subasta responde a una combinación de factores estratégicos y logísticos. En primer lugar, se trata de una fecha que cae en miércoles, un día que suele ser efectivo para eventos culturales y sociales, ya que evita

los fines de semana que regularmente son saturados de actividades personales y los lunes que como suelen ser inicio de semana comúnmente hay baja participación.

Adicionalmente, al ubicarse en la segunda semana de julio, coincide con un periodo de menor carga académica y laboral para diversos públicos, por ende favorece una mayor asistencia y disponibilidad por parte de coleccionistas, artistas y aliados institucionales. Además, al no ser una fecha festiva ni coincidir con eventos masivos en la Zona Metropolitana de Guadalajara garantiza un espacio exclusivo y mayor visibilidad para la subasta, permitiendo que los objetivos acordados dentro del PAP que son la promoción artística y la recaudación social sean alcanzados con mayor eficacia.

7.4. Lista de Obras

1. “Más allá del reflejo” - Inés Martín
2. “Toro” - Eduardo Valderrama
3. “Zoológico Privado” - Ignacio Guerrero
4. “Licantropía” - Fred Marbad
5. “Ligero” - Mario Gutiérrez
6. “Personaje 8” - Paloma Andreu
7. “Tlacuache” - Vico Valle
8. “Ciudad Mística” - Fabián Muhlia
9. “Orígen IV” - Yolanda Silva
10. “Melancolía y desvanecimiento” - Juan Ramher
11. “Orígenes” - Florencia Arciniega
12. “El Sol Locutor” - Eduardo Valderrama
13. “Alicia” - Mario Gutiérrez
14. “Paisaje Ni Una Vaca” - Pablo Fernández del Valle Ochoa

15. “Viajando al Espacio” - Luci Williams
16. “Hola que hace?” - Fred Marbad
17. “El Almacén de Aporo” - Vico Valle
18. “Árbol con pájaro” - Fabián Muhlia
19. “Adversos a la perfección” - Pablo Morfín
20. “Infancias VII” - Ivanna Iberri
21. “La Magia del Amor” - Luci Williams
22. “Justicia” - Eduardo Valderrama
23. “A-bordando el silencio” - Sofía Macedo
24. “El Canto Que No Era Mío” - Nicolás Topete
25. “Sérène’s Metamorfosis” - Demian (Alejandro Díaz)
26. “Carrilla (Amor con Bullying) - Pablo Morfín
27. “Pause” - Luis Rodrigo Medina
28. “Corazón 5” - Yolanda Silva
29. “Entre las sombras de mi rostro mi mirada permanece” - Juan Ramher
30. “Cinabella” - Peruzzi
31. “Silencio de Viento” - Araceli Santana
32. “Conéctate” - Samantha Guerrero
33. “Andamos de Pesca” - Luci Williams
34. “Doble Caballo Pajarero” - Ignacio Guerrero
35. “La Poesía del Ave” - Araceli Santana
36. “Cliptium” - Rutilio Medina
37. “A Orillas Del Mar” - Nicolás Topete
38. “Un Paseo” - Natalia Flores

39. “Bellissima” - Peruzzi
40. “Origen V” - Yolanda Silva
41. “Árbol Solo y Viejo” - Pablo Fernández del Valle Ochoa
42. “El cielo de los jinetes” - Ignacio Guerrero
43. “Frustration Anger Sadness” - Demian (Alejandro Díaz)
44. “Roto” - Luis Rodrigo Medina
45. “Somos Agua” - Mari Carmen Souza
46. “Abismar” - Inés Martín
47. “Atrapa Sueños” - Natalia Flores
48. “El Santuario y Barragán” - Nicolás Topete
49. “Estritium” - Rutilio Medina y Luis Rodrigo Medina
50. “Ranatija” - Autoría Colectiva
51. “Serpiente Dragón” - Autoría Colectiva
52. “Falsedad” - Salvador Santana

7.5. Catálogo de la Subasta

Propósito y Contexto del Catálogo de la PAP. El catálogo de la subasta dentro del PAP sirve para proporcionar a los asistentes y potenciales compradores dentro de la subasta que organizaron los alumnos una referencia clara, ordenada y detallada de las piezas que fueron proporcionadas por los artistas PAP. De manera más detallada, el catálogo describe características esenciales de las obras de los artistas, como su título, técnica, dimensiones, el valor estimado y el precio de salida. Adicionalmente, el catálogo facilita la dinámica de la subasta al servir como guía durante el evento en donde los asistentes pueden seguir el orden de las obras expuestas en la subasta. El Catálogo de la Subasta PAP se encuentra en un documento separado, sin embargo, a continuación, demostraremos algunos elementos del

Catálogo como la Portada y una demostración en donde se muestra una imagen e información técnica de la obra que se va a subastar en conjunto con una imagen del artista que diseñó la obra.

Portada del Catálogo de la Subasta PAP.



Imagen 27. *Catálogo.* Creación propia.

Demostración del Contenido dentro del Catálogo de la Subasta PAP.



Imagen 28. *Catálogo.* Creación propia.

7.6. Fichas de Obra

- | | | | | | | | |
|----|--|----|---|----|--|----|---|
| 1 | Inés Martín
"Más allá del reflejo" 2022
Punta seca y china coffee, 19 x 25 cm
Salida \$700
Estimado \$1.000 | 5 | Mario Gutiérrez
"Tigero", 2019
Óleo sobre tela, 30 x 20 cm
Salida \$2000
Estimado \$3.500 | 9 | Yolanda Silva
"Origen IV", 2024
Encuadro sobre madera, 81 x 43 cm
Salida \$3.000
Estimado \$7.344 | 13 | Mario Gutiérrez
"Nació", 2020
Lápiz de grafito sobre papel, 25 x 35 cm
Salida \$2.800
Estimado \$3.500 |
| 2 | Eduardo Valderama
"Roto", 2022
Xilografía, 34 x 38 cm
Salida \$1.800
Estimado \$1.800 | 6 | Fabiola Andújar
"Resonaje II", 2022
Dibujo a la tinta, lápiz y cacha, 12x 21 cm
Salida \$1.900
Estimado \$2.800 | 10 | Juan Bamber
"Falsificación y desvanecimiento", 2023
Técnica de papel, 40 x 58 cm
Salida \$4.300
Estimado \$6.200 | 14 | Pablo Fernández del Valle Ochoa
"Platón Ni Una Voz", 2022
Fotografía Monocromo impresa en papel de algodón 300g, 41 x 31 cm
Salida \$1.100
Estimado \$1.800 |
| 3 | Ignacio Guerrero
"Zoológico Privado", 2025
Círcel, 35 x 25 cm
Salida \$1.200
Estimado \$1.000 | 7 | Vico Valle
"Tlacache", 2023
Tinta y lápiz de color 20 x 14 cm
Salida \$1.700
Estimado \$2.500 | 11 | Florencia Arciniega
"Origenes", 2025
Grafito sobre papel 46 x 56 cm
Salida \$3200
Estimado \$4.000 | 15 | Luci Williams
"Viajando al Espacio", 2025
Acrílico, 60 x 70 cm
Salida \$8.400
Estimado \$10.500 |
| 4 | Fred Marbad
"Cuarentena", 2022
Mista sobre tela, 50 cm x 50 cm
Salida \$4.300
Estimado \$8.000 | 8 | Fabián Mujía
"Ciudad Mítica", 2023
Acrílico sobre tela, 30 x 50 cm
Salida \$2.800
Estimado \$4.200 | 12 | Eduardo Valderama
"El Sol Leucator", 2015
Óleo sobre papel, 44 x 58 cm
Salida \$2.700
Estimado \$3.000 | 16 | Fred Marbad
"Nada que hacer", 2023
Mista sobre tela, 100x80 cm
Salida \$8.500
Estimado \$17.000 |
| 17 | Vico Valle
"El Almacén de Aporo", 2022
Impresión de archivos con tintas negras e hilo bordado sobre papel algodón 54 x 65,6 cm
Salida \$5.400
Estimado \$6.000 | 21 | Luci Williams
"La Maga del Amor", 2025
Óleo pincel seco, 100 x 80 cm
Salida \$15.600
Estimado \$19.500 | 25 | Demian (Alejandro Díaz)
"Séñere - s' Motamorillas", 2024
Mista, 23 x 37 cm
Salida \$1.300
Estimado \$1.500 | 29 | Juan Bamber
"Entre las sombras de mi rostro mi mirada permanece", 2023
Técnica de papel, 40 x 58 cm
Salida \$4.300
Estimado \$6.200 |
| 18 | Fabián Mujía
"Árbol con pájaro", 2007
Óleo sobre tela 40 x 50 cm
Salida \$5.200
Estimado \$6.500 | 22 | Eduardo Valderama
"Justicia", 2020
Mista sobre tela, 74 x 74 cm
Salida \$4.500
Estimado \$5.000 | 26 | Pablo Martín
"Carilla (Amor con Bullyng)", 2025
Óleo sobre tela 60 x 50 cm
Salida \$4.000
Estimado \$18.000 | 30 | Pieruzzi
"Cabele", 2024
Mista Sobre tela 60 x 80 cm
Salida \$8.400
Estimado \$12.000 |
| 19 | Pablo Martín
"Adaptamos a la perfección", 2023
Óleo sobre tela, 80 x 50 cm
Salida \$10.000
Estimado \$16.000 | 23 | Sofía Macado
"A bordando el silencio", 2023
Bordado sobre manta, 60x130 cm
Salida \$3.000
Estimado \$4.500 | 27 | Luis Rodrigo Medina
"Payse", 2024
Dibujo digital impreso, 21 x 27,7 cm
Salida \$8.200
Estimado \$12.700 | 31 | Araeeli Santana
"Silencio de Viento", 2023
Óleo sobre tela, 20 x 30cm
Salida \$5.000
Estimado \$1.000 |
| 20 | Vanina Iberti
"Infancias VII", 2024
Cerámica vidriada, 20 cm
Salida \$4.800
Estimado \$6.000 | 24 | Nicolás Topete
"El Canto Que No Era Mío", 2025
Linogravado intervenido a color 50 x 65 cm
Salida \$3.000
Estimado \$6.000 | 28 | Yolanda Silva
"Corazón I", 2025
Encuadro y ensamble 70x70 cm
Salida \$4.600
Estimado \$1.305 | 32 | Samantha Guerrero
"Conéctate", 2023
Cerámica 3,5 x 21 cm
Salida \$1.000
Estimado \$1.500 |
| 33 | Luci Williams
"Andamos de Pesca", 2025
Óleo pincel seco, 110 x 90 cm
Salida \$19.700
Estimado \$24.700 | 37 | Nicolás Topete
"A Orillas Del Mar", 2025
Serigrafía x 25 tintas, 36 x 46 cm
Salida \$2.000
Estimado \$4.000 | 41 | Pablo Fernández del Valle Ochoa
"Árbol Sol y Viej", 2023
Fotografía a color desatado, 41 x 31 cm
Salida \$1.300
Estimado \$1.600 | 45 | Mari Carmen Souza
"Somos Agua", 2024
Collage/papel, 17 x 25 cm
Salida \$1.800
Estimado \$4.900 |
| 34 | Ignacio Guerrero
"Doble Caballo Pajaro", 2023
Planografía 17x40, 50 x 40 cm
Salida \$9.000
Estimado \$16.000 | 38 | Natalia Flores
"Un Pasado", 2025
Grabado y acuarela, 27 x 27 cm
Salida \$700
Estimado \$1.000 | 42 | Ignacio Guerrero
"El cielo de los jinetes", 2025
Círcel, 35 x 25 cm
Salida \$1.200
Estimado \$5.000 | 46 | Inés Martín
"Abismal", 2021
Punta seca, 30 x 40 cm
Salida \$1.800
Estimado \$2.000 |
| 35 | Araeeli Santana
"La Poesía del Ave", 2023
Óleo sobre tela 20 x 30cm
Salida \$5.000
Estimado \$7.000 | 39 | Pieruzzi
"Bellísima", 2024
Mista (action painting), 68 x 88 cm
Salida \$10.500
Estimado \$15.000 | 43 | Demian (Alejandro Díaz)
"Illustration Anger Sadness", 2024
Pigmentos pastels, 20 x 34 cm
Salida \$1.200
Estimado \$1.500 | 47 | Natalia Flores
"Ampa Sueño", 2025
Mista, 27 x 27 cm
Salida \$700
Estimado \$1.000 |
| 36 | Rutilio Medina
"Clepsium", 2022
Acrílico sobre tela, 30 x 40 cm
Salida \$12.000
Estimado \$27.000 | 40 | Yolanda Silva
"Origen V", 2025
Encuadro sobre madera, 40x40 cm
Salida \$2.800
Estimado \$6.596 | 44 | Luis Rodrigo Medina
"Roto", 2024
Dibujo digital impreso, 21 x 27,9 cm
Salida \$8.200
Estimado \$12.700 | 48 | Nicolás Topete
"El Santuario y Baragán", 2024
Óleo sobre tela, 60 x 80 cm
Salida \$15.000
Estimado \$18.000 |
| 49 | Rutilio Medina y Luis Rodrigo Medina
"Estrisum", 2020
Círcel sobre tela, 63 x 54 cm
Salida \$18.000
Estimado \$37.000 | 52 | Salvador Santana
"Falsedad", 2003
Acuarela sobre papel, 36x25 cm
Salida \$6.000
Estimado \$9.000 | | | | |
| 50 | Autoría Colectiva
"Banaja", 2025
Alebrije, 44x55x61 cm
Salida \$1.400
Estimado \$1.850 | | | | | | |
| 51 | Autoría Colectiva
"Serpiente Dragón", 2025
Alebrije, 94x90x81 cm
Salida \$2.800
Estimado \$3.500 | | | | | | |

