

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

**DEPARTAMENTO DE ECONOMÍA Y ADMINISTRACIÓN**



**ITESO**

Universidad Jesuita  
de Guadalajara

**PAP 2024**

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

**Proyecto**

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

**Presentan:**

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

*Lic. en Comercio y negocios internacionales Antonio Benjamin Cejudo Orozco*

*Lic. en Administración de empresas y emprendimiento Andrea García Solorio*

*Lic. en Comercio y negocios internacionales Ana Paula Perez Zambrano*

*Lic. en Comercio y negocios internacionales Héctor Valdés Benítez*

**Tlaquepaque, Jalisco al 11 de julio de 2024.**

# Índice

1. <i>Fundamentación del trabajo</i> .....	3
1.1. Descripción del artista y su obra: características generales, marca personal, oferta de valor.....	3
1.2. Descripción general del contexto del artista y de las industrias culturales (sector Jalisco). ....	4
1.3. Problemática que enfrenta el proyecto artístico y oportunidades en las industrias culturales. ....	7
1.4. Validación de las condiciones de participación: tiempo requerido, beneficios, áreas de oportunidad, costos operativos, presupuestos, apoyo logístico, apoyos públicos.....	9
2. <i>Estrategia digital</i> .....	11
2.1. Redes sociales y relaciones públicas del artista.....	13
2.2. Contenidos.....	15
3. Protección intelectual de marca y autor.....	16
3.1. Proceso de registro de autor.....	17
3.2. Proceso de registro de marca. ....	19
3.3. Beneficios de la protección intelectual.....	20
4. Proyecto de internacionalización.....	21
4.1. Opciones de ferias, misiones, bienales y exposiciones nacionales con proyección internacional, residencias internacionales.....	21
4.2. Contexto de la exhibición.....	24
4.3. Justificación de participación.....	25
4.4. Beneficios de la participación.....	26
4.5. Propuesta de intervención del espacio.....	27
5. Mercado del arte dentro del proyecto internacional.....	28
5.1. Características generales (de España).....	29
5.2. Actores claves.....	30
5.3. El arte como inversión.....	31
5.4. Importancia y valor de la diplomacia cultural.....	32
6. Análisis del Mercado/ Segmento/Competencia /Producto/ Consumidor del país destino.....	33
6.1. Segmento NSE.....	33
6.2. Características del consumidor de arte.....	34
6.3. Segmentación por tribus.....	35
6.4. Perfil y características de un coleccionista de arte.....	37
6.5. Perfil cultural del país.....	38
7. Propuesta de colaboración.....	40
7.1. Definición y objetivos.....	40
7.2. Valoración de alternativas y propuestas.....	40
7.3. Definición de la propuesta.....	41
7.4. Convenio de colaboración.....	43
8.1. Diplomacia cultural: centros culturales de México en el exterior.....	45
9. Consultoría profesional: curaduría y statement para el artista.....	47
9.1. Características y fundamentos de la curaduría.....	47
9.2. Características y fundamento del statement.....	47
9.3. Asesoría especializada para la carrera de un artista profesional.....	48
9.4. Selección de obra.....	49
9.5. Documento statement por expertos.....	50
10. Planeación logística.....	51
10.1. Empaque y embalaje.....	52
10.2. Seguros de transportación.....	54
10.3. Documentos requeridos.....	57
11. Análisis financiero.....	58
11.1. Transportación.....	59
11.2. Hospedaje y alimentación.....	61
11.3. Costo del espacio físico.....	62
11.4. Seguros médicos.....	62
11.5. Gastos de representación.....	63
11.6. Presupuesto recomendable.....	64
11.7. Costos logísticos de la misión.....	65
12. Carpeta del artista.....	66
12.1. Objetivo y características.....	67
12.2. Selección de obras.....	67
12.3. Discurso del artista.....	68
12.4. Formato y presentación de la carpeta.....	69
13. Programas de fomento, apoyos y financiamiento para participar en ferias, bienales, residencias y misiones internacionales.....	70
14. <i>Recomendaciones generales para el artista</i> .....	72

## **1. Fundamentación del trabajo**

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

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

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

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

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

#### *Trayectoria*

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

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

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

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

**2019** Galeria Shinzaburo Takeda; Oaxaca.

**2019** Calera art; Oaxaca.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

### *Tasa de crecimiento*

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

## *PIB*

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

## *Exportación de Arte*

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

Las estimaciones son las siguientes:

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

Factores que dificultan la estimación precisa:

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

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

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

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

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

*Industrias culturales con mayor crecimiento:*

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

redes, la falta de organización y de un cronograma de trabajo limita el alcance de este.

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

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

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

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

- *Tiempo requerido:*

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

- *Beneficios:*

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

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

- *Áreas de oportunidad:*

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

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

- *Costos operativos:*

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

6	Óleo ATL	\$85	\$510
1	Óleo Pinto	\$95	\$95
2	Solvente sin olor 1L	\$130	\$260
1	Aceite de Linaza 1L	\$285	\$285
1	Barniz Dammar 1L	\$260	\$260
1	Set de pinceles de cerda suave	\$280	\$280
1	Set de pinceles de cerda dura	\$210	\$210
	Brocha	\$65	\$65
1	Acrílico Politec 1L	\$218	\$218
4	Acrílico Politec 500 ml	\$120	\$480
8	Óleo W&N Winton 200 ml	\$260	\$2080
2	Toallas desechables SCOTT shop towels	\$65	\$130
2	Jabón de pan ZOTE	\$25	\$50
2	Paleta de MDF 60cm	\$60	\$120
1	Sellador acrílico 5x1 Comex 4L	\$680	\$680
2	Gesso 1L	\$250	\$500

(Tabla precios materiales, Creación propia, 2024)

