

INSTITUTO TECNOLÓGICO Y DE ESTUDIOS SUPERIORES DE OCCIDENTE

DEAM: Departamento de Economía, Administración y Mercadología

ECONOMÍA SOLIDARIA Y TRABAJO DIGNO.

PROYECTO DE APLICACIÓN PROFESIONAL (PAP)

Programa Desarrollo de Estrategias Comerciales Nacionales e Internacionales



**ITESO, Universidad
Jesuita de Guadalajara**

3J04 Inteligencia Cultural y Comercial para los Negocios Internacionales

**Internacionalización de la obra del artista Natalia Flores Flores
misión Madrid**

PRESENTAN

Programas educativos y Estudiantes

Lic. en Administración de Empresas y Emprendimiento Laura López Berecochea

Lic. en Administración de Empresas y Emprendimientos Pablo Rangel Bezanilla

Lic. en Comercio y Negocios Internacionales Jorge Del Moral González

Lic. en Comercio y Negocios Internacionales Jaime Emiliano Favela Caro

Lic. Arte y Creación Andrea Villa Velázquez González

Profesor PAP: Mtra. Mariana Luna Camacho

Tlaquepaque, Jalisco, al 15 de mayo 2025

ÍNDICE

Contenido

REPORTE PAP

Presentación Institucional de los Proyectos de Aplicación Profesional

Resumen

1. Ciclo participativo del Proyecto de Aplicación Profesional

1.1 Entendimiento del ámbito y del contexto

1.2 Caracterización de la organización

1.3 Identificación de la(s) problemática(s)

1.4. Planeación de alternativa(s)

1.5. Desarrollo de la propuesta de mejora

1.6. Valoración de productos, resultados e impactos

1.7. Bibliografía y otros recursos

1.8. Anexos generales

2. Productos

3. Reflexión crítica y ética de la experiencia

3.1 Sensibilización ante las realidades

3.2 Aprendizajes logrados

REPORTE PAP

Presentación Institucional de los Proyectos de Aplicación Profesional

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

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

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

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

El Reporte PAP consta de tres componentes:

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

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

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

Resumen

Este trabajo se desarrolló en el marco del PAP Inteligencia Cultural y Comercial para los Negocios Internacionales P2025, con el propósito de apoyar la internacionalización de la artista mexicana Natalia Flores. El objetivo principal fue facilitar su participación en la feria de arte Artist360 en Madrid, como una estrategia para posicionarla en nuevos mercados y ampliar su visibilidad internacional.

Durante el periodo de trabajo, se diseñó un plan estratégico que incluyó entrevistas con la artista, asesorías con expertos en arte contemporáneo y comercio exterior, investigación documental, visitas de campo y trabajo colaborativo entre estudiantes del ITESO. La metodología se basó en la lógica de proyectos, con etapas de diagnóstico, planeación, ejecución y evaluación.

Entre los productos más relevantes se encuentran:

- Plan detallado de inscripción y participación en la feria Artist360.
- Propuesta de diseño para el stand de exhibición.
- Propuesta de portafolio, catálogo de obra y un rediseño del certificado de autenticidad.
- Propuesta de artículos promocionales como postales, termos intervenidos con su estilo Fragmentado y un libro de dibujo inspirado en su obra.
- Proceso de operación aduanera del proyecto
- Listado de documentación, requisitos, elementos clave y riesgos de la internacionalización
- Lineamientos para el registro de obras en INDAUTOR y marca en IMPI.
- Propuesta de embalaje, empaque y seguros en la transportación
- Estrategia de fortalecimiento de presencia en redes sociales.
- Estrategias para reducir el costo en la cadena logística y huella de carbono.

Estos resultados brindan a la artista las herramientas necesarias para presentar su obra en un entorno internacional competitivo, esto favorece al crecimiento de su red de contactos, oportunidades de venta y le brinda reconocimiento profesional.

1. Ciclo participativo del Proyecto de Aplicación Profesional

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

Para el desarrollo de este Proyecto de Aplicación Profesional se emplearon metodologías tanto cualitativas como cuantitativas, enmarcadas dentro del enfoque del Ciclo Participativo PAP. Primero se realizó una investigación documental en internet para conocer el panorama actual del mercado del arte local, se buscaron ferias internacionales en las que Natalia Flores podría participar y se analizó el contexto de la ciudad de la feria que es en Madrid, donde se analizaron problemáticas del mercado artístico, los agentes involucrados y los requisitos para exportar obra y participar en la feria. También se llevaron a cabo entrevistas con la artista, lo cual permitió conocer sus intereses, trayectoria y necesidades específicas. Con base en todo lo obtenido, se diseñó un plan de acción orientado a la participación de Natalia en la feria Artist360 en Madrid. Esta etapa incluyó la planificación logística y económica para su participación, la elaboración de un portafolio profesional con su statement y semblanza y su catálogo de obras actualizado. Además, se definieron los pasos para la protección legal de sus piezas y una propuesta de mejora en su posicionamiento en redes sociales, así como la creación de productos promocionales para darse a conocer.

Durante la fase de ejecución se desarrollaron las propuestas concretas: carpeta profesional, plan logístico con costos estimados, registro de marca y obras, y materiales promocionales. Se contó con la colaboración activa de Natalia y el acompañamiento de expertos en arte contemporáneo y comercio exterior. Se valoraron los productos finales con el apoyo de los asesores y de los integrantes del equipo. Las propuestas fueron ajustadas según la retroalimentación recibida, donde se aseguró su viabilidad para lograr la internacionalización. Este trabajo, que se realizó en conjunto entre el equipo PAP, la artista

y especialistas, permitió consolidar una estrategia sólida para posicionar su obra en un mercado internacional competitivo.

1.1 Entendimiento del ámbito y del contexto

Para este proyecto es importante reconocer que el arte es una forma de expresión, inclusión y representación, especialmente en este caso cuando hablamos de artistas neurodivergentes, donde históricamente tienen menos espacios de visibilidad. Natalia Flores es una artista plástica emergente de Guadalajara, autodidacta y diagnosticada con autismo/Asperger, ella encontró en el arte un medio para comunicar su percepción del mundo. Desarrolló su propio estilo, *Fragmentado* y recurre a elementos como las manos para plasmar lo que con la boca no quiere comunicar. Desde una metodología mixta, se combinaron herramientas cualitativas y cuantitativas para entender tanto el contexto de su obra como el del mercado del arte, con enfoque en Jalisco, donde reside y en España, donde se llevará a cabo su participación en la feria.