Tabla 10. *Fichas de obra.* Creación propia.

7.7. Boletas y Paletas y Stickers de Obra

Boletas.

Función dentro de la Subasta. También conocido como cédula de fichaje, su función sirve para ir recolectando datos de la persona que va a adquirir una obra de la subasta en el tema de cómo se va a pagar la obra. Los datos esenciales a recolectar el método de pago, clarificando al subastador si va a pagar por medio de transferencia o por efectivo y en consecuencia en este mismo documento, asegurar en caso de que el subastador ya realizó el pago, colocar en el documento de que el subastador ya realizó el pago.

CÉDULA DE ADQUISICIÓN "SUBASTA ARTIVA"		
Nombre y número de paleta:	Número de teléfono:	
_____	_____	
Lote:	Valor de lote:	Efectivo _____
_____	_____	Tarjeta _____
		Transferencia _____
Firma:		




 ARTISANIA	 ITESO Universidad Jesuita de Guadalajara	 Fundación LOYOLA

Imagen 29. *Cédula de adquisición.* Creación propia.

obras, de esta manera durante la ejecución del evento se pueda identificar y trasladar las obras de arte al escenario de subasta. Adicionalmente, los stickers ayudan a identificar el nombre y autor de la obra que pertenece.

7.8. Recibos de Obra y Recepción de Obra

Propósito de Recibo de obra y Recepción de Obra. El propósito de un recibo de obra es dejar constancia formal de que una o varias obras de arte han sido entregadas por un artista o un representante del artista a la galería, institución o persona responsable de su resguardo, exhibición. Sirve como documento de respaldo legal, administrativo y logístico.

Adicionalmente, una recepción de obra sirve para verificar que la obra ha sido igualmente entregado en donde la parte que realiza la revisión de la entrega de obra constata que la obra se encuentra bajo un porcentaje definido por la condición en que se entregó, en caso de que la obra contenga daños o modificaciones menores a los que originalmente se había acordado se realizan observaciones dentro del documento de recepción de obra con la función de demostrar la conformidad de ambas partes de la operación.

Proceso de Recepción de Obra y Entrega de Recibos de Obra. La manera en que se llevó a cabo la entrega de los recibos de obra fue a través de un periodo de días establecidos por los estudiantes integrados al PAP, el profesor encargado de supervisar el PAP (Profesora Mariana Luna Camacho), y por parte de la Galería Artisanía, llevaron cabo la recepción de obras de los artistas seleccionados.

A través de las fechas establecidas, días 30 junio al 4 de julio, se establecieron los periodos en donde los artistas entregaron sus obras a la galería. Adicionalmente, los alumnos asistieron y presenciaron la entrega de las obras de arte de los artistas PAP a través de un horario establecido por los mismos alumnos en donde cada uno se quedó en el establecimiento por una duración mínima de 2 horas, el objetivo fue acudir dos días distintos

en el periodo establecido de recepción de obras dentro de la galería como parte de aprendizaje de los alumnos PAP.

Con la ayuda de la Galería Artisanía los artistas entregaron sus obras en el establecimiento y posteriormente recibieron la entrega del recibo de obra por parte de los alumnos (en el escenario cuando ellos pudieron estar de manera presencial en la galería), y del personal de la Galería Artisanía.

Imagen del Recibo de Obra Utilizado.

RECEPCIÓN DE OBRA "SUBASTA ARTIVA"

Yo _____ confirmo que la obra " _____ " entregada con el porcentaje _____ se encuentra en buenas condiciones para formar parte de la subasta y que cualquier daño presentado durante la inspección de entrega significará el rechazo de la obra. Así mismo, entrego certificado de autenticidad de la misma obra.

Estoy de acuerdo en que si mi obra no es vendida, deberá recogerse el 10 y 11 de julio en "Artisanía Espacio Creativo", Plaza Terranova, de lo contrario, transcurridos los 5 días la obra podrá ser almacenada bajo una tarifa de custodia del 10% por día del valor de salida (pago en efectivo). Una vez transcurrido dicho término, los organizadores no se harán responsables de la obra. La donación de obra será del 100% por una sola obra y del 50% de comisión si se dona una segunda.

Todos los temas financieros, como pagos de los clientes y entrega de comisión a los artistas, se verán directamente con Artisanía Espacio Creativo.

Observaciones:

Nombre del artista/representante: _____ Número de teléfono: _____

Firma: _____



RECEPCIÓN DE OBRA "SUBASTA ARTIVA"

Yo Luce Williams confirmo que la obra "Viajando al espacio" entregada con el porcentaje 100% se encuentra en buenas condiciones para formar parte de la subasta y que cualquier daño presentado durante la inspección de entrega significará el rechazo de la obra. Así mismo, entrego certificado de autenticidad de la misma obra.

Estoy de acuerdo en que si mi obra no es vendida, deberá recogerse el 10 y 11 de julio en "Artisanía Espacio Creativo", Plaza Terranova, de lo contrario, transcurridos los 5 días la obra podrá ser almacenada bajo una tarifa de custodia del 10% por día del valor de salida (pago en efectivo). Una vez transcurrido dicho término, los organizadores no se harán responsables de la obra. La donación de obra será del 100% por una sola obra y del 50% de comisión si se dona una segunda.

Todos los temas financieros, como pagos de los clientes y entrega de comisión a los artistas, se verán directamente con Artisanía Espacio Creativo.

Observaciones:

Entrega certificado
5/ marzo.

Nombre del artista/representante: Luce Williams Número de teléfono: _____

Firma: Luce Williams msj



Imagen 31. Recepción de obra. Creación propia & Imagen 32. Ejemplar final. Creación propia.

DEVOLUCIÓN DE OBRA “SUBASTA ARTIVA”

Fecha: / /

Tarifa por almacenamiento: \$ _____

Yo _____ confirmo que la obra “_____” no vendida en la subasta me fue entregada en las condiciones iniciales al evento.

Nombre del artista/representante:

Firma:



Imagen 33. Devolución de obra. Creación propia.

DEVOLUCIÓN DE OBRA “SUBASTA ARTIVA”

Fecha: 10 / 07 / 2025 Tarifa por almacenamiento: \$ _____

Yo Nicolás Tapete confirmo que la obra “Barragán” no vendida en la subasta me fue entregada en las condiciones iniciales al evento.

Nombre del artista/representante: Firma:

Ricardo Mejía NICO TAPETE



Imagen 34. Ejemplar de recepción de obra. Creación propia.

7.9. Reglas de Subasta

Reglas de la subasta. La donación de obra será del 100% por una sola obra y del 50% de comisión si se dona una segunda. El precio inicial de la obra será definido entre la subasta y el artista. Es importante considerar que este debe ser menor al regular en su mercado. Una vez teniendo el precio inicial, este se reevaluará de acuerdo con el factor internacional del evento y trayectoria del artista.

- Límite de número de obras por artista: 2 (Cada obra se registrará, individualmente, un formulario por pieza)
- Formatos aceptados: Pieza enmarcada o en bastidor. No se aceptan obras incompletas, con vidrios estrellados, golpes u otros daños.
- FECHA Y HORA RECEPCIÓN: 30 de junio al 4 de julio en "Galería Artisanía Espacio Creativo", Plaza Terranova.
- FECHA Y HORA DEVOLUCIÓN: Jueves 10 y viernes 11 de julio en "Galería Artisanía Espacio Creativo", Plaza Terranova.
- Fecha límite de inscripción: Viernes 20 de junio.
- Recepción y devolución de la obra: La recepción y devolución de obra se hará dentro del horario establecido en Casa ITESO Clavigero. Si en el día del evento la obra es entregada por un representante, se deberá estipular tanto el nombre del representante como el del respectivo artista.