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

- *Apoyo logístico:*

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

## **2. Estrategia digital.**

Implementar estrategias de mercadotecnia digital es un paso de suma importancia para ser un artista con valor agregado. En el proyecto confiamos en que el hacer

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

#### *Objetivos:*

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

#### *Recomendaciones:*

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

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

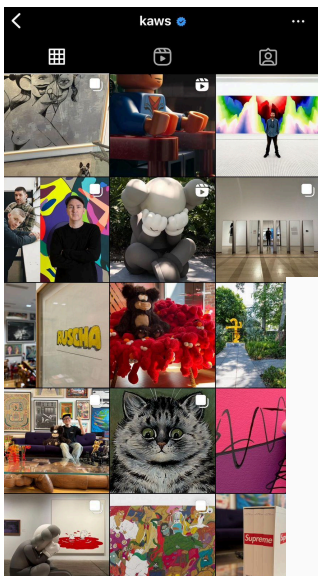
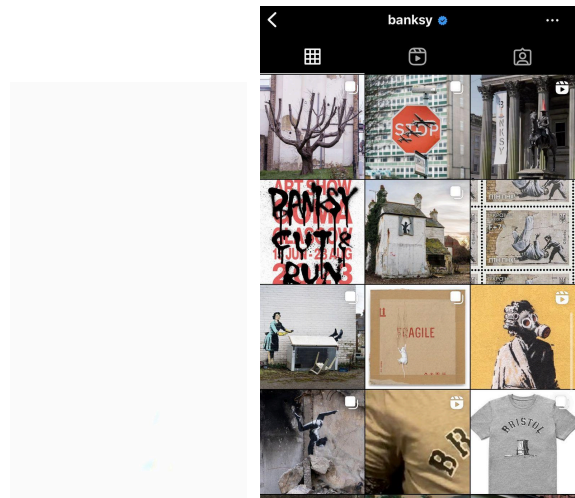
Como equipo, consideramos que implementando estas estrategias, el artista visual podrá establecer una presencia internacional sólida, aumentar su visibilidad y éxito comercial, y construir una marca personal duradera en el mundo del arte. La presencia en redes sociales podría representar un canal efectivo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

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

Cuentas de referencia:

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

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



(Banksy, 2024)

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

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

(Kaws, 2024)

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

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

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

*Instagram:*

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

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

*Facebook:*

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

*TikTok:*

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

*Página Web:*

Para la creación de una página web se recomienda la utilización de plataformas como wix, donde la interfaz es sencilla de modificar. Utilizar imágenes y videos de

alta calidad, agregar llamadas a la acción, mantener la página web actualizada, ofrecer una experiencia interactiva y una excelente atención al cliente.

Enfocarse en que la página web sea móvil.

#### LinkedIn:

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

#### Relaciones públicas

##### *Colaboraciones y Alianzas:*

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

## **2.2. Contenidos**

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

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

## **2.3 Objetivos y recomendaciones del artista.**

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

- “ 1. Me gustaría tener una residencia y participar en una exposición o feria en Barcelona. Es un mercado al que me gustaría acercarme, siento que mi perfil de artista puede encajar además de que me interesa desenvolverme allí para conocer otros artistas, galerías, martilleros y curadores mientras produzco obra.
2. Me hace falta un sitio web propio.
3. Actualizar mis redes como “Google My Business” para facilitar mi búsqueda, subir el contenido de mis redes sociales a Instagram. (posiblemente también algún tipo de ayuda con redes)
4. Estoy buscando asistente en mi taller que me ayude en mi producción de obra.
5. Lanzar a la venta mi mercancía.
6. Conocer y fortalecer las estrategias de promoción y venta digital.
7. Estoy abierto a cualquier sugerencia o propuesta. “ (P. Morfín, 2024)

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

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

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

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

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

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

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

### *Tomar en cuenta.*

INDAUTOR: El proceso es más pronto debido a que no verifican si ya existe la creación. Por ejemplo, si se quiere registrar un cuadro, no cuentan con las bases de datos para verificarlos. En éste caso, tienen que esperar a que alguien más no lo haya registrado primero hasta que el individuo avise directamente.

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

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

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

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

#### *Registro de Obras Artísticas:*

- Instituto Nacional del Derecho de Autor (INDAUTOR):

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

#### *Requisitos:*

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

*Proceso:*

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

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

*Clasificación de obras:*

*Según su origen o naturaleza:*

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

*Derechos conexos:*

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

*Contratos*

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

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

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

#### *Requisitos:*

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

#### *Proceso:*

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

#### *Opción para realizar el trámite en línea:*

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

- Obtener FIEL como persona física.
- Registrarse para obtener un usuario y contraseña en la página <https://eservicios.impi.gob.mx/seimpi/action/rduml2>
- Capturar la solicitud correspondiente.

- Adjuntar anexos correspondientes en formato pdf.
- Realizar el pago del trámite, ya sea en ventanilla bancaria o transferencia electrónica.
- Firmar con tu FIEL.
- Descargar el acuse electrónico que llegará al correo electrónico proporcionado (comprobante electrónico).
- Consultar periódicamente en la página <https://eservicios.impi.gob.mx/seimpi/action/rduml2> para conocer el estatus de la solicitud.

**Costos:**

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

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

*Los beneficios son principalmente para el autor.*

- El registro de la obra otorga derechos exclusivos al autor para reproducir, distribuir y comunicar públicamente su obra.
- Permite al autor tomar acciones legales contra el uso no autorizado de su obra.
- Mejora su reconocimiento y credibilidad.
- El registro certifica la autoría de la obra, lo cual es fundamental para el reconocimiento profesional.
- Una obra registrada puede incrementar su valor comercial y ser más atractiva para compradores y coleccionistas.