Tomando esto en cuenta se realizó un análisis completo sobre las implicaciones logísticas de internacionalizar a Natalia, se investigó sobre las ferias de arte más relevantes, el panorama actual del mercado, los actores clave, requisitos legales, procesos complejos de operación aduanera y los desafíos que enfrentan los artistas independientes. También se analizó cómo se valoran las industrias culturales en lo económico y social, donde se destacó que en Jalisco, este sector representa el 3% del PIB estatal (El Informador, 2024). La información se apoya en entrevistas, asesorías con especialistas, revisión de políticas públicas, y búsqueda documental. Se destaca que aunque hay mucho talento, todavía hacen falta espacios accesibles y estrategias claras para comercializar y proteger el trabajo artístico. Por eso, la participación de Natalia, en la feria Artist360 en Madrid, representa una gran oportunidad para profesionalizar su carrera y conectar con nuevos públicos, además de posicionar su propuesta en un contexto internacional, desde una mirada que celebra la diversidad y la inclusión.

1.2 Caracterización de la organización

El Proyecto de Aplicación Profesional (PAP): Inteligencia Cultural y Comercial para los Negocios Internacionales, tiene como objetivo impulsar la proyección internacional de

artistas emergentes, en este caso el de Natalia Flores, una artista plástica autodidacta de Guadalajara cuya obra refleja una visión única del mundo desde su neurodivergencia.

Este PAP busca integrar distintas áreas como la gestión cultural, la logística de exportación, el diseño de portafolios, la protección legal de obras y estrategias de posicionamiento digital. El escenario principal de trabajo fue el entorno académico del ITESO, en colaboración con Natalia y especialistas en arte contemporáneo y comercio exterior, quienes brindaron asesoría clave en el desarrollo del proyecto.

Se realizaron acciones como la creación de su portafolio y catálogo de obras, la propuesta de productos promocionales, el rediseño del certificado de autenticidad y la planeación estratégica para su participación en la feria Artist360 en Madrid, en el que se incluyó un presupuesto a detalle, un plan logístico y los pasos para la exportación de sus obras. Además, se propusieron herramientas para fortalecer su presencia digital y estrategias para registrar su marca y obra en INDAUTOR e IMPI.

Este PAP se caracteriza por su enfoque colaborativo entre estudiantes de distintas disciplinas, donde cada integrante contribuyó con conocimientos específicos para lograr que Natalia cuente con las herramientas necesarias para expandir su carrera artística a nuevos mercados internacionales. Los integrantes de este proyecto y sus aportes son los siguientes:

Pablo Rangel Bezanilla (Lic. Administración de Empresas y Emprendimiento):

En el proyecto, participé en la elaboración del análisis financiero de la misión comercial internacional, detallando costos como transportación, hospedaje, alimentación, seguros, y otros gastos operativos. Además, colaboré en la selección de proyectos, evaluando ferias y misiones con proyección internacional, y contribuí en la fundamentación del trabajo mediante la descripción del artista, su contexto en las industrias culturales y la justificación de su participación.

Laura López Berecochea (Lic. Administración de Empresas y Emprendimiento):

Proceso de selección e investigación sobre la feria internacional junto con justificación, beneficios y propuesta de intervención del espacio durante la participación; Evaluación y recomendaciones de estrategias para el posicionamiento en redes sociales; Programas de fomento, apoyos y financiamiento para participar en ferias, bienales y misiones

internacionales.

Andrea Villa Velázquez González (Lic. Arte y Creación)

Mi principal aportación dentro del proyecto se centró en el desarrollo del apartado 7, donde trabajé sobre la Propuesta de valor agregado internacional del producto artístico. En esta sección, me encargué de elaborar la carpeta del artista, el catálogo de su obra, escribir el statement y semblanza y explicar la colaboración con curadores y la importancia de la protección de marca y derechos de autor. Asimismo, diseñé una propuesta integral de artículos promocionales, el certificado de autenticidad de la obra, y colaboré en la propuesta de intervención del espacio de exhibición. También trabajé en la propuesta de relaciones públicas internacionales, que incluyó la creación de materiales como el libro de dibujo basado en obras de Natalia Flores, el termo grabado con su estilo, postales y los Qrs. Además de esta sección, participé junto con Laura en la elaboración de la Valoración de obra internacional, y brindé apoyo puntual en la fundamentación teórica del trabajo y en la redacción del contexto del arte.

Jorge del Moral González (Lic. Comercio y Negocios Globales):

Mi participación en este proyecto se centró principalmente en el desarrollo integral de la planeación logística y aduanera de la misión comercial internacional, que representa el eje central de mi formación profesional, y del objetivo principal de mi PAP. Me encargué de investigar y estructurar los apartados relativos a los tipos de exportación, trámites aduanales, seguros, embalaje, Incoterms y la propuesta Landed Cost. Asimismo, realicé el análisis comparativo entre exportación temporal y definitiva, y elaboré las cotizaciones logísticas con escenarios económicos para garantizar la viabilidad del envío de las obras a España.

Adicionalmente, colaboré en la identificación de la problemática del proyecto, en la decisión estratégica de elegir la feria Artist360 en Madrid, y elaboré el apartado sobre el perfil cultural del país destino bajo el modelo de Hofstede. También desarrollé los apartados personales de sensibilización ante las realidades y aprendizajes logrados, así como la valoración de productos y resultados del proyecto, con un enfoque crítico y

profesional.

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

Mi participación en este proyecto se enfocó principalmente en el desarrollo del eje logístico junto con Jorge, abarcando desde la planeación aduanera hasta el análisis detallado de costos y escenarios de exportación. Juntos nos encargamos de investigar, estructurar y documentar todos los aspectos relacionados con el envío internacional de las obras: tipos de exportación, trámites legales, régimen aduanal, seguros de transportación, propuesta Landed Cost, embalaje especializado y riesgos logísticos. Esta parte representó una aplicación directa de los conocimientos adquiridos durante mi carrera universitaria.

Además de la logística, colaboré en decisiones clave tanto creativas como estratégicas a lo largo del proyecto. Participé en la definición de la feria internacional Artist360 en Madrid como el destino ideal para la internacionalización de la artista, y también contribuí en la redacción de apartados como las características generales del mercado del arte en Jalisco, el arte como inversión, y el impacto social y económico de las industrias culturales.

También trabajé en los puntos relacionados con el perfil del consumidor de arte en España y el perfil del coleccionista, lo cual nos permitió alinear las estrategias comerciales y de posicionamiento del proyecto con el mercado objetivo. A lo largo del proceso, mantuve un enfoque colaborativo, manteniendo un enfoque técnico claro, pero también considerando el contexto real de la artista y los objetivos del PAP de forma práctica y realista.

1.3 Identificación de la(s) problemática(s)

Durante el desarrollo del PAP, el equipo identificó diversas problemáticas que afectan directamente la posibilidad de internacionalizar la obra de la artista Natalia Flores. A partir del diagnóstico colaborativo realizado con la artista y del análisis de experiencias previas de PAP similares, se reconoció que uno de los principales obstáculos es la falta de acceso a herramientas administrativas y legales necesarias para exportar obra artística desde México hacia ferias internacionales.