Es importante que, junto con la obra, se entregue el certificado de autenticidad. En el momento de la entrega, si la obra está embalada, se le pedirá al artista que nos apoye a retirarla, con el fin de descartar daños previos. No recibiremos obra sin confirmar que se encuentra en buenas condiciones. Se solicitará la firma de la ficha de recepción de obra, en la que se detallan las condiciones de la pieza y la información del artista y/o su representante.

7.10. Lista de Venta

Propósito dentro de la subasta. La lista de venta dentro de la subasta tiene la función de registrar de manera clara y organizada el resultado de la subasta, se demuestra que obras fueron vendidas, a quién se le vendió y en qué monto se vendió la obra. La lista de venta que utilizamos dentro del PAP fue una combinación de tablas elaboradas por los alumnos en donde se combinaron las tablas, “Lotes Participantes”, contiene la información técnica de los lotes participantes en la subasta y la tabla “Ventas Finales”, contiene información específica que ayuda a identificar la persona que adquirió la obra, la obra (a través del número de lote que se le asignó), su precio inicial, precio final y el porcentaje de donación el cual el artista acordó donar su obra a la subasta. El propósito de unir las tablas previamente mencionadas sirven para dar más transparencia en cuanto a la información demostrada en la tabla.

LOTE	COMENTARIOS	PRECIO ADJUDICADO	PALETA COMPRADORA	FORMA DE PAGO	TOTAL FUNDACIÓN LOYOLA	PAGO ARTISTA	AUTOR
1	Donativo al 50%	\$950.00	48	PAGO CON TARJETA	\$475.00	\$475.00	Inés Martín
2	Donativo al 100%	\$1,600.00	1	EFFECTIVO	\$1,600.00	-	Eduardo Valderrama
3	Donativo al 100%	\$1,450.00	23	PAGO CON TARJETA	\$1,450.00	-	Ignacio Guerrero
4	Donativo al 100%	No vendido	No vendido	-	-	-	Fred Marbad
5	Donativo al 100%	No vendido	No vendido	-	-	-	Mario Gutiérrez
6	Donativa al 100%	\$1,900.00	20	PAGO CON TARJETA	\$1,900.00	-	Patricia Andrés
7	Donativo al 100%	\$1,700.00	7	PAGO CON TARJETA	\$1,700.00	-	Vico Valle (Victoria Valle Chavez)
8	Donativo al 100%	No vendido	No vendido	-	-	-	Fabian Muhlia
9	Donativo al 100%	\$3,700.00	23	PAGO CON TARJETA	\$3,700.00	-	Yolanda Silva
10	Donativo al 100%	No vendido	No vendido	-	-	-	Juan Ramher
11	Donativo al 50%	\$3,300.00	8	PAGO CON TARJETA	\$1,650.00	\$1,650.00	Florencia Arciniega
12	Donativo al 50%	\$2,800.00	22	PAGO CON TARJETA	\$1,400.00	\$1,400.00	Eduardo Valderrama
13	Donativo al 50%	No vendido	No vendido	-	-	-	Mario Gutiérrez
14	Donativo al 100%	\$1,100.00	11	PAGO CON TARJETA	\$1,100.00	-	Pablo Fernández del Valle Ochoa
15	Donación 100%	No vendido	No vendido	-	-	-	Luci Williams
16	Donativo al 50%	No vendido	No vendido	-	-	-	Fred Marbad
17	Donación 50%	\$7,000.00	oferta ausente	TRANSFERENCIA	\$3,500.00	\$3,500.00	Vico Valle
18	Donativo al 50%	No vendida	No vendida	-	-	-	Fabian Muhlia
19	Donativo al 100%	No vendida	No vendida	-	-	-	Pablo Morfin
20	Donativo al 50%	\$7,200.00	2	PAGO CON TARJETA	\$3,600.00	\$3,600.00	Ivanna Iberri
21	Donación 50%	No vendido	No vendido	-	-	-	Luci Williams
22	Donativo al 50%	\$4,300.00	23	PAGO CON TARJETA	\$2,250.00	\$2,250.00	Eduardo Valderrama
23	Donativo al 50%	\$3,600.00	57	PAGO CON TARJETA	\$1,800.00	\$1,800.00	Sofia Macedo
24	Donativo al 50%	\$8,000.00	23	PAGO CON TARJETA	\$4,000.00	\$4,000.00	Nicolás Topete
25	Donativo al 100%	\$1,350.00	48	PAGO CON TARJETA	\$1,350.00	-	Demian (Alejandro Diaz)
26	Donativo al 50%	No vendido	No vendido	-	-	-	Pablo Morfin
27	Donativo al 100%	No vendido	No vendido	-	-	-	Luis Rodrigo Medina
28	Donativo al 50%	\$14,000.00	23	PAGO CON TARJETA	\$7,000.00	\$7,000.00	Yolanda Silva
29	Donativo al 50%	\$4,300.00	23	PAGO CON TARJETA	\$2,150.00	\$2,150.00	Juan Ramher

Imagen 35. Lista de ventas Excel. Creación propia.

30	Donativo al 100%	No vendido	No vendido		-	-	Peruzzi
31	Donativo al 50%	No vendido	No vendido		-	-	Araceli Santana
32	Donativo al 50%	\$3,800.00	2	PAGO CON TARJETA	\$1,900.00	\$1,900.00	Samantha Guerrero
33	Donación 50%	No vendido	No vendido		-	-	Luci Williams
34	Donativo al 50%	\$9,000.00	23	PAGO CON TARJETA	\$4,500.00	\$4,500.00	Ignacio Guerrero
35	Donativo al 100%	No vendido	No vendido		-	-	Araceli Santana
36	Donativo al 100%	No vendido	No vendido		-	-	Rutilio Medina
37	Donativo al 100%	\$4,000.00	56	PAGO CON TARJETA	\$2,000.00	\$2,000.00	Nicolás Topete
38	Donativo al 50%	\$2,200.00	3	PAGO CON TARJETA	\$1,100.00	\$1,100.00	Natalia Flores
39	Donativo al 50%	No vendido	No vendido		-	-	Peruzzi
40	Donativo al 50%	\$2,800.00	17	PAGO CON TARJETA	\$1,400.00	\$1,400.00	Yolanda Silva
41	Donativo al 50%	No vendido	No vendido		-	-	Pablo Fernández del Valle Ochoa
42	Donativo al 100%	\$2,700.00	23	PAGO CON TARJETA	\$2,700.00	-	Ignacio Guerrero
43	Donativo al 100%	No vendido	No vendido		-	-	Demian (Alejandro Diaz)
44	Donativo al 50%	No vendido	No vendido		-	-	Luis Rodrigo Medina
45	Donativo al 100%	\$2,400.00	17	PAGO CON TARJETA	\$2,400.00	-	Mari Carmen Souza
46	Donativo al 50%	\$1,800.00	7	\$1400 EFECTIVO Y \$400 CON TARJETA	\$900.00	\$900.00	Inés Martín
47	Donativo al 100%	\$1,800.00	23	PAGO CON TARJETA	\$1,800.00	-	Natalia Flores
48	Donativo al 50%	No vendido	No vendido		-	-	Nicolás Topete
49	Donativo al 50%	No vendido	No vendido		-	-	Rutilio Medina y Luis Rodrigo Medina
50	Donativo al 100%	\$1,400.00	52	PAGO CON TARJETA	\$1,400.00	-	Autoría colectiva
51	Donativo al 50%	\$3,000.00	10	TRANSFERENCIA	\$1,500.00	\$1,500.00	Autoría colectiva
52	Donativo al 100%	No vendido	No vendido		-	-	Salvador Santana
TOTAL VENDIDO		\$103,350.00			\$62,225.00	\$41,125.00	
					TOTAL FUNDACIÓN	TOTAL ARTISTAS	

Imagen 36. Lista de venta Excel. Creación propia.

8. Análisis Financiero de la Subasta

A continuación se desarrolla un análisis exhaustivo de los rubros de gasto previstos para la subasta de arte del 9 de julio con aforo máximo de 60 invitados. Cada apartado detalla la naturaleza del gasto, su relevancia estratégica, el rango de costos estimados y las consideraciones logísticas, operativas y de mitigación de riesgos que respaldan la cifra propuesta. Todos los montos están expresados en pesos mexicanos (MXN) y se obtuvieron a partir de cotizaciones de mercado, referencias de eventos culturales recientes y experiencia operativa en la Zona Metropolitana de Guadalajara.

8.1 Lugar del Evento

Selección de sede. La sede prioritaria es Casa ITESO Clavigero debido a su valor patrimonial y a la sinergia académica-cultural que ofrece. El inmueble cuenta con salas de exhibición climatizadas, iluminación museográfica básica, rampas de acceso universal y un patio central que facilita la circulación de asistentes y la instalación de un área de brindis. Al tratarse de un centro cultural universitario, la política de colaboración institucional permite cerrar un

convenio en el que la renta del espacio resulte simbólica (entre \$0 y \$3,000, destinados únicamente a servicios técnicos, limpieza post-evento o mobiliario adicional).

Impacto reputacional. Utilizar un recinto icónico de la Colonia Americana potencia la percepción de calidad curatorial, genera confianza en coleccionistas y legitima a los artistas emergentes. Además, se alinea con el objetivo de posicionar la subasta como actividad académica-cultural con impacto social, reforzando la narrativa de responsabilidad universitaria y apertura a la comunidad.

Contingencia. En caso de que Casa ITESO Clavigero no estuviera disponible, se han identificado alternativas con perfil similar, como lo son la Galería Artisanía, y Sperimentale, las cuales también se ofrecieron a hospedar la subasta de manera gratuita, en caso de no tener estas oportunidades también se encontraron otras opciones viables para este tipo de evento como las siguientes:

- ARTPARK (\$12,000): Ofrece comodidad y elegancia en un espacio nuevo e inspirador que te transmite una experiencia de comodidad y lujo
- Casa Patrice (\$15 000–\$18 000) y Estudio Diana (\$12 000–\$16 000): espacios boutique que favorecen la experiencia de compra exclusiva; requieren contratar iluminación puntual adicional.

Rangos presupuestados.

- Escenario con convenio ITESO: \$0–\$3,000.
- Escenario renta externa: \$12,000–\$18,000, considerando seguros de responsabilidad civil y supervisión técnica obligatoria.