*También, cuenta con beneficios como marca.*

- El registro de la marca otorga el derecho exclusivo de usar la marca en los productos o servicios registrados.
- Permite al propietario tomar acciones legales contra el uso no autorizado de la marca.
- Mayor reconocimiento y expansión.

- Una marca registrada y protegida genera mayor confianza en los consumidores.
- Facilita la expansión comercial tanto a nivel nacional como internacional, al garantizar la protección de la marca.

*Algunos otros beneficios generales de la protección intelectual:*

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

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

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

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

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

#### **FERIA PRINCIPAL SELECCIONADA**

***JUSTMAD (Madrid).***

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

- Feria de arte contemporáneo.
- Del 6 al 9 de marzo de 2025.
- Palacio Neptuno.
- Espacio físico: 10 a 17 metros lineales.
- Link para aplicar, términos y condiciones:  
[https://drive.google.com/file/d/1FEwFkYj2hXuao9f8tGeLYfSJqyu1n8JT/view?usp=drive\\_link](https://drive.google.com/file/d/1FEwFkYj2hXuao9f8tGeLYfSJqyu1n8JT/view?usp=drive_link)
- Requerimientos para participar:  
Mandar catálogo disponible  
Propuesta Expositiva  
Portafolio  
Pago del 30%.

### ***¿Por qué la elegimos?***

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

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

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

Opción de plan de contingencia.

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

- Fechas: 6-9 marzo de 2025.

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

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

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

- Pago de Tarifas: Los expositores generalmente deben pagar una tarifa por el espacio de exhibición. Esta tarifa puede variar dependiendo del tamaño y la ubicación del espacio dentro de la feria.
- 
- Selección por Comité: Las solicitudes de participación suelen ser revisadas por un comité de selección de la feria, que evalúa las propuestas basándose en criterios de calidad, innovación y coherencia con la visión de la feria.
-

- Preparación y Montaje: Los expositores son responsables de la instalación y desmontaje de sus obras. La feria proporciona información específica sobre los horarios y las condiciones para el montaje y desmontaje.

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

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

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

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

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

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

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

### Madrid, España.

-Palacio Neptuno.

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

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

#### Madrid: Just Mad

Justificación:

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

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

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

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

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

Otros beneficios:

##### *Visibilidad y Reconocimiento*

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

##### *Networking y Conexiones*

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

##### *Desarrollo Profesional*

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

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

##### **Propuesta expositiva:**

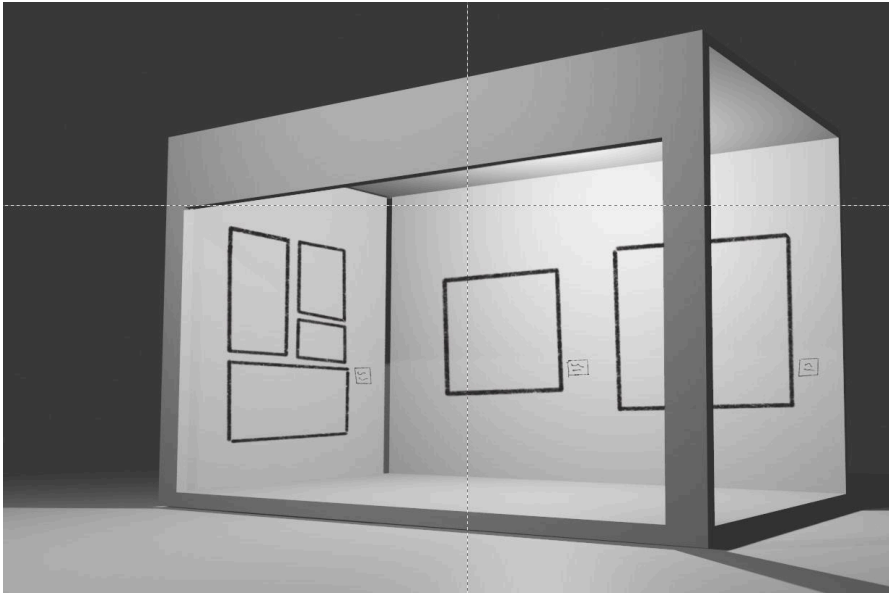
Definir un tema que conecte las obras exhibidas por Pablo, ofreciendo una narrativa coherente y atractiva para el espectador es muy importante. En este caso se centrará en la idea del artista sobre el tema de principio y fundamento, o el “destino” como significado para el ser humano. Sobre este tema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

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

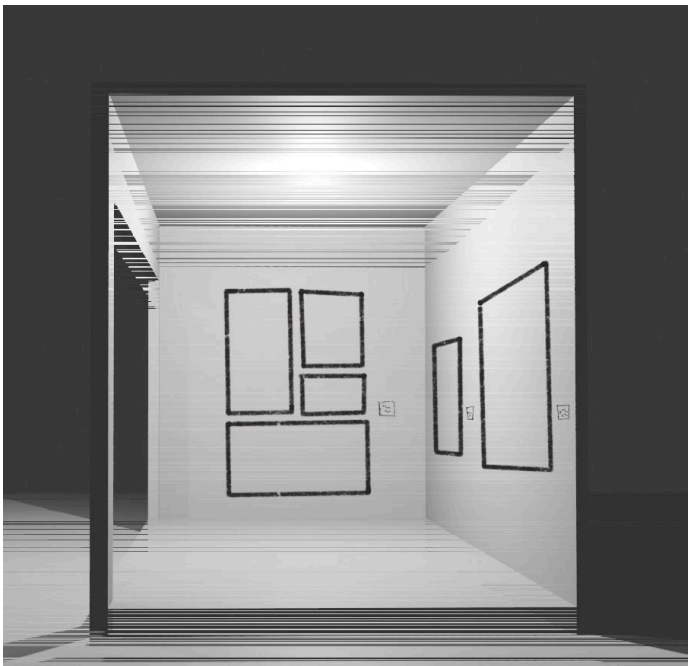
“La dirección de la feria y el Comité de Selección velarán durante el montaje por la adecuación de las obras exhibidas y el proyecto expositivo. También se inspeccionará el montaje del stand, atendiendo a los criterios curatoriales del comité y de la dirección artística, así como su correcta colocación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