Una de las problemáticas más visibles fue la ausencia de facturas con complemento de exportación, indispensables para la gestión del pedimento aduanal. Este documento es clave

para iniciar el proceso logístico de envío de obras al extranjero, y su falta puede generar retrasos, costos adicionales o incluso la imposibilidad de exportar. Adicionalmente, se detectó que Natalia no contaba con un expediente legal completo para darse de alta con un agente aduanal, lo cual implicó asesorarla sobre documentación fiscal, requisitos del SAT y criterios normativos para que sus piezas fueran transportadas legalmente.

Otra problemática relevante fue la ausencia de experiencia previa en procesos logísticos internacionales por parte de la artista, lo que la ponía en una situación de vulnerabilidad ante decisiones relacionadas con seguros, embalaje especializado, regulaciones internacionales y costos de retorno en caso de que las obras no se vendieran. El equipo PAP identificó que muchos artistas emergentes enfrentan estos mismos retos al tratar de incursionar en ferias fuera del país, y que la falta de orientación en estas áreas limita significativamente su proyección profesional.

También se detectó que, aunque la propuesta artística de Natalia es sólida, aún no contaba con un portafolio profesional completo, ni con materiales promocionales adecuados que reflejarán el valor de su obra en un entorno competitivo como lo es una feria internacional. Asimismo, se identificó la necesidad de fortalecer su presencia digital, ya que muchas relaciones y ventas en el mercado del arte actual se inician a través de redes sociales o plataformas especializadas.

Por último, surgió la preocupación sobre la viabilidad económica del proyecto, en caso de que las obras no se vendieran en Madrid. La falta de previsión financiera para cubrir los costos de retorno representa un riesgo tangible para la artista, por lo que se consideró fundamental incluir estrategias de respaldo y escenarios logísticos alternativos dentro de la planeación.

Este conjunto de problemáticas, abordadas desde una perspectiva interdisciplinaria, permitió al equipo PAP diseñar una estrategia integral que atendiera tanto los aspectos creativos como los logísticos, legales y promocionales del proceso de internacionalización.

1.4. Planeación de alternativa(s)

El proyecto inició con la conformación del equipo PAP y una primera reunión con la artista Natalia Flores, en la que pudimos conocer a fondo su trayectoria, su estilo artístico Fragmentado y las barreras que ha enfrentado para exponer su obra en el extranjero. A partir de ese primer acercamiento, comenzamos a trabajar en la recolección de información sobre su situación actual, revisando su portafolio, redes sociales, entrevistas pasadas y experiencias en exposiciones colectivas. Este diagnóstico inicial fue clave para identificar tanto su potencial artístico como los aspectos que necesitaban profesionalizarse para lograr su internacionalización.

En conjunto con la artista, se discutieron distintos escenarios posibles para ampliar su visibilidad fuera de México. Tras analizar distintas ferias y mercados, se definió como mejor alternativa su participación en la feria Artist360 en Madrid, por tratarse de un espacio abierto a artistas independientes y por el perfil del público que asiste. Esta decisión fue validada con Natalia, quien expresó interés en posicionarse en Europa y compartió la necesidad de estructurar su participación de forma profesional, tanto en lo legal como en lo logístico y promocional.

A partir de la elección de la feria, se desarrolló un plan estratégico dividido por áreas clave. Se comenzó con el rediseño de su portafolio, el catálogo de obras y el certificado de autenticidad, cuidando la coherencia visual con su estilo. Al mismo tiempo, se diseñaron artículos promocionales como libretas, postales y un termo intervenido, pensados como herramientas para conectar con el público durante la feria. Paralelamente, se trabajó en la mejora de su presencia digital, identificando puntos clave en su comunicación en redes sociales.

Una parte importante del proceso fue la planificación logística, para lo cual se cotizó el envío internacional puerta a puerta con una empresa especializada. Este proceso duró aproximadamente tres semanas, ya que incluyó la definición del tipo de exportación (temporal o definitiva), el análisis de costos (landed cost), la validación del embalaje con crate certificado bajo la norma NIMF 15, y la gestión de documentación aduanal y fiscal.

También se avanzó en temas legales: se elaboró el aviso para INBAL como parte del trámite de exportación de obra, y se establecieron los pasos a seguir para el registro de marca en el IMPI y derechos de autor en INDAUTOR. Todo esto se complementó con la elaboración de un manual operativo que documenta el proceso y le servirá a Natalia como guía para futuras participaciones internacionales.

El plan se organizó de forma cronológica, distribuyendo las actividades en 12 semanas. Cada integrante del equipo asumió responsabilidades según su perfil, manteniendo una comunicación constante con la artista.

1.5. Desarrollo de la propuesta de mejora

Durante el Proyecto de Aplicación Profesional las actividades realizadas por el equipo nacen de un análisis e investigación hacia Natalia Flores como marca y artista emergente de Jalisco. Al ser un equipo multidisciplinario esto nos permitió poder abarcar más temas con un mayor número de herramientas de apoyo. En este punto del proyecto se identificaron problemáticas, objetivos y aportes de este mismo.

Las actividades realizadas empiezan por una entrevista profunda a Natalia en la cual se identificaron los avances en su carrera y las áreas de oportunidad, tomando en cuenta esto se hizo una investigación de ferias internacionales que serían de beneficio en la carrera de Natalia. Con la feria seleccionada, Art360 en Madrid, se pudo empezar a revisar todo el tema logístico, que se necesita hacer para lograr esta participación internacional, costos necesarios, estrategias de reducción en costos y huella de carbono, documentación, requisitos legales, empaque y embalaje y cotizaciones; todo esto tomando en cuenta el aumento de precios a las diferentes categorías de obras de Natalia (tamaño grande, mediano, pequeño y esculturas).

Tendiendo en cuenta que todo el proyecto va dirigido a Madrid, se desarrolló un análisis de mercado en donde se elaboró una segmentación socioeconómica del país, características del consumidor del arte y del coleccionista de arte en España, segmentación por tribus y un

perfil cultural de España de Hofstede en donde se habla de las culturas a manera de comparaciones de las mismas alrededor del mundo.

La elaboración de un catálogo, portafolio (con statement y semblanza de artista) y propuesta de un nuevo certificado de autenticidad fueron necesarias para la convocatoria de la feria por lo que también fueron elaboradas, estas al ser en Madrid, no fue requerido que fueran también bilingües. De igual manera se elaboraron productos promocionales relacionados a la marca del artista, siguiendo una uniformidad y congruencia en la paleta de colores y diseño.