8.2 *Transportación de obras*

Al finalizar la subasta, las obras que no se logren vender serán resguardadas en la Galería Artisanía, donde permanecerán bajo custodia hasta su devolución. En esta edición, será la galería quien asumirá la responsabilidad y los costos asociados al resguardo y manejo de las piezas no vendidas, evitando que los gastos recaigan en el equipo organizador o en el espacio sede. No obstante, para efectos de planeación y transparencia operativa, se presenta también el escenario estimado originalmente en caso de que fuera necesario que el equipo se hiciera cargo del traslado.

En este supuesto, se contemplaba el traslado de hasta 52 obras de formato mediano desde Casa ITESO Clavigero hacia una bodega de resguardo dentro del campus ITESO, con reacondicionamiento de embalaje original, uso de camioneta tipo panel proporcionada por la universidad y apoyo de tres personas para carga, traslado y descarga. Durante el trayecto se implementarían medidas básicas de protección (separación entre piezas, uso de colchonetas y manipulación con guantes) para asegurar que todas las obras llegarán en buen estado. El costo estimado para esta operación era de \$2,370 MXN, incluyendo materiales adicionales de empaque, mano de obra, uso del vehículo, combustible y equipo auxiliar. Este monto se calculó como tarifa fija por lote completo (hasta 52 piezas), sin importar si el número final resultara menor. Este resguardo y posible traslado garantizan un manejo responsable y profesional de las obras no vendidas, así como el seguimiento adecuado dentro de las instalaciones universitarias o en espacios externos, asegurando siempre la protección y conservación de las piezas.

8.3 Alimentos y brindis

Con el fin de garantizar una experiencia integral durante la subasta, se realizaron varias cotizaciones de servicios de alimentos y bebidas para 50 asistentes. Después de

analizar cuidadosamente cada una, se optó por contratar a Rima Café, ya que su presentación, acomodo y las imágenes que nos mostraron fueron las más atractivas y adecuadas para el evento. Un factor determinante fue que Rima Café está establecido dentro de Casa ITESO Clavigero, lo cual nos dio total confianza, ya que conocían perfectamente la logística del lugar y contaban con experiencia previa en eventos similares. Además, su cotización fue clara, profesional y supieron adaptarse perfectamente a nuestro presupuesto de \$17,000 pesos.

Como parte de la experiencia, se ofreció un cóctel de bienvenida que incluyó vino, agua natural, refrescos y bocadillos fríos, con el objetivo de fomentar la interacción entre artistas, asistentes y posibles compradores, así como incentivar la permanencia del público durante toda la subasta.

rima café BUENA BIEN

Guadalajara, Jalisco, 26 de Junio del 2025

Cliente: Jorge del Moral
Fecha del evento: 9 de julio de 2025
Horario: 7:00 p.m. a 10:00 p.m.
Número de personas: 50
Lugar: Casa Iteso Clavigero

Concepto: Servicio de alimentos para evento de subasta
Incluye:

- Mesa de Charcutería
- Canapes y bocadillos variados
- Vino Tinto Concha y Toro
- Refrescos /Hielo
- Montaje y presentación de mesa
- Personal para montaje , servicio y retiro (3 personas)

PARTES DEL SERVICIO:

Menú sugerido:

- Selección de quesos artesanales
- Embutidos premium (jamón serrano, salami, chorizo español)
- Panes rústicos y crackers
- Dip de Quesos
- Mermelada de frutos rojos
- Ate de membrillo
- Pan
- Frutas frescas y secas
- Pistaches
- Aceitunas y encurtidos
- Bocadillos fríos y calientes

Costo total: \$15,150MXN mas IVA
Forma de pago: 50% anticipo al confirmar, 50% restante al día del evento.

Adicional a esto ofrecemos para sus invitados un cupon (QR) para que puedan degustar al descargar nuestra aplicación de Lealtad **1 BEBIDA GRATIS** en nuestra cafetería Rima Café

C. José Guadalupe Zuno Hernández #2083, Colonia Americana, Obrera, C.P. 44150, Guadalajara, Jal

Imagen 37. Cotización Rima Café. Rima Café

Situación real

Gracias al apoyo de Fundación Loyola, el equipo organizador no tuvo que cubrir estos gastos directamente, ya que ellos financiaron completamente el servicio de alimentos y bebidas a través del proveedor Rima Café. Esto permitió ofrecer una experiencia de alta calidad sin comprometer los recursos asignados al resto del evento.

Nota aclaratoria: El siguiente modelo autogestivo se conserva únicamente como respaldo y referencia en caso de que Fundación Loyola no hubiera cubierto los costos. De ser necesario, esta alternativa habría permitido llevar a cabo el brindis con recursos propios, manteniendo el estándar y la experiencia del evento.

PROPUESTA DE SERVICIO
19/06/2025

delmoral
catering
banquetes & eventos

Fecha: 07 julio 2025
Lugar: Casa clavigero

Nuestro servicio incluye:

- 2 finger food por persona (servicio charoleado).
- 1 petit fours por persona
- Fiambres, quesos, mermeladas y semillas
- Personal de servicio, 1 mesero cada 15 personas por 5 horas.
- Bebidas: refresco, hielo, y café americano.
- Cristalería (servilleta desechable premium, plato para canapé, copa para espumoso, vaso highball).

CONCEPTO	Nº DE PERSONAS	PRECIO UNITARIO	SUB-TOTAL
Catering finger food	50	\$510.00	\$25,500.00
Cocktail de autor (incluye destilado)	50	\$160.00	\$8,000.00
Vino tinto español	50	\$80.00	\$4,000.00
Vino blanco español	50	\$40.00	\$2,000.00
		Sub-total	\$39,500.00

Otros servicios:

- Hora extra: \$60 pesos por persona sobre el total de los invitados. (incluye el servicio de meseros, hielos, refrescos y cristalería).

Información importante:

- Forma de pago: 50% y 15 días antes liquidar el evento. (Los pagos parciales solamente serán recibidos como mínimo 60 días previos al evento).
- El costo de la degustación es de \$5,000 pesos.
- Material impreso, vinos, destilados y licores NO están incluidos.
- En caso de requerir factura y en pagos por transferencia y depósito PRECIOS + IVA.
- Precios válidos por 15 días dentro de ZMG.
- Fechas sujetas a disponibilidad.
- Depósito en garantía \$5,000 pesos (se reembolsará en caso de no requerir servicios extras).

@delmoralcatering
33 10 10 44 21 / 33 10 11 55 13

Imagen 38. Cotización del moral catering. Del Moral Catering

Otras cotizaciones

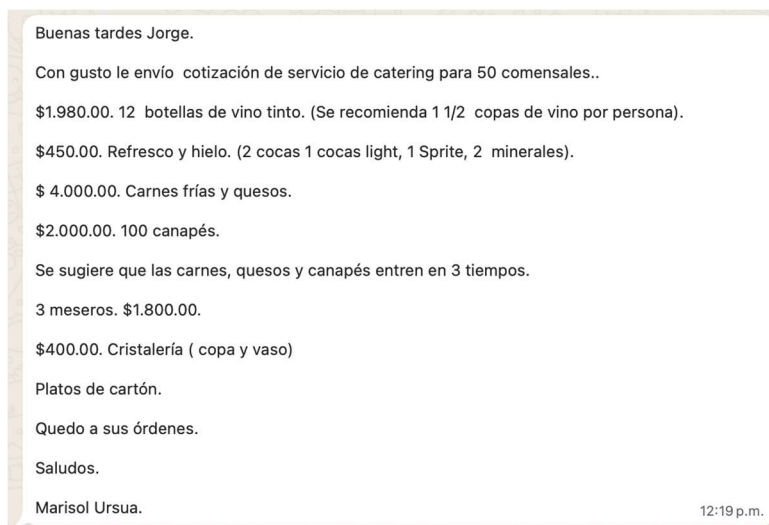


Imagen 39. Cotización Marisol Ursua. Marisol Ursua

El siguiente modelo autogestivo se conserva únicamente como respaldo y referencia en caso de que Fundación Loyola no hubiera cubierto los costos. De ser necesario, esta alternativa habría permitido llevar a cabo el brindis con recursos propios, manteniendo el estándar y la experiencia del evento.

Modelo autogestivo estimado:

- Vino: 25 botellas \times \$280 = \$7,000 MXN
- Agua natural: 50 botellas \times \$13 = \$650 MXN
- Refrescos: 80 piezas \times \$18 = \$1,440 MXN
- Hielo: 15 bolsas \times \$32 = \$480 MXN
- Bocadillos fríos: 9 charolas \times \$408 = \$3,672 MXN
- Materiales de servicio (copas, charolas, servilletas): \$800 MXN

- Personal de apoyo:
 - 5 meseros × \$500 = \$2,500 MXN
 - 2 bartenders × \$500 = \$1,000 MXN

Total estimado del modelo autogestivo: \$17,542 MXN

8.4 Montaje Curatorial

El montaje curatorial es un elemento clave para garantizar que la subasta genere una experiencia clara, atractiva y coherente para el público. No solo aporta orden y visibilidad a cada pieza expuesta, sino que contribuye a destacar su valor estético y comercial, ayudando a que cada obra sea apreciada en su totalidad. En esta edición, Casa ITESO Clavigero cubrirá directamente el montaje curatorial, apoyándose en su propio equipo técnico y en los recursos museográficos disponibles en la sede. Gracias a esta colaboración, no será necesario contratar servicios externos adicionales para la instalación, lo que representa una optimización de recursos y facilita la integración con la infraestructura y el personal del recinto. No obstante, para efectos de planeación y referencia futura, se presenta también el escenario estimado en caso de que ITESO Clavigero no proporcionará el montaje. En ese supuesto, se contemplaba la contratación de un montaje externo profesional a través de la empresa DREA o similar, considerando:

- Diseño del recorrido museográfico para garantizar circulación clara y lógica.
- Instalación de mamparas modulares de MDF lacado para segmentar y organizar el área de exhibición.
- Colocación de focos LED cálidos (3000 K) para resaltar detalles y texturas.
- Montaje de bases específicas para esculturas y soportes especiales.
- Instalación de cédulas informativas con tipografía clara y numeración correlativa.

- Coordinación con el equipo responsable del catálogo digital para garantizar coherencia entre la disposición física y la versión en línea.

El costo total estimado de este montaje curatorial externo (incluyendo materiales y mano de obra) se ubicaría en un rango de \$15,000 a \$20,000 MXN, dependiendo del número de obras, el tipo de mobiliario y los acabados requeridos.