##### **Mockup**

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



(Stand JUSTMAD, creación propia, 2024)



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

### **Implementación:**

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

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

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

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

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

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

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

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

##### **❖ ARCO Madrid:**

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

##### **❖ ARTESANTANDER:**

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

feria es el intercambio de cultura y la difusión de arte contemporáneo con el que cuenta esta feria, aparte del vínculo entre galerías con lo cual ya cuenta Pablo.

- **Galerías de Arte:**

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

- **Subastas de Arte:**

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

- **Coleccionismo:**

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

- **Digitalización del Mercado:**

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

## **5.2. Actores claves.**

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

Algunos de los actores clave en España son:

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

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

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

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

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

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

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

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

- Casa Mexico en Madrid.

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

### **5.3. El arte como inversión**

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

*Clase alta: ingresos superiores al 200% de la mediana, por encima de los 30.386 euros anuales o 3.581 euros mensuales. Cuentan con un alto nivel de ingresos y*

*patrimonio, acceso a recursos exclusivos, influencia en la economía y la política, amplias oportunidades de desarrollo y bajo riesgo de exclusión social.*

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

*Alonso, J. L. G. (s. f.). España supone el 1 % del mercado del arte global: ni tan mal. The Conversation.*

<https://theconversation.com/espana-supone-el-1-del-mercado-del-arte-global-ni-tan-mal-224584>

España representa el 1% del mercado global del arte, una cuota baja, pero en 2023 solo seis países la superan: Estados Unidos (45%), Reino Unido (18%), China (17%), Francia (7%), Alemania (2%) y Suiza (2%). En otras palabras, España es la séptima potencia mundial (junto con Japón y Corea del Sur) y la cuarta en la Unión Europea en un mercado dominado por tres países que se reparten el 80% del total.

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

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

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

de este capital, como destaca el informe CEAPI sobre multinacionales iberoamericanas.

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

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

### **6.3. Segmentación por tribus.**

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

#### **Los Digitalistas**

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

#### **Los Tradicionalistas Modernos**

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

#### Los Narrativos

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

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

##### Curaduría de Exhibiciones:

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

##### Marketing y Comunicación:

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

##### Educación y Programas Comunitarios:

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

##### Investigación de Mercado:

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

##### Perfil y características de un coleccionista de arte:

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

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

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

Según Yuri Lopez (2021). *¿Cuál es el perfil de un coleccionista de arte?*, La economía de España es la cuarta más grande de la Unión Europea y la decimocuarta a nivel mundial en términos nominales. En términos de paridad de poder adquisitivo, también se encuentra entre las más grandes del mundo. Según un informe de The Economist del año 2005, España era el décimo país con mayor calidad de vida en el mundo.

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

En España, más del 80% de los artistas encuestados llevan menos de cinco años cotizando, lo que plantea interrogantes sobre el futuro de estos artistas como jubilados. Casi el 50% de los encuestados declara que sus ingresos están por debajo del salario mínimo interprofesional, mientras que solo el 15% puede vivir exclusivamente del arte. Este pequeño grupo coincide en que trabaja de manera constante con galerías y su relación con el mercado es más estable. En contraste,

un 42% de los artistas no mantiene vínculos con las galerías, declara que su situación no es buena y expresa el deseo de formar parte estable del mercado.

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

## 6.5. Perfil cultural del país

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

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

En España, más de 17.000 monumentos, zonas arqueológicas, jardines, sitios y conjuntos históricos están declarados Bien de Interés Cultural (BIC). Este patrimonio extraordinario destaca por su riqueza y diversidad, conservando numerosos ejemplos de diferentes civilizaciones, culturas y épocas históricas que se desarrollaron en el territorio español: desde los íberos y celtas hasta los romanos y árabes, pasando por fenicios, griegos y visigodos. Además, incluye estilos artísticos propios y únicos, como el prerrománico asturiano, la arquitectura mudéjar y el arte andalusí. Por ello, no es sorprendente que España sea el cuarto país con más sitios inscritos en la lista de Patrimonio Mundial de la UNESCO. Ejemplos destacados incluyen las pinturas rupestres de la Cueva de Altamira, los hallazgos de Atapuerca, el Acueducto de Segovia, la Alhambra de Granada, la Mezquita de Córdoba y las catedrales de Sevilla, Burgos y la Sagrada Familia de Barcelona, entre otros. España es, sin duda, un destino cultural imprescindible. (*Turespaña. 2024*)

Los museos españoles albergan algunas de las colecciones más importantes del mundo, con piezas y obras maestras excepcionales. Para conocer a artistas como

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

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

## **7. Propuesta de colaboración**

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

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

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

### **7.1. Definición y objetivos**

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

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

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

*Propuesta de marketing directo: Playeras "Calitex"*

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

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

Para realizar ésta propuesta, nosotros ya contábamos con el contacto directo para la empresa maquiladora de playeras personalizadas, razón por la cual resulta beneficioso para Pablo, puesto que nos ofrecen un descuento por participar con

ellos. Abajo se muestran algunos ejemplos de productos similares que han realizado.