Por medio de un análisis de redes sociales se hizo una propuesta de estrategias digitales para lograr mayor interacción con seguidores y clientes potenciales. Se realizó también un análisis financiero de la misión comercial internacional en donde se hizo una selección de diferentes presupuestos desde transporte, hospedaje y alimentación a gastos de representación, artículos promocionales y gastos de la misión internacional. Debido a los altos costos de todo lo antes mencionado se hizo también una investigación de los posibles programas de fomento, apoyos y financiamiento para poder participar en ferias ya sean locales, nacionales o internacionales que vayan acorde a las necesidades y objetivos de Natalia.

1.6. Valoración de productos, resultados e impactos

La experiencia del Proyecto de Aplicación Profesional con Natalia Flores representó un proceso significativo tanto para el equipo como para la artista, ya que permitió abordar de manera integral las problemáticas previamente identificadas. A lo largo del semestre, se lograron desarrollar productos concretos que contribuyen de forma directa a la profesionalización y preparación logística de la artista para su participación internacional, especialmente en la feria *Activando los Ecosistemas Artísticos* en Madrid.

Entre los resultados más relevantes se encuentran la elaboración de un portafolio profesional completo, una propuesta sólida de catálogo de obra, una semblanza artística clara y alineada al perfil de la feria, materiales promocionales como postales y una libreta intervenida, así como una guía de acciones para fortalecer su presencia digital. También se

diseñó una estrategia logística detallada, que incluyó el embalaje certificado, el costeo de exportación en diferentes escenarios (temporal y definitiva), la validación del régimen aduanero correcto y la propuesta de seguros según el tipo de envío. Todo ello se estructuró con base en información verificada, cotizaciones reales, análisis de riesgos y cumplimiento normativo, como el régimen de exportación temporal según la Ley Aduanera.

El impacto más evidente ha sido dotar a Natalia de herramientas prácticas y aplicables para concretar una internacionalización responsable, legal y financieramente viable. Además, este proyecto permitió visibilizar el trabajo de una artista neurodivergente, aportando al objetivo mayor de inclusión en las industrias culturales. Desde lo social, el trabajo también abrió puertas para reflexionar sobre la accesibilidad del arte, el papel de las ferias como espacios de encuentro y el valor de la colaboración entre artistas, especialistas y estudiantes.

A pesar de los avances, aún existen aspectos pendientes que podrían abordarse en una siguiente etapa del PAP. Uno de ellos es continuar fortaleciendo la presencia comercial de la artista en plataformas internacionales de venta de arte digital y físico, así como generar alianzas con galerías europeas para darle continuidad a su posicionamiento. También sería importante avanzar en el desarrollo de un plan financiero de mediano plazo, que contemple la sostenibilidad de futuras participaciones internacionales, así como gestionar mecanismos de apoyo institucional o becas especializadas para artistas independientes.

En suma, la experiencia PAP no solo brindó soluciones a los retos iniciales, sino que construyó una base sólida para que Natalia continúe creciendo profesionalmente en un mercado internacional, al tiempo que el equipo de estudiantes puso en práctica competencias de comercio internacional, gestión cultural y análisis logístico en un escenario real y comprometido con el entorno.

1.7. Bibliografía y otros recursos

- Aeroméxico. (n.d.). Reserva opciones de vuelo: Guadalajara – Madrid – Guadalajara. Aeroméxico. Recuperado de

https://www.aeromexico.com/es-mx/reserva/opciones?itinerary=GDL_MAD_2025-09-14.MAD_GDL_2025-09-17&leg=1&travelers=A1_C0_I0_PH0_PC0

- Art3f. (2025). Art3f Paris International Art Fair. Recuperado el 6 de febrero de 2025 de <https://www.art3f.fr/paris/>
- Art3f. (2025). International Contemporary Art Fair [Fotografía]. <https://www.art3f.fr/paris/>
- ARTEINFORMADO. (s. f.). Primer informe sobre 100 activos coleccionistas de arte latinoamericano. Actualidad. <https://www.arteinformado.com/magazine/n/primer-informe-sobre-100-activos-coleccionistas-de-arte-latinoamericano-5421>
- Artist 360 Art Fairs S.L. (2024). Semana Internacional del Arte Contemporáneo [Fotografía]. <https://www.artist360madrid.com/>
- Artist 360. (s. f.). ¿Qué es Artist 360? Artist360. <https://www.artist360madrid.com/la-feria>
- As. (2024, enero 15). El local de Chamberí que reparte 100 pizzas gratis para celebrar su apertura: Así son las portafoglio de Pizza Wallet. As. Recuperado de https://as.com/tikitakas/ocio/el-local-de-chamberi-que-reparte-100-pizzas-gratis-para-celebrar-su-apertura-asi-son-las-portafoglio-de-pizza-wallet-n/?utm_source
- Asociación Cultural del Coleccionismo de Arte (ACCA). (s. f.). Coleccionismo de arte. Recuperado de <https://coleccionismodearte.es/>
- AXA Schengen. (n.d.). Seguro de viaje Schengen desde México. AXA Schengen. Recuperado de <https://www.axa-schengen.com/es/seguro-viaje/visite-schengen/mexico>
- Ayuntamiento de Madrid. (2023). Renta media de los hogares en distritos de Madrid. Recuperado el 25 de febrero de 2025 de <https://www.madrid.es/UnidadesDescentralizadas/UDCEstadistica/Nuevaweb/Econom%C3%ADa/Renta/Urban%20Audit/urban>
- Booking.com. (n.d.). Confortel Pio XII. Booking.com. Recuperado de <https://www.booking.com/hotel/es/confortelpioxii.es.html>
- Bupa Salud. (n.d.). Bupa Salud. Bupa Salud. Recuperado de <https://www.bupasalud.com.mx/>