8.5 Tecnología y Equipo Audiovisual

La implementación de equipo técnico garantiza que la subasta se desarrolle de manera clara, profesional y atractiva para todos los asistentes, tanto en el recinto como para quienes puedan participar de manera remota. El montaje incluye elementos básicos de audio e imagen para asegurar que la presentación de cada obra sea clara y que toda la información se comunique de forma efectiva. En esta edición, Casa ITESO Clavigero proporcionará el equipo técnico y audiovisual necesario, cubriendo tanto la renta como la operación durante el evento. Esto representa una ventaja importante en términos logísticos y financieros, al aprovechar los recursos institucionales ya disponibles en la sede. No obstante, para fines de planeación y referencia futura, se presenta también el escenario estimado en caso de que fuera necesario contratar el equipo técnico de forma externa. Este incluiría:

- Iluminación puntual para resaltar cada pieza expuesta.
- Micrófono inalámbrico para que el presentador o subastador pueda comunicar detalles y guiar al público.
- Bocina amplificada para garantizar que todos escuchen correctamente tanto al presentador como a otros oradores.
- Proyector y pantalla para mostrar detalles de cada obra junto con la información correspondiente (fichas, precio de salida, autor), alcanzando tanto a los presentes como a posibles espectadores remotos.

- Conexión a internet de respaldo para asegurar la estabilidad de cualquier transmisión en vivo o comunicación digital.

El presupuesto estimado para estos elementos en caso de renta externa se ubicaría en alrededor de \$10,000 MXN, considerando la renta de equipo, la operación técnica durante el evento y pruebas previas para garantizar que todos los dispositivos funcionen correctamente. Contar con un equipo técnico adecuado garantiza que la experiencia de la subasta sea clara, efectiva e inclusiva para todos los participantes, fortaleciendo la presentación de cada obra y aumentando la posibilidad de éxito comercial.

8.6 Fotografía y Digitalización de Obras

La documentación visual es fundamental para garantizar una correcta difusión, atraer potenciales compradores y dejar un registro profesional del evento. Para esta subasta, Casa ITESO Clavigero contará con apoyo institucional para cubrir la parte básica de registro fotográfico, gracias a los recursos y equipo disponibles en la sede. Sin embargo, para efectos de planeación y como referencia para futuras ediciones, se presenta también el escenario cotizado externamente con la fotógrafa Alexia, creadora del proyecto @synergieartcommunity, especializada en arte, cultura y producción visual de exposiciones. Su servicio contempla tanto la documentación previa de las obras como la cobertura integral del evento y el desarrollo del catálogo digital.

El servicio externo incluiría:

- Sesión previa de fotografía profesional de cada obra, con iluminación adecuada.
- Edición completa de imágenes para publicación en redes sociales, envío a compradores y uso en materiales de difusión.
- Diseño y maquetación del catálogo digital (en formato PDF interactivo), con fichas técnicas, precios de salida y código QR para formularios de puja anticipada.

- Cobertura del evento, incluyendo fotografía social y un video resumen de 1 minuto para redes sociales y archivo institucional.

El costo total estimado para este servicio integral sería de \$5,000 MXN, cubriendo la sesión previa, la edición, el diseño y la cobertura en sitio. La utilización de imágenes de alta calidad mejora la visibilidad y el posicionamiento de las obras, incrementa el interés y la intención de compra por parte del público y contribuye a dejar una memoria profesional del impacto cultural y académico del evento.

8.7 Comisiones de Subasta

Las comisiones y gestiones financieras de la subasta son un aspecto clave para la planeación contable y la distribución final de los ingresos. En esta edición, gracias al apoyo de la Galería Artisanía, toda la administración de cobros, pagos y retenciones será gestionada directamente por ellos, ofreciendo un acompañamiento especializado al PAP y absorbiendo costos operativos que normalmente representan un porcentaje importante del total recaudado.

Comisión general de galería. De manera habitual, Artisanía cobra una comisión del 30% sobre las ventas realizadas en subastas o exhibiciones gestionadas por ellos. Sin embargo, en esta ocasión, renuncian a dicho porcentaje como apoyo al carácter benéfico del evento, lo cual representa un ahorro sustancial y permite que una mayor parte de los ingresos sea destinada a los artistas y a la Fundación Loyola.

Honorarios del martillero. En un contexto general, los martilleros suelen cobrar una comisión aproximada del 10 al 15% sobre el precio final del martillo. Para esta subasta, Talien Corona participará de manera voluntaria, sin cobrar honorarios, como parte de su colaboración con el proyecto. Esto maximiza la utilidad neta para los fines establecidos.

Pasarela de pago (TPV). Las transacciones realizadas mediante tarjeta (débito o crédito) estarán sujetas a una comisión del 3 al 4% aplicada por la terminal punto de venta (TPV). Para optimizar los ingresos y minimizar la merma, se promoverá el uso de transferencias electrónicas (SPEI), las cuales no implican costo adicional y permiten una liquidación inmediata y segura.

Retención fiscal (ISR e IVA). En los casos en que los artistas cuenten con RFC activo y emitan comprobantes fiscales, la galería Artisanía ofrecerá asesoría y apoyo para gestionar correctamente las retenciones aplicables conforme a la legislación fiscal vigente. Esto garantiza un manejo transparente y adecuado del aspecto tributario, así como la correcta emisión de recibos y comprobantes.

8.8 Otros Gastos Operativos

Este rubro contempla los insumos, servicios creativos y materiales necesarios para complementar la operación del evento y dar un cierre formal al proyecto. Aunque no representan los montos más elevados dentro del presupuesto general, son fundamentales para mantener una ejecución profesional y cuidar la imagen del PAP.

Diseño gráfico, naming y branding (valor estimado). Aunque no se incurrió en un gasto directo por este servicio, ya que el equipo del PAP desarrolló internamente el nombre del evento, la identidad visual y los diseños de invitaciones y materiales digitales, se estima que un trabajo profesional de este tipo (naming + branding + invitaciones) tendría un valor de mercado aproximado de **\$3,500 MXN**.

Reconocimientos a artistas y voluntarios. Se entregarán reconocimientos impresos en cartulina marquilla, con diseño y acabados profesionales, como muestra de agradecimiento a su participación y colaboración con el proyecto. Se considera un tiraje de 25 a 30 unidades.

Costo estimado: \$750 MXN.

Papelería, consumibles y material de embalaje. Incluye marcadores, etiquetas, hojas de registro, plumas, libretas, cintas, así como material de embalaje utilizado para el manejo seguro de las obras (plástico burbuja, cartón, cinta y protecciones adicionales).

Costo total estimado: \$1,200 MXN.

8.9 Resultados finales y análisis de impacto económico

La siguiente tabla resume los resultados generales de la subasta y el impacto económico del evento, tanto en términos de recaudación como de ahorro por patrocinios y colaboraciones:

- Se subastaron 52 obras, de las cuales se vendieron 28, lo que representa una tasa de éxito del 54%.
- El total vendido fue de \$103,350 MXN, con un pago directo a artistas de \$41,125 MXN, correspondiente a las piezas vendidas bajo esquema 50/50.
- La diferencia generada fue de \$62,225 MXN, de la cual, tras el pago del IVA correspondiente (\$6,580 MXN), se logró destinar un donativo neto de \$55,645 MXN a la Fundación Loyola.
- Cabe destacar que el evento contó con una participación de 27 artistas, de los cuales 13 lograron concretar ventas.

Además, el ahorro generado por apoyos logísticos, donativos y patrocinios fue significativo: \$68,890 MXN. Este monto incluye rubros como la exención de comisiones por parte del martillero y de la galería, donativos en especie (material de embalaje, mezcal, obra artística) y cobertura de gastos operativos (como la renta del espacio por parte de Cifovis).

Estos resultados demuestran no solo la eficiencia operativa y el impacto económico positivo del evento, sino también el alto grado de colaboración y compromiso de los aliados involucrados. La subasta logró cumplir su doble objetivo: apoyar económicamente a los artistas participantes y canalizar recursos hacia una causa social relevante, consolidando una experiencia profesional enriquecedora y con sentido ético para el equipo del PAP.

NÚMEROS GENERALES DE LA SUBASTA		PIEZAS
TOTAL de lotes para la subasta	\$265,100.00	52 obras subastadas
TOTAL vendido	\$103,350.00	28 obras vendidas
TOTAL pago a artistas	\$41,125.00	27 artistas participantes (13 con ventas)
Diferencia	\$62,225.00	
16% IVA pago impuestos	\$6,580.00	
Donativo a Fundación Loyola	\$55,645.00	
AHORRO POR PATROCINIO / DONATIVO		
Martilleo (10% de ventas)	\$10,335.00	
Galería (30% de ventas)	\$31,005.00	
A&B (patrocinio Fundación Loyola)	\$17,000.00	
Material de embalaje donado por Mariana Luna	\$1,200.00	
Refrescos y hielos adicionales donado por Mariana Luna	\$700.00	
Patrocinio mezcal	\$5,000.00	
Iguala Casa ITESO Clavigero (cubierto por Cifovis)	\$2,300.00	
1,350 Obra donada por Eduardo Revilla	\$1,350.00	
TOTAL DE AHORROS	\$68,890.00	

Imagen 40. *Números totales al finalizar la subasta.* Elaboración propia.

Referencias

- Legisladores de México. (2024, January 14). Hace falta en Jalisco valor por el arte y sus artistas. Legisladores de México. <https://legisladoresdemexico.com.mx/hace-falta-en-jalisco-valor-por-el-arte-y-sus-artistas/>
- FasterCapital. (2025). Industrias y sectores culturales Liberacion de oportunidades empresariales en las industrias culturales. FasterCapital. <https://fastercapital.com/es/contenido/Industrias-y-sectores-culturales-Liberacion-de-oportunidades-empresariales-en-las-industrias-culturales.html#Impacto-economico-de-las-industrias-culturales>
- Vertical-i. (2022). *¿Sabes cuál es la importancia de las industrias Creativas y Culturales en el Departamento del Atlántico?* LinkedIn. Recuperado de <https://es.linkedin.com/pulse/sabes-cu%C3%A1-es-la-importancia-de-las-industrias-creativas-y->
- Levy, S. (2019). *The Challenges Facing the Art World Today*. Artland Magazine. <https://magazine.artland.com/the-challenges-facing-the-art-world-today/>
- Nuñez F J. (2022). *Once Miradas Económicas a la Cultura*
- Secretaría de Cultura de Jalisco. (2021). *Contexto cultural. Innovación para la Cultura*. <https://innovacioncultura.jalisco.gob.mx/contexto-cultural/>
- Kakar, A. (2024, 18 septiembre). *Art Collector Insights 2024*. Artsy. <https://www.artsy.net/article/artsy-editorial-art-collector-insights-2024>
- McAndrew, C. (2025). *The Art Basel & UBS Art Market Report 2025*. Arts Economics. Publicado conjuntamente por Art Basel y UBS. <https://theartmarket.artbasel.com>