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

### **7.3. Definición de la propuesta**

*Propuesta de marketing: Playeras “Calitext”*

- *Cantidad: 50.*
- *Cotización:*

*Playeras: \$8,120 pesos.*

*Hoodies: \$19,500 pesos.*

COTIZACIÓN

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

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

\_\_\_\_\_  
Firma

\_\_\_\_\_  
Firma

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

**CALITEX GRUPO MAQUILADOR**

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

(352) 105 5181      @grupocalitex      Calitex Grupo Maquilador

- *Diseño/boceto:*



frente



detrás

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

### *Segundo boceto*

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



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

### **7.4. Convenio de colaboración**

*Propuesta de colaboración:*

*Funda para celular*

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

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

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

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



dianapawart [Seguir](#) [Enviar mensaje](#) [🔗](#) [⋮](#)

680 publicaciones 10 mil seguidores 206 seguidos

Diana Paw <sup>®</sup>  
Artes visuales  
By @dianapaw  
📍 Mty  
🗓️ ¡Agenda abierta para ABRIL!  
📦 Envíos a todo mx  
Tienda en línea en reconstrucción 🚧 ⚠️

Le siguen sara\_torres020402 y francisco.romob

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

### Cotización de patrocinio

- Fundas: mil quinientos pesos mexicanos c/u.

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

## **8. Diplomacia cultural**

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

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

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

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

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

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

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

Fundación empresa  
Casa de México  
en España

Correo electrónico

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

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

ENVIAR RESET

Blog  
Contacta  
Área de prensa  
Reserva de espacios

Morfin

Correo electrónico

hectorval06@hotmail.com

Teléfono de contacto

3312200562

En qué podemos ayudarte

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

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

ENVIAR

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

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

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

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

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

La curaduría es el arte de seleccionar, organizar y presentar obras de arte u objetos culturales con el fin de comunicar un mensaje o narrativa específica. Implica una cuidadosa investigación sobre el tema de la exposición y las obras involucradas, así como la contextualización de las mismas dentro de un marco histórico, social o cultural. Los curadores buscan crear una experiencia significativa para el público, ofreciendo interpretaciones y facilitando el diálogo entre las obras y los espectadores. Además, adaptan la presentación al espacio físico disponible, integrando diferentes medios para enriquecer la experiencia visual y sensorial del público.

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

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

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

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

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

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

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

- **Derechos de autor. Abril Gómez**

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

- **Portafolio. Gabriel Sánchez-Mejorada**

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

- **Curaduría y Statement . Talien Corona**

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

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

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

- **Logística - Graciela Velasco**

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

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

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

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

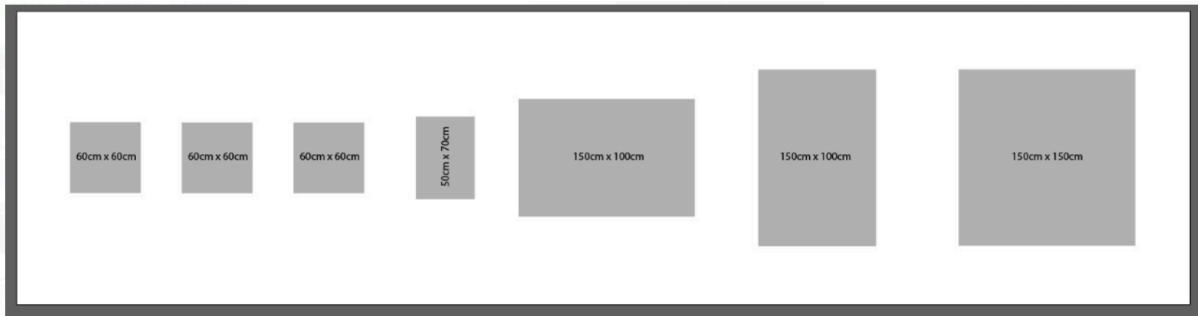
Brinda una perspectiva interna de cómo funcionan las galerías, incluyendo la gestión de exposiciones, las relaciones con los coleccionistas y el manejo financiero.

#### **9.4 Selección de obra.**

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

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

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



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

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

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

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

Tlaquepaque, Jalisco a 3 de julio de 2024

A quien corresponda:

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

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

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

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

Atentamente,

*Talien Corona Ojeda*  
Dra. Talien Corona Ojeda  
Curadora

Centro Interdisciplinario para la Formación y Vinculación  
Social (CIFOVIS)

ITESO, UNIVERSIDAD JESUITA DE GUADALAJARA  
Periférico Sur Manuel Gómez Morán 5585, Col. Iteso  
Tlaquepaque, Jalisco, México, CP 45054  
tel. +52 (33) 3669 3434 fax. +52 (33) 3669 3435  
www.iteso.mx; +52-31-175; Guadalajara, Jalisco, México, CP 45051

ResoluMX



(Carta de postulación, Talien C. 2024)

## 10. Planeación logística.

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

Para poder desarrollar el proceso de exportación de las obras de arte es necesario tomar en cuenta una serie de consideraciones, desde la elección del medio de transporte adecuado hasta la gestión de la documentación necesaria. Cada paso

debe ser cuidadosamente planificado y ejecutado para garantizar que las piezas lleguen a su destino en perfectas condiciones y dentro del marco legal vigente.

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

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

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

#### Obras a embalar

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

#### Materiales necesarios

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

#### Proceso de empaque optimizado

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

Procedimiento:

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

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

Procedimiento:

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

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

Procedimiento:

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

Consideraciones adicionales

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

Resumen de cajas utilizadas:

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

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

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

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

## **10.2 Seguros de transportación.**

### Escenario 1

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

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



CORDOVA PLAZA S.A. DE C.V.  
 ART. 445-B  
 CIUDAD DE MÉXICO, MÉXICO 06400  
 TEL: +52 (55) 5664 7726  
 www.cordovaplaza.com.mx

Ciudad de México, a 27 de Mayo de 2023

**Pablo Morfin**  
**PRE/EST: GS740/24 | EXPORTACIÓN TEMPORAL DE OBRA : "JUST MAD 2025"**  
**Guadalajara -Ciudad de México - Madrid**  
**PRESENTE**

Estimado Pablo,

Nos complace presentarle la siguiente cotización de servicios:

**Logística y Descripción del proyecto:**

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

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

Al finalizar la feria, la obra retornará a origen.