- CaixaBank Research. (2023). Ficha de la Comunidad de Madrid. Recuperado el 25 de febrero de 2025 de <https://www.caixabankresearch.com/es/publicaciones/fichas-comunidades-autonomas/comunidad-madrid>
- Chanito.Pruebas. (2025, 11 marzo). Proyecta 2025: Jalisco aumenta fondos para la producción cultural - Tráfico ZMG. Tráfico ZMG. <https://traficozmg.com/2025/03/proyecta-2025-jalisco-aumenta-fondos-para-la-produccion-cultural/>
- Comunidad de Madrid. (2024). Notas de coyuntura económica de la Comunidad de Madrid. Recuperado el 25 de febrero de 2025 de https://www.comunidad.madrid/sites/default/files/doc/economia/notas_de_coyuntura_economica_de_la_cm_diciembre_2024.pdf
- Convocatoria 6a Jornada de Artistas 2025. (s. f.). Relaciones Exteriores. <https://consulmex.sre.gob.mx/riodejaneiro/index.php/pt/avisos/179-convocatoria-6a-jornada-de-artistas-2025>
- De Cultura, S. (s. f.). Jóvenes creadores. gob.mx. <https://www.gob.mx/cultura/acciones-y-programas/jovenes-creadores#:~:text=El%20programa%20otorga%20becas%20econ%C3%B3micas,creadores%20y%20fomenta%20la%20interdisciplina&text=Apoya%20a%20j%C3%B3venes%20de%2018,creadores%20y%20fomenta%20la%20interdisciplina.&text=Gui%C3%B3n%20radiof%C3%B3nico%20en%20Letras%20en%20Lenguas%20Ind%C3%ADgenas.>
- Directo al Paladar. (2024, enero 15). Estos 32 nuevos restaurantes estrella Guía Michelin 2025: Cómo, dónde están, cuánto cuestan. Directo al Paladar. Recuperado de https://www.directoalpaladar.com/viajes/estos-32-nuevos-restaurantes-estrella-guia-michelin-2025-como-donde-estan-cuanto-cuestan?utm_source
- Durán Subastas. (2020, diciembre 3). El coleccionismo de arte. Recuperado de <https://blog.duran-subastas.com/coleccionismo-y-coleccionista/>
- Eduardo, F. F., & Eduardo, F. F. (2023, 29 diciembre). ¿Qué hay en la mente de los coleccionistas de arte? Lanzarote Art Gallery. <https://lanzaroteartgallery.com/que-hay-en-la-mente-de-los-coleccionistas-de-arte/>

- El Informador. (2024, 31 de julio). UNESCO: Revelan el impacto de la cultura en Jalisco. Recuperado de <https://www.informador.mx/cultura/UNESCO-Revelan-el-impacto-de-la-Cultura-en-Jalisco-20240731-0207.html>
- El País. (2024, octubre 2). Una noche por 120 euros en el Four Seasons: De los colchones inflables a las estrellas Michelin. El País. Recuperado de <https://elpais.com/espana/madrid/2024-10-02/una-noche-por-120-euros-en-el-four-seasons-de-los-colchones-inflables.html>
- Etsy. (s.f.). Acerca de Etsy. <https://www.etsy.com/mx/about>
- Expo Guadalajara. (2025, 9 abril). 54° Congreso Latinoamericano de la Industria de Ferias y Exposiciones 2025 - Expo Guadalajara. <https://expoguadalajara.mx/events/54-congreso-latinoamericano-de-la-industria-de-ferias-y-exposiciones-2025/>
- Franquearte. (2025). Activando: Los ecosistemas artísticos. Recuperado el 6 de febrero de 2025 de <https://app.datarte.art/convocatorias/franquearte>
- Fundación Botín. (2025, 10 febrero). Becas de Artes Plásticas | Becas para Artistas. <https://fundacionbotin.org/becas-convocatorias/becas-de-artes-plasticas/>
- Gobierno Municipal de Zapopan. (2023). Zapopan cuenta con un nuevo mercado del arte en Ciudad Granja. Recuperado de <https://www.zapopan.gob.mx/v3/noticias/zapopan-cuenta-con-un-nuevo-mercado-d-el-arte-en-ciudad-granja>
- Gómez, L. E., Martínez, R. M., & Hernández, S. P. (2021). Análisis de las políticas públicas que impulsan el desarrollo de las industrias culturales y creativas en Jalisco. Recuperado de <https://www.redalyc.org/journal/102/10266174009/html/>
- Hofstede Insights. (2025). Comparison between Mexico and Spain based on Hofstede's cultural dimensions [Gráfica]. Hofstede Insights. <https://www.hofstede-insights.com>
- Hofstede Insights. (2025). Country comparison: Mexico and Spain. Recuperado el 6 de febrero de 2025 de <https://www.hofstede-insights.com>
- Hootsuite Inc. (s. f.). Free social media tools. Free Social Media Tools. <https://www.hootsuite.com/es/social-media-tools>

- Hoyesarte.com. (2012, octubre 11). Una genealogía del coleccionismo en España. Recuperado de https://www.hoyesarte.com/literatura/arte/el-coleccionismo-en-espana-una-escasa-tradicion-historica_142168/
- Ibizart Guide. (2025). Comprar arte en España. Recuperado el 25 de febrero de 2025 de <https://ibizartguide.com/comprar-arte-espana/>
- Instituto de Información Estadística y Geográfica de Jalisco (IIEG). (2022). Cifras definitivas del PIB estatal: El PIB de Jalisco creció 5.0% en 2022. Recuperado de <https://iieg.gob.mx/ns/wp-content/uploads/2024/07/Ficha-informativa-Producto-Interno-Bruto-de-Jalisco-2022-20240719.pdf>
- Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial. (s.f.). ¿Qué es el IMPI? Gobierno de México. <https://www.gob.mx/impi>
- Instituto Nacional de Estadística (INE). (2023). Atlas de distribución de renta de los hogares en Madrid. Recuperado el 25 de febrero de 2025 de https://www.ine.es/experimental/atlas/experimental_atlas.htm
- Instituto Nacional del Derecho de Autor. (s.f.). Derechos de autor. Gobierno de México. https://www.indautor.gob.mx/documentos/informacion-general/DERECHOS%20DE%20AUTOR_c2.pdf
- Jalisco. (s. f.-b). Secretaría de Cultura. <https://sc.jalisco.gob.mx/convocatorias/convocatorias-activas/convocatoria-programa-de-estimulo-a-la-creacion-y-desarrollo-artistico>
- Jalisco. (s. f.). Consejo Estatal para la Cultura y las Artes. <https://ceca.jalisco.gob.mx/inicio>
- Linares, J. (2024, noviembre 7). El perfil del coleccionista de arte contemporáneo. Recuperado de <https://juliolinares.es/perfil-del-coleccionista-de-arte-contemporaneo/>
- López Kullins, Y. (2021, noviembre 7). ¿Cuál es el perfil de un coleccionista de arte? Recuperado de <https://yurilopezkullins.com/2021/11/07/cual-es-el-perfil-de-un-coleccionista-de-arte/>