- *Estudio Libertad / Galería y productora de arte fundada en Guadalajara. (s. f.).*
<https://estudiolibertad.com.mx/>
- *About. (s. f.). Manifiesto. https://manifestomx.com/about/*
- *Lang, K. (2025). Best Time to Post on Social Media in 2025: Every Platform. Buffer.*
https://buffer.com/resources/best-time-to-post-social-media/?utm_source=chatgpt.com
- *BIO | House22.mx. (s. f.). house22.mx. https://www.house22.mx/copia-de-interiorismo*
- *Crane Worldwide Logistics. (s.f.). Contact Us. Crane Worldwide Logistics.*
<https://www.craneww.com/contact/>
- *Esgari. (s.f.). Inicio. Esgari. https://www.esgari.com.mx/*
- *Europartners Group. (s.f.). Contáctanos. Europartners Group.*
<https://www.europartnersgroup.com/es/contacto/>
- *Handling Express / Express Logistics. (s.f.). Contact. Express Logistics.*
<https://www.exp-logistics.com/>
- *Henco Global. (s.f.). Contacto. Henco Global. https://www.henco.com.mx/*
- *Marinno Logistics. (s.f.). Inicio. Marinno Logistics. https://www.marinno.com.mx/*
- *Omni Logistics. (s.f.). Global Locations. Omni Logistics.*
<https://www.omnilogistics.com/locations/mexico/>
- *Límites al equipaje – Información de viaje – American Airlines. (s. f.). https://www.aa.com/il8n/travel-info/baggage/baggage-limitations.jsp?locale=es*

- *avianca* - *Información y consejos para tu equipaje.* (s. f).
<https://www.avianca.com/es/informacion-y-ayuda/equipaje/>
- *EL PAP.* (2025). <https://materioteca.iteso.mx/pap>
- *BBVA Suiza & BBVA.* (2024). *Invertir en arte, un valor de lujo y seguro.* BBVA Suiza.
<https://www.bbva.ch/blog/inspiracion/invertir-en-arte-un-de-valor-lujo-y-seguro.html>
- *Brambila, M.* (2018). *¿POR QUÉ INVERTIR EN ARTE? | Aureavisura.*
<http://aureavisurarevista.fad.unam.mx/?p=4052>
- *Acerca de casa ITESO Clavigero.* (2025).
https://cultura.iteso.mx/web/general/detalle?group_id=1813874
- *Caaarem.* (2025). *CAAAREM - Sitio oficial.* <https://www.caaarem.mx/#gsc.tab=0>
- *Núñez de la Peña, F. J.* (2022). *Once miradas económicas a la cultura.* Tlaquepaque, Jalisco: ITESO
- *Instituto Nacional de Estadística y Geografía* (2020). *Cuenta Satélite de la Cultura de México, 2008–2019. Año Base 2013. 2019 preliminar.* Obtenido de <https://www.inegi.org.mx/temas/cultura/>

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.

La reflexión de los aprendizajes logrados durante la elaboración de este proyecto se puede argumentar que se encuentra en dos principales vertientes. Siendo la primera sobre el acercamiento que tuvimos todos como grupo hacia la industria del arte en México. Nos permitió poder tener una sensibilización ante las realidades que viven los artistas mexicanos al momento de querer dedicarse de forma completa en la internacionalización de su obra. Las limitaciones que sufren la mayoría de estos va desde falta de oportunidades, poco o nulo apoyo del gobierno en desarrollos culturales y limitaciones económicas para poder colocarse en los lugares y momentos correctos para poder trascender en esta industria.

Segunda principal vertiente de aprendizaje logrado se concentró en el desarrollo del producto principal de este PAP (Proyecto de Aplicación Profesional), en la realización de una subasta internacional que, en junto con la Casa ITESO Clavigero, pudo ser realizada el 9 de julio de 2025 en dicha sede. Como equipo, se obtuvieron aprendizajes valiosos y el desarrollo de reflexiones críticas hacia los negocios de casas de subastas en México y en el mundo. Tomando como principales retos, el poder tener los lineamientos correctos para, de manera ética y organizada, hacer la organización del evento. La cual comienza desde la selección de artistas e invitados potenciales, poder escoger un lugar propio para el evento (que terminó siendo en este evento Casa ITESO Clavigero), cotización de alimentos y bebidas para el evento, así como la administración ordenada de todas las ventas realizadas en la subasta.

En los argumentos anteriores, podemos reflexionar que, de no contar con organización, planeación o niveles de ética que vaya de la mano con los estándares Jesuitas, se presta a malas prácticas en la organización de subastas internacionales. Que gracias a visitas y pláticas de masterclass previas que tuvo el equipo con casas de subastas previas al evento, se pudo resolver cualquier inconveniente que pudo haberse presentado y de la mano con todos nuestros aliados organizacionales, se expresa que la subasta tuvo aportes sociales considerables, explicados a continuación.

En primer lugar, el evento permitió promover de manera significativa a jóvenes talentos mexicanos, entre ellos estudiantes de la misma Universidad Jesuita, en promover su arte en un escenario internacional. Debido a los puntos de dolor que tienen los artistas emergentes mencionados anteriormente, hubiera sido muy complicado conseguir esta oportunidad fuera de ITESO.

En segundo lugar, la subasta permitió generar donaciones para la Fundación Loyola, un aliado clave en el evento. A través de las ventas realizadas, se ofreció a los artistas la opción de donar el 50% o el 100% de lo recaudado por la venta de sus obras a dicha fundación. Al finalizar el evento, se registró que la Fundación de Loyola recibió más de \$50,000 MXN en donaciones, lo cual representa un gran apoyo para sus causas sociales centradas en el desarrollo educativo y la integración social en zonas vulnerables del Bajío, en México.

3.1 Sensibilización ante las realidades

Johan Alejandro Paganoni Torres: A lo largo de este proyecto pude desarrollar sensibilización hacia la cultura del arte en muchos aspectos. Comenzando con que pude posicionarme frente a las realidades que viven los artistas emergentes en México, ya que se encuentran ante un sistema gubernamental que ofrece apoyos limitados y casi nulos para que talentos mexicanos puedan desarrollar una carrera en la industria del arte tanto a nivel nacional como internacional. A lo largo del PAP, me involucre con decenas de artistas, los cuales han participado en anteriores semestres en la misma universidad, siendo estos los principales invitados para la subasta internacional que se realizó el día 9 de julio de 2025 en Casa ITESO Clavigero, con el objetivo de promover el talento mexicano y darles un escenario que puedan exhibir su obra, atendiendo así la problemática que se explicó anteriormente. Reflexionando acerca sobre los resultados de este proyecto, tanto mis creencias como mi sentir se vieron afectados de manera positiva, dado que pude simpatizar con todos los artistas y expositores involucrados a lo largo de este proyecto. Haciendo que pudiera aprender de cada uno de ellos. Referente hacia aspectos de mi vida profesional, pude aplicar mis aprendizajes que he adquirido a lo largo de toda la carrera en la realización del folleto digital que se promovió en la subasta, el cual sirvió como guía logística para los compradores internacionales que deseen trasladar su obra hacia otro país, una vez ya terminada la subasta.

Jorge Del Moral González: Tuve la oportunidad de acercarme a realidades muy distintas a las que estaba acostumbrado, especialmente al convivir con artistas emergentes y conocer de cerca los retos que enfrentan para difundir y vender su obra. Algo que me marcó fue que varias de las artistas son compañeras mías, lo cual me permitió vivir esta experiencia desde una perspectiva más cercana. Verlas ahora como artistas me hizo tomar más en serio el papel que uno puede jugar desde el área de negocios para abrirles espacios, apoyarlas y dar visibilidad a su trabajo.

A lo largo del proyecto fui entendiendo que el arte no solo se trata de estética o técnica, sino que es una herramienta para comunicar, transformar y conectar. Me sensibilicé ante la falta de oportunidades que muchos talentos jóvenes enfrentan, y eso me hizo reflexionar sobre mis propios privilegios y responsabilidades. Más allá de mis creencias personales, sentí que actuar con compromiso y empatía fue una respuesta ética a la situación que observé.

Desde mi rol profesional pude aportar mucho de lo que he aprendido durante la carrera, sobre todo en la parte de logística, planeación y comunicación. Me tocó colaborar directamente en varios aspectos clave del evento, como la promoción y atención a los compradores. Sin embargo, este proyecto me exigió más que solo habilidades técnicas; me pidió también sensibilidad, escucha activa y un compromiso real con el impacto social del arte.

La subasta, que se llevó a cabo el 9 de julio en Casa ITESO Clavigero, superó por mucho nuestras expectativas: llegaron más de 130 personas, se vendió más del 50% de las obras y se generó un ambiente de respeto, admiración y apoyo hacia el trabajo artístico. Esta experiencia me dejó una visión más humana de mi profesión. Entendí que ser profesionista no es solo saber hacer bien las cosas, sino también preguntarnos para qué y para quién trabajamos. El arte, cuando se acompaña con propósito, no solo moviliza recursos, también moviliza conciencias. Y eso me pareció profundamente valioso.

Jaime Emiliano Favela Caro: Durante este PAP, pude acercarme a realidades muy distintas a las que estaba acostumbrado, especialmente al convivir con artistas y conocer los retos que enfrentan para difundir y vender su obra. Esta experiencia despertó en mí una mayor empatía y un compromiso real por crear espacios que valoren el arte local y apoyen a quienes están detrás de cada pieza. Involucrarme directamente me hizo reflexionar sobre cómo mis decisiones impactan a otras personas y sobre la responsabilidad que tenemos como profesionistas de actuar con sensibilidad y respeto. Mi sentir estuvo guiado tanto por mis creencias personales de querer aportar algo positivo, como por un razonamiento ético sobre el papel social que debe tener cualquier proyecto.

Además, esta experiencia me ayudó a entender que el arte no solo es una expresión individual, sino también una herramienta poderosa para conectar comunidades y generar diálogo. Aprendí a equilibrar la búsqueda de resultados prácticos con el cuidado de las personas involucradas, y a valorar cada detalle que aporta al objetivo común. Confirmé que, más allá de lo operativo, cada acción puede dejar huella en alguien y que, como profesionista, tengo la responsabilidad de contribuir de forma consciente, ética y empática en cada proyecto que emprenda.