**1 CAJA**

**255 KGS PESO VOLUMEN**

**MEDIDAS ESTIMADAS EN CMS**

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

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

**SERVICIOS ESTIMADOS PARA EXPORTACIÓN**

**Servicios en México**

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

**Servicios en España**

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

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

Córdova Plaza

GS740/24 | 1/2

(Cotización envío Córdova Plaza, Córdova Plaza, 2024)

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

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

**Servicios en México**

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

**RESUMEN DE COSTOS**

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

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

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

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

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

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

**NO INCLUYE**

Seguro de transporte

Servicios no mencionados

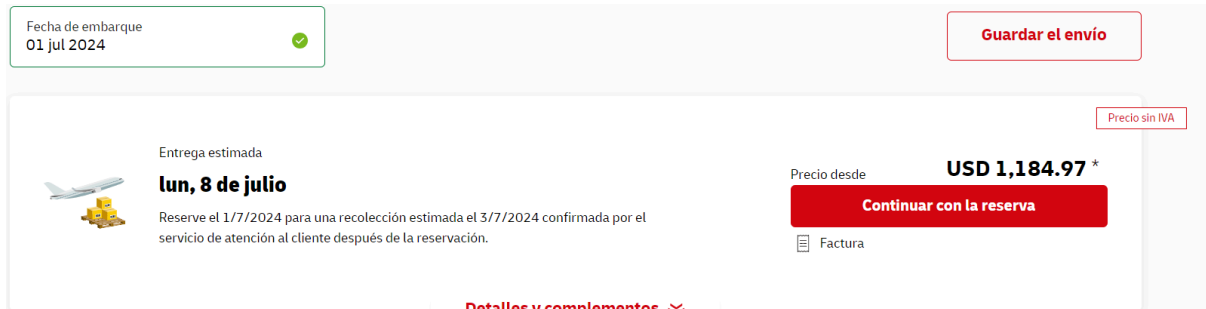
Cualquier consulta adicional, por favor no duden en contactarnos.

Cordialmente,

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

## Escenario 2

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



Fecha de embarque  
01 jul 2024

Guardar el envío

Entrega estimada  
**lun, 8 de julio**  
Reserve el 1/7/2024 para una recolección estimada el 3/7/2024 confirmada por el servicio de atención al cliente después de la reservación.

Precio desde **USD 1,184.97 \***  
Continuar con la reserva  
Factura

Detalles y complementos

(Cotización de envío DHL, DHL, 2024)

### 10.3 Documentos requeridos.

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

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

#### Trámite del Cuaderno ATA:

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

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

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

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

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

#### **11. Análisis financiero.**

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

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

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

## **11.1. Transportación.**

### **Vuelos**

#### *Opción 1 (Económica)*

Precio: 15,813 (Pesos mexicanos)

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

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

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

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

#### *Opción 2 (Clásica)*

Precio: 26,217 (pesos mexicanos)

Reservando con Aeroméxico directamente al 11/06/2024.

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

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

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

#### *Opción 3 (Plus)*

Precio: 33,529 (pesos mexicanos)

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

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

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

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

### **Transporte en la ciudad**

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

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

Precios Madrid City Card:

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

Como opción más económica puede ser el limitar el uso de transportes además de los viajes desde y hasta el aeropuerto, donde el tren es la mejor opción por tan solo 2,6€ y aprovechar lo caminable que es la ciudad. En caso de querer moverse en

automóvil, el precio promedio para moverse del aeropuerto al centro de la ciudad es de €30 (587.06 pesos al 26/06/2024) el cual puede variar entre diferentes servicios como uber, cabify o el tradicional taxi.

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

### Opción 1 (Económica)

**Hostalin Madrid Atocha** - hostel 2 estrellas

Habitación Individual Interior con baño compartido.

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

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

### Opción 2 (Clásica)

**Numa I Script** - Hostal tres estrellas

Habitación individual (baño privado)

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

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

### Opción 3 (Plus)

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

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

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

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

## **Alimentación**

En cuanto al costo de la alimentación, este puede variar dependiendo el presupuesto y la comodidad con la que se quiera hacer el viaje. En la opción más económica, se propone aprovechar las opciones de supermercado y tiendas de

conveniencia cercanas al hospedaje elegido, donde se puede conseguir comida por tan solo 15 euros al día.