- Lucia. (2023, 26 mayo). Cómo Incluir el Botón de Contacto en Instagram: Facilita la Comunicación con tu Audiencia. La Mina Digital. <https://www.laminadigital.es/como-incluir-el-boton-de-contacto-en-instagram-facilita-la-comunicacion-con-tu-audiencia/>
- Marketing Tribal. (2020, noviembre 26). ¿Qué es y por qué es importante? Audiense. <https://recursos.audiense.com/es/blog/marketing-tribal-que-es-y-por-que-es-importante>
- Martín, A. D., Martín, A. D., & Martín, A. D. (2024, 17 enero). Diez menús del día buenos y asequibles para comer en Madrid. El País. https://elpais.com/gastronomia/el-comidista/2024-01-17/diez-menus-del-dia-buenos-y-asequibles-para-comer-en-madrid.html?utm_source
- Mercado, K. (2024, 22 febrero). 4 becas a artistas y creadores mexicanos para participar en 2022. Domestika. <https://www.domestika.org/es/blog/9614-4-becas-a-artistas-y-creadores-mexicanos-para-participar-en-2022>
- Ministerio de Cultura y Deporte. (2024). Anuario de estadísticas culturales 2024. Recuperado el 25 de febrero de 2025 de <https://www.culturaydeporte.gob.es/dam/jcr:f9a9cce9-487c-4029-b156-5f3ba70f4ffc/datos-estadisticos-bellas-artes.pdf>
- Natalia Flores Art. (2025). Instagram oficial de la artista Natalia Flores. Recuperado el 6 de febrero de 2025 de https://www.instagram.com/nataliaflores_art/
- Programa de Estímulo a la Creación y al Desarrollo Artístico de Jalisco. (s. f.). Secretaría de Cultura/Sistema de Información Cultural. https://sic.cultura.gob.mx/ficha.php?table=convocatoria&table_id=286
- Programa Iberescena : Origen y objetivos. (s. f.). <http://www.iberescena.org/institucional/que-es-iberescena>
- Real Madrid Confidencial. (2024, enero 15). El restaurante más caro de Madrid, a unos minutos del Bernabéu: Estos son los precios. Real Madrid Confidencial. Recuperado de

https://realmadridconfidencial.com/primer-equipo/restaurante-mas-caro-madrid-unos-minutos-del-bernabeu-y-estos-son-los-precios?utm_source

- Ronson, M. (2024, 12 marzo). 60+ Instagram Post Ideas for Artists — MARTHA MAY RONSON. MARTHA MAY RONSON. <https://marthamayronson.com/blog/60-instagram-post-ideas-for-artists>
- Segmentación de clientes de arte. (s. f.). Descubriendo conocimientos sobre el mercado del arte: Una guía para la segmentación de clientes. FasterCapital. <https://fastercapital.com/es/contenido/Segmentacion-de-clientes-de-arte-Descubriendo-conocimientos-sobre-el-mercado-del-arte--una-guia-para-la-segmentacion-de-clientes.html>
- The Art Market Agency. (2025). Informe sobre el mercado del arte en España. Recuperado el 25 de febrero de 2025.
- Travel Fine. (n.d.). Travel Fine. Travel Fine. Recuperado de <https://travelfine.mx/>
- Travel Viajes. (n.d.). Vuelos de Guadalajara a Madrid. Travel Viajes. Recuperado de <https://travelviajes.com.mx/vuelos-de-guadalajara-a-madrid>
- University of Guadalajara Foundation USA. (s. f.). <https://www.udgusa.org/legadogrodman/>
- Vanitatis. (2024, enero 15). Mejores menús del día en restaurantes de Madrid. Vanitatis. Recuperado de https://www.vanitatis.elconfidencial.com/estilo/ocio/2024-01-15/mejores-menus-dia-restaurantes-madrid_3808501/?utm_source
- Wix. (s.f.). Captura de pantalla del editor de Wix Studio [Imagen]. En Acerca de Wix Studio. Wix. <https://d2x3xhvqiqkx42.cloudfront.net/12345678-1234-1234-1234-1234567890ab/9432a2ad-f01d-4a3d-ae53-370c37e15e62/2023/07/31/cf972e33-d9ed-4d8d-b5cd-5c81d22a4eed/c736bce0-dccd-497a-8e3e-12975ab6a996.png> (Consulta: 24 de abril de 2025)

1.8. Anexos generales



Figura 1. Obra "Felicidad" de Natalia Flores, donde se representan las técnicas Muare, Rumbo y Fragmentado.

Fuente: Natalia Flores, (s.f.)



Figura 2. Composición botánica suspendida presentada por ART SG en 2025.

Fuente: ART SG, (<https://artsq.com/>, 2025)



Figura 3. Cartel de la feria International Contemporary Art Fair Paris (ART3F), edición 2026.

Fuente: Art3f, (<https://www.art3f.fr/paris/> , 2025)



Figura 4. Logotipo oficial de la feria Artist 360 y datos de su edición en Madrid, 2025.

Fuente: Artist360, (<https://www.artist360madrid.com/> , 2024)





	CATEGORÍA	IMAGEN	5%	20%	20%	20%	5%	5%	20%	5%	100%	\$
			Relación con pares	Dónde está colocada su obra	Etapas de producción	Exposiciones	Estadísticas del valor de mercado	Producción	Crítica de arte	Demanda	Total	TOTAL
Variables			Colaboraciones, validación de pares	Coleccionistas privados, instituciones públicas, compradores directos, compradores indirectos	Inicial, consolidado, final	Individual, colectiva, nacional, internacionales, donde ha expuesto, formación	Mercado primario, mercado secundario	Actual, en pausa, finita/no hay más obra, muerte o abandono	Favorable, desfavorable	Cuanto tarda en colocar una obra, número de exposiciones al año		
Descripción			Colaboración con una mezcalería, creación de trofeos para torneo de golf en el Club Las Lomas, participación en diferentes proyectos colaborativos.	Colecciones privadas y compradores directos e indirectos por medio de la galería donde trabaja.	No aplica	Individual, colectiva nacional e internacional	Mercado primario-- venta directa, mercado secundario-- venta en galería	Actual	No aplica	Venta en exposiciones alrededor del 60% de su producción		
	Esculturas Valor aprox: \$5,000		3.00%	10%	-	18%	5.00%	-	-	3.00%	39.00%	\$6,950.00
Formato grande	Medida: 100+ Valor aprox: \$20,000		1.50%	17%	-	18%	5.00%	-	-	3.00%	44.50%	\$28,900.00
Formato mediano	Medida: 60x80cm Valor aprox: \$6,000		1.50%	17%	-	18%	5.00%	-	-	3.00%	44.50%	\$11,560.00
Formato pequeño	Medida: 24cmx24cm Valor aprox: \$3,000		1.50%	17%	-	18%	5.00%	-	-	3.00%	44.50%	\$4,335.00
Relación con pares		Dónde está colocada su obra	Etapas de producción	Exposiciones	Estadísticas del valor de mercado	Producción	Crítica de arte	Demanda				
Colaboraciones, validación de pares		Coleccionistas privados, instituciones públicas, compradores directos, compradores indirectos	Inicial, consolidado, final	Individual, colectiva, nacional, internacionales, donde ha expuesto, formación	Mercado primario, mercado secundario	Actual, en pausa, finita/no hay más obra, muerte o abandono	Favorable, desfavorable	Cuanto tarda en colocar una obra, número de exposiciones al año				
Colaboración con una mezcalería, creación de trofeos para torneo de golf en el Club Las Lomas, participación en diferentes proyectos colaborativos.		Colecciones privadas y compradores directos e indirectos por medio de la galería donde trabaja.	No aplica	Individual, colectiva nacional e internacional	Mercado primario-- venta directa, mercado secundario-- venta en galería	Actual	No aplica	Venta en exposiciones alrededor del 60% de su producción				