Samantha Guerrero

En este proyecto, el acercamiento con artistas más consolidados fue como ver el otro lado de la moneda, ya que siempre hay ciertas expectativas, sin embargo, el trabajo de un artista emergente y uno consolidado es igual de valioso, tal vez no para los ojos del mercado; sin embargo, el ser consolidado no define si tu arte es “bueno” o “malo”. Igualmente, me dio mucho gusto poder crear un espacio en donde las oportunidades fueran equitativas, a cada pieza se le dio su lugar y su importancia, las opiniones de los artistas siempre fueron tomadas en cuenta, ya que porque, el objetivo era claro, poder recaudar fondos para la fundación y dar visibilidad a todo tipo de arte. Sin importar técnicas, tamaños, edades o reconocimiento en el mundo del arte. Y esto es fundamental entender, por el hecho de que el acercamiento con los artistas siempre tiene que ser equitativo y desde un lado de respeto por su trabajo. Igualmente, pude integrarme un poco más el lado de logística, el cual, sin duda, fue fundamental integrar elementos más estratégicos y estructurales para tener una guía mucho más clara para llegar a nuestros objetivos. Pienso que los aprendizajes que fui desarrollando durante la carrera fueron de gran ayuda para tener este acercamiento con los clientes como los artistas, los

compradores y los asistentes de la mejor manera, al igual que de que tuve la capacidad de organizar los tiempos de planeación y realización. Participar en la fue una gran oportunidad de reforzar todas estas aptitudes que pienso integrarlas en el ámbito profesional.

Florencia Arciniega López

A lo largo de este proyecto, y como aprendiz del mundo del arte, pude darme cuenta de una variedad de realidades que se viven constantemente dentro de la producción y difusión del arte. A principios del PAP me causaba mucho temor la idea de que las personas no se fueran a interesar en el evento de subasta o, dejando de lado el solo asistir, la compra de arte, y más porque ese es el objetivo principal por el cual se dio el proyecto (internacionalización de artistas y donativo a la Fundación Loyola). Por otro lado, me es importante mencionar que disfruté mucho tener la oportunidad de conocer, comunicar e informarme sobre una variedad de artistas y obras locales. Es de gran valor sentir que poco a poco voy familiarizándome más con el mundo del arte, especialmente en Guadalajara. Ahora, hablando desde el punto de vista de artista emergente, sinceramente me daba un poco de miedo el valor que se le estaba poniendo a mi obra, es decir, reducir su precio y sentir una gran preocupación por no recuperar lo invertido en material o que a los espectadores no les pareciera atractivo. Dejando de eso de lado y todas las preocupaciones iniciales, al final del día, la subasta fue todo un éxito. Se recaudó más de lo esperado, fueron más personas de las esperadas, las obras de estudiantes se vendieron en su totalidad. Sin duda alguna, me sentí bastante orgullosa y contenta de haber realizado este proyecto de aplicación profesional.

Ana Sofía Macedo Domínguez

Desde que el PAP, dio comienzo uno de los primeros intereses que tuve, aparte de adentrarme al arte desde una mirada mercantil y conocer a otros artistas fue al igual el hecho de participar con obra de arte en la subasta, recuerdo comentarle acerca de esta inquietud a la Mtra. Mariana de si era posible que esta propuesta fuera aceptada, y a medida que avanzo el proyecto tanto yo como otras de mis compañeras del PAP que al igual cursamos la licenciatura de “Arte y Creación” fue que nos involucramos con obra a la subasta.

Es importante mencionar que hubo un tiempo donde me había excluido a mí misma de la idea de participar en el ámbito de la creación artística debido a diversos factores conflictivos, que entre ellos se encontraban la manera en que el mercado del arte toma más a consideración el nombre del artista que la obra en sí. Me refiero a que, el valor de la obra se basa por el

nombre de quien la elaboro y no por valores como lo serían el desarrollo de técnica, discurso y estética. Es por ello por lo que el haberme involucrado en este proyecto, para mí fue una experiencia de reconciliarme tanto con el proceso creativo como con la venta de obras de mi autoría, y me dio esperanza no solo sobre mi carrera como artista, al contrario, también sobre la carrera de otros y otras artistas y que se deje de perpetuar una visión de precariedad sobre el medio artístico.

Me alegra que se reconozcan los trabajos de los y las artistas, aunque la obra no sea adquirida es algo de lo que me di cuenta en la subasta, la gente al igual suele agradarle la obra y fotografiarla. También otra experiencia que sumo a este proyecto fue el de tratar con artistas siendo artista yo misma, ver cómo funciona ese tipo de relaciones fue algo raro o simplemente que no había tenido oportunidad de hacer, y ver el tipo de necesidades a las que se enfrentan los y las artistas ante subastas

Celia Sofía Blake Rivera

Desde que este proyecto comenzó, he tenido la gran oportunidad de ampliar mi conocimiento e involucrarme en realidades muy distintas a las que he estado habituada normalmente en el transcurso de mi carrera. Siempre he estado interesada en el mundo artístico y cuando supe que el objetivo final del PAP era organizar una subasta con causa en beneficio de la Fundación Loyola, me ayudó a detenerme a pensar en el significado que tiene más allá del mercado del arte o del prestigio artístico que existe dentro de ese mundo, sino también comenzar a entenderlo como una herramienta que apoya la transformación social.

Durante las primeras semanas mi enfoque estaba un poco difuso, pero estaba decidida que quería que la comunicación fuera clara, que los artistas estuvieran bien representados, etc. Pero conforme pasaba el tiempo sentí que este proyecto me exigía mucho más que solo eficiencia o habilidades profesionales, también me pedía sensibilidad.

Me confrontó, también, con mis privilegios. Me llevó a pensar en el uso ético del conocimiento, y en cómo podemos usar nuestra posición profesional para construir vínculos más justos, empáticos e íntegros.

La mayoría de las veces, el entusiasmo que sentía no venía solo de mis creencias personales, sino de una racionalización más profunda de lo que significa trabajar conscientemente. Comprendí que ser profesional también implica hacernos responsables de los contextos donde intervenimos. No es solamente suficiente con hacer bien el trabajo: también

deberíamos de preguntarnos a quién beneficia, a quién deja fuera y qué mensaje está enviando.

Este PAP me deja con una pregunta: ¿Cómo podemos lograr que la ayuda, más allá de verse como algún tipo de “caridad”, funcione también como una herramienta de profunda transformación? Al mismo tiempo, me deja con algunas certezas: como futura profesional que se adentra al mundo laboral, me gustaría trabajar desde una lógica de cooperación, comunicación, empatía, sensibilidad y compromiso. Creo que el arte, cuando se une a causas sociales, no solo está movilizandorecursos, también está movilizand conciencias, y eso me parece profundamente ético.

Leopoldo Contreras

Este PAP me ayudo a poder ver las realidades a los cuales los artistas se afrontan al involucrarse al mundo tan complejo que es el arte. Viniendo desde una persona que en un principio no tenía una mínima idea de cómo funciona el arte dentro de la industria cultural, podría decir que mi perspectiva en cuanto a la valorización de una obra cobro más relevancia a la hora de estar colaborando y trabajando a la par con artistas que una vez tienes la oportunidad de interactuar con ellos en consecuencia logras tener una comprensión y empatía en sus obras.

Previo a la introducción y elaboración de este proyecto tenía una valorización muy baja en cuanto a las obras de arte, no lograba entender el por qué las tienen un valor alto tanto en lo económico como en lo sentimental, puedo decir con certeza que esta percepción ha estado cambiando conforme estuve desarrollando este proyecto con los artistas en conjunto. Este PAP me ayudo a abrir un tercer ojo para poder entender el trasfondo de las obras de arte que vemos con regularidad en nuestra vida cotidiana. En mi opinión, viniendo desde una persona que no tiene mucho conocimiento en el arte, el arte es un medio por el cual sirve como un medio de difusión más en donde las personas que elaboran estas obras puedan compartir temas, sensaciones o emociones por medio de un medio visual que a través de otros canales de difusión no sería posibles compartir lo anterior.

Emilia Espinosa Rodríguez

En el tiempo que estuve participando en este proyecto, pude darme cuenta de distintos obstáculos para los artistas y su promoción/visualización incluso en el área local. Guadalajara es una ciudad donde habita mucho arte y, por lo tanto, también es más difícil obtener

reconocimiento como artista emergente o participante en cualquier tipo de actividad que se apege al arte y la cultura. Si en la misma ciudad es complicado, tengo una clara idea de lo complicado que es exportar arte al extranjero. Tomando como ejemplo a los artistas emergentes, el precio de embalaje es demasiado caro comparado con el de obra por sí mismo, lo que los forzaría a incrementar de forma masiva el precio total, y si un precio elevado de una obra viene de un artista emergente, es muy poco probable que el público desee adquirirla. Para “poder” aumentar el valor económico y cultural, los artistas deben de empezar a crear esta reputación e imagen para ir desarrollándose; primero en su país, en la comunidad artística de ciudades más pequeñas donde existan mejores posibilidades de encontrar ese reconocimiento e ir creciendo poco a poco y después ir buscando expandirse internacionalmente, esto también puede ser logrado si se tiene un buen seguimiento de relaciones públicas y networking como artista, es decir, que no sólo se trata de vender el arte, sino la imagen del artista como tal. Es un trabajo que toma su tiempo, paciencia, constancia y esfuerzo.

En cuestión de eventos artísticos considero que gracias a nuestro proyecto de Subasta ARTIVA, pude comprender muchísimo más el mercado del arte y cómo saber el valor de una obra, además de darme cuenta de la gran cantidad de público amante del arte existente en Guadalajara y sus alrededores, lo que hizo de nuestro evento un éxito. Algo que aprendí en la primera visita a una subasta (cantina) es que el público invitado de este tipo de eventos debe de ser bien segmentado para que se logre el objetivo de vender, me di cuenta de que asisten personas importantes y entendí también por qué las subastas son un gran medio para hacer networking como artista y coleccionista de arte. Además, este fue un gran ejemplo de que no se necesita un presupuesto demasiado grande para realizar una subasta, sino de artistas y personal dedicado.

3.2 Aprendizajes logrados

Johan Alejandro Paganoni Torres: A lo largo de este proyecto pude aprender sobre la importancia de la cultura del arte en nuestro país como un gran motor cultura, que no se ha podido desarrollar del todo, debido a las problemáticas sociales que tenemos en niveles gubernamentales, que al arte se ve como un complemento de la cultura mexicana, en lugar de atenderla como el centro de interés para abrir espacio a grandes talentos mexicanos en todas las disciplinas artísticas, que debido a falta de apoyos o por ser círculos sociales tan

cerrados. Pude aprender sobre cómo estos artistas emergentes, debido a falta de oportunidades, se acercan a instituciones como ITESO, para así poder acceder de forma gratuita en servicios de asesorías por parte de nosotros los estudiantes. También pude aprender en cómo hacer la organización de una subasta internacional, desde todas sus etapas, como sería el realizar un listado de artistas posibles hasta las ventas finales de obras, ya ahí mismo en el evento, que se llevó a cabo en Casa ITESO Clavigero. Esto lo considero de gran valor, ya que nunca me había involucrado en la organización de eventos artísticos previamente, lo que me sirvió para darme cuenta en como todo esto tiene un gran valor social hacia el desarrollo de conexiones con personas en el medio cultural en Jalisco y en todo el país, que, de no ser por este PAP, jamás hubiera estado en una situación de poder desarrollar estos aprendizajes valiosos que abarcan ámbitos tanto profesionales, sociales y personales.