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

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

### 11. 3 Costo del espacio físico.

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

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

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

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

### 11.4 Seguros médicos.

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

- **MAPFRE**

## Comparativa seguros de viajes

	Segurviajes <b>Cancelación</b> 24.92 € <span style="background-color: #92d050; padding: 2px;">ME INTERESA</span>	Segurviajes <b>Básico</b> 21.66 € <span style="background-color: #92d050; padding: 2px;">ME INTERESA</span>	Segurviajes <b>Plus</b> 45.03 € <span style="background-color: #92d050; padding: 2px;">ME INTERESA</span>	Segurviajes <b>Total</b> 49.45 € <span style="background-color: #92d050; padding: 2px;">ME INTERESA</span>
<b>COBERTURA DE ASISTENCIA A PERSONAS</b>				
ASISTENCIA MÉDICA POR ENFERMEDAD O ACCIDENTE DEL ASEGURADO DESPLAZADO FUERA DE SU PAÍS DE RESIDENCIA HABITUAL		(LIMITE 25000 EUROS)	(LIMITE 75000 EUROS)	(LIMITE 100000 EUROS)
TRASLADO O REPATRIACIÓN SANITARIA, EN CASO DE ENFERMEDAD O ACCIDENTE DEL ASEGURADO DESPLAZADO		✔	✔	✔
<b>COBERTURA DE EQUIPAJES</b>				
INDEMNIZACIÓN POR PÉRDIDA DEFINITIVA, ROBO O DETERIORO EXTERIOR DEL EQUIPAJE FACTURADO EN VUELO		CERTIFICADO DEL TRANSPORTISTA POR DETERIORO EXTERIOR DEL EQUIPAJE FACTURADO LIMITE 60 EUR POR PERDIDA DEFINITIVA O ROBO DEL EQUIPAJE FACTURADO (LIMITE 500 EUROS)	CERTIFICADO DEL TRANSPORTISTA POR DETERIORO EXTERIOR DEL EQUIPAJE FACTURADO LIMITE 60 EUR POR PERDIDA DEFINITIVA O ROBO DEL EQUIPAJE FACTURADO (LIMITE 1000 EUROS)	CERTIFICADO DEL TRANSPORTISTA POR DETERIORO EXTERIOR DEL EQUIPAJE FACTURADO LIMITE 60 EUR POR PERDIDA DEFINITIVA O ROBO DEL EQUIPAJE FACTURADO (LIMITE 2000 EUROS)
<b>COBERTURA DE GASTOS DE CANCELACIÓN E INTERRUPCIÓN</b>				
GASTOS DE CANCELACIÓN	VIAJE NO CRUCER (LIMITE 500 EUROS)		VIAJE NO CRUCER (LIMITE 1500 EUROS)	VIAJE NO CRUCER (LIMITE 1500 EUROS)
INDEMNIZACIÓN POR INTERRUPCIÓN DEL VIAJE CONTRATADO	(LIMITE 500 EUROS)		(LIMITE 1500 EUROS)	(LIMITE 1500 EUROS)
INDEMNIZACIÓN POR PÉRDIDA DE VISITAS O EXCURSIONES	(LIMITE 500 EUROS)		(LIMITE 500 EUROS)	(LIMITE 1500 EUROS)

(Comparativa seguros de viaje, Mapfre, 2024)

### 11.5 Gastos de representación.

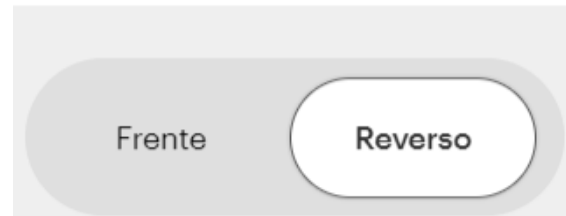
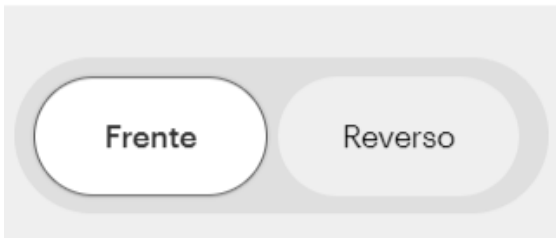
Se recomienda la utilización de tarjetas de presentación para generar futuros contactos comerciales, una opción encontrada es:

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

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



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



(Diseño en Vistaprint studio, creación propia, 2024)

### 11.6 Presupuesto recomendable.

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

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

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

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

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

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

### 11.7 Costos logísticos de la misión.

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

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

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

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

## 12. Carpeta del artista

*Link de la carpeta realizada:*

[https://www.canva.com/design/DAGGFAGem6Y/TS4VOjgaksjiHCov7xiojA/edit?utm\\_content=DAGGFAGem6Y&utm\\_campaign=designshare&utm\\_medium=link2&utm\\_source=sharebutton](https://www.canva.com/design/DAGGFAGem6Y/TS4VOjgaksjiHCov7xiojA/edit?utm_content=DAGGFAGem6Y&utm_campaign=designshare&utm_medium=link2&utm_source=sharebutton)

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

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

### 12.1 Objetivo y características

### *Objetivo*

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

### *Características*

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

### *Consideraciones*

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

## **12.2 Selección de obras**

La selección de obras para la carpeta del artista se determinó con base en las recomendaciones de los asesores especializados del PAP y un profundo análisis en busca del mayor beneficio para Pablo al aplicar a la feria. El artista nos envió gran cantidad de su obra destacada, de esas, se seleccionaron las 15 obras indicadas para comunicar el estilo del artista, en congruencia con el concepto de la feria que reúne artistas emergentes en una ciudad llena de arte clásico.

Aunado a esto, recomendamos que Pablo Morfín pueda modificar su portafolio con base a las necesidades que requiera en un futuro, por ejemplo, se puede modificar

la selección de obras dependiendo a la feria que quiera enviar o dependiendo del receptor de su carpeta (financiamientos, galerías, coleccionistas, etc).