Tabla 1. Análisis de variables de valoración y demanda de las obras de arte de Natalia Flores

Fuente: Elaboración propia

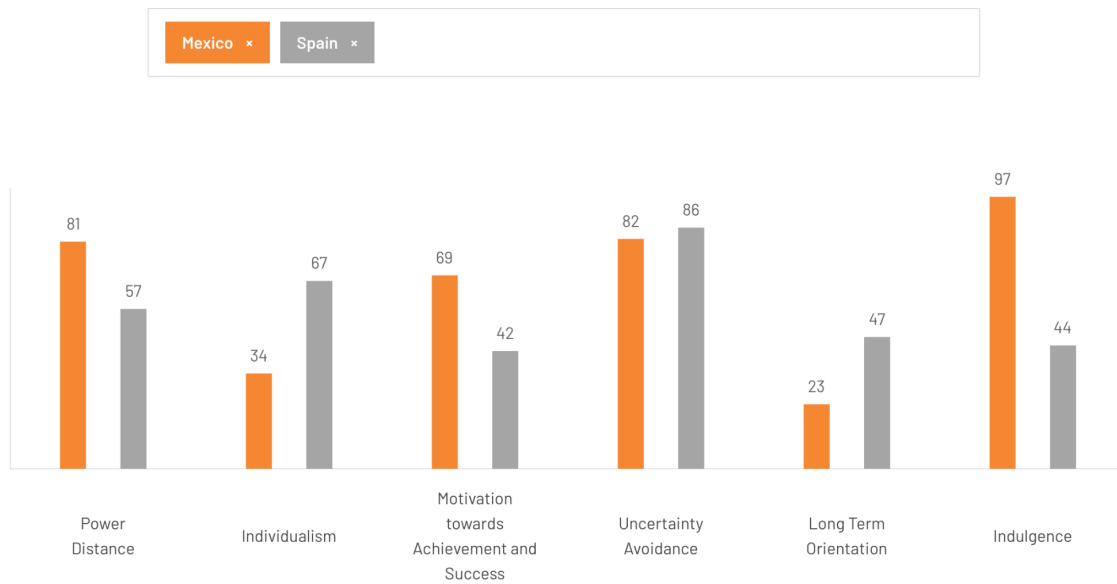


Figura 5. Comparación de dimensiones culturales entre México y España según Hofstede

Fuente: Hofstede Insights, (2025)

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

Números de Identificación Comercial

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

Figura 6. Clasificación arancelaria de las obras de arte según la Tarifa General de Importación y Exportación
Fuente: CAAREM, (2024)

A la Exportación:

SE PROHÍBE LA EXPORTACIÓN DE ESTA MERCANCÍA, cuando tenga como destino :

LA REPÚBLICA POPULAR DEMOCRÁTICA DE COREA (Art. Octavo y Anexo I inciso f del Acuerdo de Embargo).

Autorización previa del INAH (Únicamente del siglo XVI al XIX considerados monumentos históricos, de conformidad con los Arts. 35 y 36 de la Ley Federal sobre Monumentos y Zonas Arqueológicas, Artísticas e Históricas, y su reglamento. La autorización se tramita y se transmite en términos del Art. Quinto del Acuerdo) ;

Autorización previa del INBAL (Únicamente: Las obras declaradas Monumento Artístico o Histórico, en términos de la Ley Federal sobre Monumentos y Zonas Arqueológicas, Artísticas e Históricas, realizadas por José María Velasco, José Clemente Orozco, Diego Rivera, Gerardo Murillo Coronado (Dr. AH), David Alfaro Siqueiros, Frida Kahlo Calderón, Saturnino Herrán, Remedios Varo Uranga (38 obras plásticas) o María Izquierdo. La autorización se tramita y se transmite en términos del Art. Quinto del Acuerdo) ;

Figura 7. Requisitos y restricciones legales para la exportación de obras de arte desde México
Fuente: CAAREM, (2024)

Import Controls Results	
Country of Import	Spain
Country of Export	Mexico
Import HS Number	9701210000
Country of Manufacture	Mexico
Import Date	22-Apr-2025
HS Description	Works of art, collectors' pieces and antiques Paintings, drawings and pastels, executed entirely by hand, other than drawings of heading 4906 and other than hand-painted or hand-decorated manufactured articles; collages, mosaics and similar decorative plaques ; -- Paintings, drawings and pastels
Import Controls Summary	
Control Type	Result
Embargo/Sanction	● No Controls
Prohibition	● No Controls
Licenses, Permits, etc.	● No Controls
ADD/CVD	● No Controls
Absolute Quota	● No Controls
Tariff Rate Quota	● No Controls
Other Controls	● No Controls
Global Notes	
The European Union requires that wood packaging material (WPM) and dunnage coming from third countries, except Switzerland, be subject to an approved measure and display the official mark as specified in Annex I and II to the FAO International Standard for Phytosanitary Measures No. 15 (ISPM 15 - Guidelines for regulating wood packaging material in international trade). These measure do not apply to (1) raw wood of 6 mm thickness or less, and (2) processed wood produced by glue, heat and pressure, or a combination thereof. Reference: Council Directive (EC) No. 2000/29 and its amendments.	

Figura 8. Resultados de controles de importación entre México y España para obras de arte

Fuente: Tradewizard, (2024)

Derechos NMF (aplicados)

0%

Arancel aplicado a todos los miembros de la OMC



Figura 9. Arancel NMF aplicado a la exportación del código 970191 desde México

Fuente: GlobalTradeDesk, (2024)

DOCUMENTO	DESCRIPCIÓN	APLICA EN	FUENTE/ANEXO
Tipo de Documento	LEGALES		
Factura comercial (Art. 36-A L.A.)	Documento fiscal y comercial expedido por el vendedor, donde se relacionan todas las mercancías a exportar o importar con sus precios unitarios y totales, datos del comprador/vendedor y demás requisitos. Es la base para determinar el valor en aduana.	Ambos (exportación e importación)	Ley Aduanera, art. 36-A
Certificado de origen (si aplica)	Certifica el país de origen de las mercancías para acceder a preferencias arancelarias bajo tratados comerciales. Aplica solo si se busca trato preferencial en destino.	Ambos	Secretaría de Economía (Reg. Origen)
Constancia de situación fiscal	Documento emitido por el SAT que acredita la situación fiscal del contribuyente (RFC, domicilio, régimen fiscal).	Exportación	SAT (Constancia RFC)