Jorge Del Moral González: En este PAP desarrollé varias competencias profesionales y personales que reforzaron mi confianza en lo que soy capaz de lograr. Desde el inicio, supe que el reto era grande por la importancia del evento y la responsabilidad que implicaba coordinar tantos elementos al mismo tiempo. Aplicar lo aprendido durante la carrera, sobre todo en logística, comercio y gestión de eventos, fue clave para que todo saliera bien. Me tocó organizar aspectos fundamentales como la comunicación con artistas, proveedores, la logística del montaje y la atención al público, y con eso confirmé que estoy preparado para enfrentar proyectos de alto nivel.

Un momento que me marcó especialmente fue volver a coincidir con la artista Natalia Flores, con quien ya había trabajado en mi PAP anterior. Ver que decidió donar obra para esta subasta y que ambas piezas se vendieron me generó un orgullo muy especial. Fue emocionante ver cómo su talento fue reconocido. Me dio gusto acompañar su proceso nuevamente, pero esta vez desde una postura más madura y profesional, lo que hizo que el reencuentro fuera significativo tanto en lo personal como en lo laboral.

En el plano social y personal, este proyecto me ayudó a mejorar mis habilidades de trabajo en equipo, comunicación y empatía. Aprendí a escuchar más, a tomar decisiones con impacto real y a valorar cada aportación dentro del grupo. Me quedó claro que hacer bien mi trabajo no es solo cumplir con lo técnico, sino también tener presente el impacto que podemos generar en las personas. Este PAP me enseñó a actuar con mayor responsabilidad, a confiar

en mis capacidades y a entender que el trabajo profesional también puede tener un propósito humano y social.

Jaime Emiliano Favela Caro: Durante este PAP pude desarrollar varias competencias que fortalecieron mi perfil profesional y personal. En el ámbito disciplinar, uno de los mayores retos fue aprender a coordinarme con diferentes actores, como artistas, aliados culturales, fundaciones y el equipo interno, para asegurar que cada etapa del proyecto fluyera de forma coherente. Las tareas de planeación general, seguimiento de actividades, comunicación y resolución de dudas me ayudaron a mejorar mi capacidad de organización y a responder con seguridad en momentos clave, confirmando que soy capaz de adaptarme y aportar valor en un proyecto real.

En el plano social, aprendí la importancia de trabajar en equipo desde una perspectiva empática y respetuosa. Colaborar con artistas y diferentes perfiles profesionales me permitió entender mejor sus contextos, escuchar sus necesidades y buscar soluciones que beneficiaran a todos. Me di cuenta de que generar confianza y mantener una comunicación clara es esencial para lograr objetivos comunes y construir relaciones positivas.

Desde la perspectiva universitaria, este proyecto me permitió aplicar conocimientos aprendidos en clase a un contexto práctico y tangible, fortaleciendo mi compromiso con el impacto social y cultural. Pude experimentar el valor de trabajar en un proyecto con causa, donde no solo se busca un resultado económico, sino también contribuir al desarrollo artístico y social de la comunidad.

En el ámbito personal, este PAP me ayudó a reafirmar mi capacidad para adaptarme a situaciones nuevas, tomar decisiones y aportar ideas que sumaran al equipo. Además, me permitió reflexionar sobre el tipo de profesionista que quiero ser: alguien que combine compromiso, empatía y responsabilidad social en cada proyecto que emprenda.

Leopoldo Contreras López: En el transcurso de este PAP tuve la oportunidad de utilizar las herramientas y habilidades que recaudé en mi carrera con el propósito de aportar al proyecto y que la subasta de manera consecuyente fuera un éxito. A pesar del poco conocimiento que tenía en cuanto al mundo del arte, pude aprender y aplicar de igual manera los conocimientos adquiridos en este PAP a través del masterclasses al proyecto de manera general.

Adicionalmente, acogí un aprecio al arte en cuanto al esfuerzo que hay detrás de las pinturas u obras de arte que solemos ver a menudo.

Además pude ver la realidad que muchos artistas afrontan en cuanto a su introducción al mundo del arte, desafortunadamente en México el arte no es una profesión que se le suele dar mucha visibilidad por ende varios artistas deben tener un trabajo secundario o primario para poder sustentarse financieramente, es por eso por lo que proyectos como estos son claros ejemplos de cómo el apoyo a los artistas a obtener visibilidad y relevancia son muestras de que cuando hay interés por promover el arte en verdad hay gente que está dispuesta a contribuir y promover este noble sector que sin duda hay personas que entregan toda su vocación para que las demás personas puedan disfrutar de ello.

Samantha Guerrero

En este proyecto pude aprender distintas maneras de planeación y organización. Ser parte de un grupo tan diverso con conocimientos en áreas distintas que al final todas se integran para crear un proyecto en donde todo lo que fuimos creando fue con intención y con nuestros objetivos grupales y personales claros, solo me demuestra que esta forma de trabajar es una buena estrategia para proyectos profesionales a futuro. Pienso que un buen ambiente de trabajo fue una de las claves para llegar al resultado tan exitoso que tuvimos. Me llevo una gran experiencia y un gran aprendizaje en el crear vínculos y buena conexión con las distintas colaboraciones dentro del proyecto y con los equipos de trabajo. Algunos de los retos que tuve que enfrentar personalmente fue dimensionar el proyecto, todavía no me quedaba claro que queríamos como grupo para poder direccionar mi trabajo, sin embargo, fue algo que con el tiempo fue tomando forma por sí solo.

Florencia Arciniega López

Después de haber concluido el proyecto, genuinamente no creo haber sentido o visto que se me haya presentado un reto de gran magnitud. A mi parecer mi equipo PAP trabajó muy bien en conjunto, logrando que todo se diera como planeado. Los únicos retos posibles que se nos presentaron como equipo fueron los temas de cobro y tener espacio en Casa ITESO Clavigero para el evento, sin embargo, eso se resolvió rápidamente gracias a nuestra profesora. Mi

mayor aprendizaje dentro de este PAP fue la organización de eventos, la comunicación y la convocatoria de artistas/obra. De igual manera, aprendí sobre la importancia de tener un equipo con diferentes conocimientos para el mejor desarrollo y sustento de un tema/proyecto en común.

Ana Sofía Macedo Domínguez

Durante el trabajo en el PAP, desarrolle la habilidad sobre el poder y aprender a trabajar en equipo y no es que no pudiera hacerlo debido a no tener la paciencia adecuada, sino que simplemente desde siempre en ámbitos académicos suelo trabajar de manera individual por que se me hacía hasta más práctico desde el hecho de llegar a toma de decisiones finales como la materialización de mis ideas. Momentos en los que sentí el reto, fue justo ahora que estamos viendo en equipo los últimos ajustes al trabajo tanto de la rúbrica como el RPAP, para este reto la manera en la que respondí es la calma y el trabajar de manera rápida pero eficaz. Los aprendizajes que logré al ser parte de este proyecto, en el ámbito profesional fue crear conexiones con el mundo mercantil de la subasta, en lo social al ver al arte como un impulsador del cambio (artivismo) y en lo personal que me reconcilié con el mundo mercantil y de producción artística.

Celia Sofía Blake Rivera

Durante el desarrollo del PAP, pude identificar y fortalecer varias competencias disciplinares, sociales y universitarias que probablemente no había puesto en práctica con tanta claridad antes. La organización de una subasta de arte con causa, además de exigir conocimientos básicos de logística y comunicación, también significó mucha adaptabilidad, trabajo colaborativo y toma de decisiones bajo presión o cambios inesperados.

Uno de los principales retos fue la coordinación con tantas instancias distintas: profesora, artistas y nosotros como equipo. En varios momentos sentí que los tiempos no iban a alcanzar, que los detalles se nos escapaban o que algunas cosas quedaban fuera de nuestro control. A pesar de esto, aprendí a priorizar, a delegar, y sobre todo, a confiar en el equipo. En vez de frustrarme (lo cual sucedió algunas veces), traté de buscar más soluciones. Me sorprendió ver cómo, con organización y claridad en los roles, todo comenzó a fluir mejor.

En el plano profesional, adquirí algunas herramientas concretas: redacción, diseño de estrategias de difusión, contacto con artistas, gestión del evento... Pero más allá de lo técnico, lo que más valoro fue la experiencia de hacer algo con propósito. Saber que todo el esfuerzo tenía como objetivo apoyar una causa social real, que pudimos apoyar a artistas, incluidas nuestras compañeras, me dio un sentido de responsabilidad, de felicidad y de esperanza en que existen grandes proyectos gracias a la organización interna del equipo y creo que lo hicimos bastante bien.

En el ámbito social, este PAP me obligó a salir de mi burbuja y encontrar formas de colaborar con otras personas desde lo humano, no solo desde lo eficiente. Y en lo personal, este proyecto fue un recordatorio de que soy capaz de mucho más de lo que a veces creo. Pude sostener mi lugar, tomar la palabra, defender mis ideas y también ceder cuando era necesario. Me sentí parte de algo más grande que yo. Me voy con la sensación de haber crecido, no solo como estudiante, sino como persona.

Emilia Espinosa Rodríguez

A lo largo de este proyecto, existieron distintos retos, obstáculos y cambios que tuvimos que atravesar como equipo, pero que siempre tuvieron solución e incluso un mejor resultado. Agradezco haber podido formar parte de este proyecto que se ejecutó de forma impecable y que, a pesar de habernos llevado preocupaciones o estrés, siempre supimos trabajar en equipo y todo se pudo ordenar de la manera en que esperábamos. Me gustó también que algunas de nuestras compañeras formaran parte de la subasta como artistas participantes con sus obras, me emocionó que fuera un evento que también las ayudara a crecer profesionalmente. En lo personal, me llevo el logro y emoción de haber realizado el diseño que se imprimió, compartió en medios digitales y redes sociales, y proyectó el día del evento; me quedo con este logro individual que me brinda más experiencia en mi desarrollo como profesionista y ahora como conocedora de piezas de arte y subastas, ayudando a que mi currículum crezca un cachito más. Además, el evento fue un éxito, obtuvimos resultados tangibles y emocionantes que nos dejan con ganas de seguir creando y aunque sea algo de una vez, me lo llevo en el corazón y me alienta a seguir en contacto con las personas del equipo y maestros.