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



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

*Portafolio de Pablo Morfín (2024).*

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

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

### **12.3 Discurso del artista**

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

El discurso quedó de la siguiente manera:

*Discurso del Artista Pablo Morfin.*

*“Mi obra se distingue por un inicio espontáneo, pero mi proceso es ordenado. Comienzo con un sketch que se convierte en un boceto digital para transformarlo en una pintura al óleo sobre lienzo. Mis temas son variados, giran en torno a la introspección, se basan en la psicología y en la espiritualidad. Mi discurso visual narra historias y fantasías y de esta forma conecto lo consciente y lo inconsciente.*

*En mis cuadros encuentro inspiración en obras como Macario, la Divina comedia de Dante, varias mitologías y leyendas, también cuentos de fantasmas, juegos de video, animaciones y filmes.*

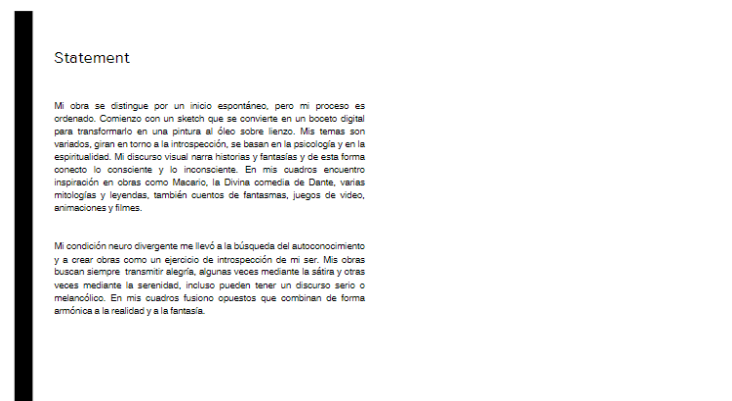
*Mi condición neuro divergente me llevó a la búsqueda del autoconocimiento y a crear obras como un ejercicio de introspección de mi ser. Mis obras buscan siempre transmitir alegría, algunas veces mediante la sátira y otras veces mediante la serenidad, incluso pueden tener un discurso serio o melancólico.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

## 12.4 Formato y presentación de la carpeta

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



*Portafolio de Pablo Morfín (2024).*



*Portafolio de Pablo Morfín (2024).*

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



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

*Portafolio de Pablo Morfín (2024).*

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

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

Contar con apoyo de financiamiento para asistir a una feria internacional puede ser un factor decisivo en la carrera de un artista. Este tipo de respaldo no solo cubre los costos asociados con el viaje, alojamiento y participación, sino que también abre puertas a oportunidades invaluablees para el crecimiento profesional. Participar en una feria internacional permite al artista exponer su obra a un público más amplio y diverso, incluyendo coleccionistas, galeristas y críticos de arte de renombre. Además, facilita el networking con otros artistas y profesionales de la industria, lo que puede resultar en futuras colaboraciones y proyectos.

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

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

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

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

#### *Opciones financiamiento nacional gubernamental:*

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

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

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

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

#### *Patrocinio nacional*

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

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

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

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

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

### ***Alternativas de financiamiento internacional.***

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

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

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

- Volkswagen México: Patrocina eventos culturales como el Festival Cervantino y apoya a artistas a través del programa "Volkswagen Arte".
- Cemex: Reconocida por su compromiso con la cultura mexicana, patrocina eventos como el Festival Cervantino y el Premio Nacional de Artes Plásticas.
- Banamex: Respalda iniciativas culturales a través de la Fundación Banamex y colabora con instituciones como el Palacio de Bellas Artes.
- BMW: Brinda apoyo a artistas y eventos culturales a través de BMW Guggenheim Lab y BMW Art Car Project.
- Fundación Jumex: Institución dedicada al Arte Contemporáneo con el objetivo de convertirse en un laboratorio para la experimentación e innovación en las artes.

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

- Para poder llevar a cabo el proyecto, es necesario que el artista se dé de alta en el SAT.

- Recomendamos facturar sus gastos y costos.

## Bibliografía

- Alonso, J. L. G. (s. f.). España supone el 1 % del mercado del arte global: ni tan mal. The Conversation. <https://theconversation.com/espana-supone-el-1-del-mercado-del-arte-global-ni-tan-mal-224584>
- ARTEINFORMADO. (s. f.). JustMad - 2024, Feria de arte, mar 2024 | ARTEINFORMADO. <https://www.arteinformado.com/agenda/f/justmad-2024-223423>
- Banksy. (2024). Instagram. <https://www.instagram.com/banksy/>
- ChatGPT. (2024). OpenAI. <https://chatgpt.com/c/588ba9c6-a6ab-4427-8a43-bcec3900db1e>
- ¿Cuál es el perfil de un coleccionista de arte? (2021, 7 noviembre). Yuri López Kullins. Galería de Arte En México y España. <https://yurilopezkullins.com/2021/11/07/cual-es-el-perfil-de-un-coleccionista-de-arte/>
- Exportación e Importación Temporal de Mercancías mediante “Cuadernos ATA” – ANAM. (2024). <https://anam.gob.mx/exportacion-e-importacion-temporal-de-mercancias-mediante-cuadernos-ata/>
- Espacios para eventos en Madrid - Palacio Neptuno. (s. f.). Palacio Neptuno. <https://www.palacioneptuno.com/>
- García, N. El consumo cultural: una propuesta Teórica. Pág 26-49.
- Hybrid Art. (2024, 20 mayo). Hybrid Art Fair - Feria de arte contemporáneo. <https://hybridart.es/fair/>
- INAH. (2024). <https://www.ventanillaunica.gob.mx/movil/Tramites/INAHMov/MonumBienes/UCEM013027>
- Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial (IMPI). (s.f.). Inicio. IMPI. <https://www.impi.gob.mx/>
- Instituto Nacional del Derecho de Autor (Indautor). (s.f.). Inicio. Indautor. <https://indautor.gob.mx/>
- JUSTMAD. (2024). <https://justmad.es/ed-anteriores/2024>

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

internacionales. Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Occidente.  
<https://docs.google.com/document/d/1NhDUirWk4UwOv6MhOg1CrJSYmidazuSOrAQnMbtRz5g/edit?usp=sharing>


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

## Anexos

### 1. Portafolio

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

### 2. JUSTMAD 2025 Aplicación

 JUSTMAD 2025 APLICACIÓN.pdf

### 3. Excel presupuesto

 JUSTMAD 2024.xlsx

### 4. Curaduría por expertos

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