Opinión de cumplimiento	Documento del SAT que acredita que el contribuyente está al corriente en sus obligaciones fiscales.	Exportación	SAT (Cumplimiento Fiscal)
Identificación y domicilio (INE, CURP, comprobante)	Documentos necesarios para dar de alta al contribuyente ante el agente aduanal y validar su identidad fiscal.	Exportación	INBAL (Trámite aviso INBA)
Encargo conferido al agente aduanal	Autoriza al agente aduanal a realizar trámites de comercio exterior a nombre del contribuyente.	Ambos	Ley Aduanera, Art. 59
Carta encomienda	Documento mediante el cual se encarga al agente aduanal una operación específica de despacho aduanero.	Ambos	Holguín (Def. Carta Encomienda)
Pedimento de exportación temporal	Declaración oficial ante la aduana para exportar temporalmente obras que serán retornadas en el mismo estado.	Exportación	Ley Aduanera (régimen exp. temporal)
GENERALES			
Guía Aérea (Air Waybill)	Contrato de transporte aéreo que acredita el envío, ruta, datos del remitente y del destinatario.	Ambos	IATA/FIATA (Guía de Carga)
Complemento Carta Porte (si aplica)	Documento fiscal que detalla la ruta y tipo de transporte por carretera dentro de México. Obligatorio para traslados internos.	Ambos	SAT (Reglas Complemento CP)
COMPLEMENTARIOS			
Carta de instrucciones	Documento que guía al agente aduanal sobre cómo debe proceder en el despacho: régimen, clasificación, valor, condiciones del embarque, etc.	Ambos	OMA/SAT (Guía Exportación)
Lista de empaque (Packing List)	Lista detallada del contenido de los bultos: cantidades, peso, descripción, volumen. Apoya en la logística y revisión aduanera.	Ambos	Secretaría de Economía (Guía exp.)
Ficha técnica de la obra	Documento que describe cada obra con datos como autor, título, técnica, medidas, año, valor y foto. Sirve para identificarla en el retorno.	Exportación	INBAL (Aviso exportación obra)

Tabla 2. Documentos y trámites requeridos para la exportación e importación de obras de arte entre México y España

Fuente: Elaboración propia



HANDLING EXPRESS
Tel: (322) 409 6703
KABAH 1592 INT 101, JARDINES DEL SOL
ZAPOPAN, JA 45050.
Mexico

QUOTATION



QH2257MX

Apr/07/2025 06:23 PM

Created by
Zuri Fernandez

Requested by	Origin	Destination	
Name / Company HANDLING EXPRESS	Port of Loading GUADALAJARA	Port of Unloading MADRID	Quote expires Apr/13/2025 11:59 PM
Representative	Place of Receipt GUADALAJARA	Place of Delivery MADRID	Mode of Transportation Air
Phone	Name / Company	Name / Company	Service Type Door to Door
Email	Address	Address	Carrier VANGUARD
Address 910E 9TH STREET LOS ANGELES, CALIFORNIA 90021. United States	Description of Goods Cuadros / Pinturas al Oleo y Acrilico Exportación Definitiva 1 crate de 1.60 x 0.25 x 1,60 mtrs / 65 kgs Valor EXW 5105 USD TC 20.70 MXN X USD		Frequency Other
			Payment terms PREPAGADO
			Incoterms Delivered Duty Paid

Part Number	Description	Quantity	Unit	Price	Amount
	Air Freight Service	106.67	VKg	1.60	170.67
	A/F GDL TO MAD				
	Air Freight Service	1.00	Min	50.00	50.00
	Terminal Handling				
	Ground Freight Service	1.00		115.00	115.00
	Pick up ZMG to APTO GDL				
	Air Freight Service	1.00		135.00	135.00
	AWA corte de Guia -				
	Air Waybill Documentation fee	1.00		45.00	45.00
	AWB				
	Documentation	1.00		280.00	280.00
	customs origen				
	Palletizing Fee	1.00		400.00	400.00
	Create de Madera NOM para exportación				
	DESTINATION CHARGES	1.00		1,067.50	1,067.50
	GASTOS EN DESTINO MADRID, ES DDP				
	Customs clearance origen	1.00		350.00	350.00
	Customs Broker fee GDL				
	Customs Clearance	1.00		175.00	175.00
	Gastos complementos Customs Broker GDL				
	MANAGEMENT FEE	1.00		350.00	350.00
	Administración Operativa				
	BANK COMMISSION FEE	2.00		22.00	44.00
	Comisión Bancaria por transferencia Internacional				
	INSURANCE FEE	1.00		150.00	150.00
	Admon de riesgo de la mercancia				

Notes
Libre de maniobra de carga y descarga.
TT GDL / MAD 24 horas / ETD Mi -V- D - L
Tiempo de entrega MAD TO Door de 48 -76 hrs
10"7

Subtotal 3,332.17
Tax 341.87
Total USD 3,674.04

Signature

HANDLING EXPRESS

KABAH 1592 INT 101, JARDINES DEL SOL ZAPOPAN, JA 45050. Mexico

Template by Magaya | www.magaya.com

Figura 10. Cotización del envío internacional proporcionada por Handling Express

Fuente: Handling Express, comunicación personal, 9 de abril de 2025



HANDLING EXPRESS
 Tel: (322) 409 6703
 KABAH 1592 INT 101, JARDINES DEL SOL
 ZAPOPAN, JA 45050.
 Mexico



Apr/09/2025 01:40 PM

Created by
Zuri Fernandez

Requested by	Origin	Destination	
Name / Company HANDLING EXPRESS	Port of Loading GUADALAJARA	Port of Unloading MADRID	Quote expires Apr/15/2025 11:59 PM
Representative	Place of Receipt GUADALAJARA	Place of Delivery MADRID	Mode of Transportation Air
Phone	Name / Company	Name / Company	Service Type Door to Door
Email	Address	Address	Carrier VANGUARD
Address 910E 9TH STREET LOS ANGELES, CALIFORNIA 90021. United States	Description of Goods Cuadros / Pinturas al Oleo y Acrilico Exportación Temporal 1 crate de 1.60 x 0.25 x 1,60 mtrs / 65 kgs Valor EXW 5105 USD TC 20.70 MXN X USD		Frequency Other Payment terms PREPAGADO Incoterms Delivered Duty Paid

Part Number	Description	Quantity	Unit	Price	Amount
	Air Freight Service				
	A/F GDL TO MAD	106.67	VKg	1.60	170.67
	Air Freight Service				
	Terminal Handling	1.00	Min	50.00	50.00
	Ground Freight Service				
	Pick up ZMG to APTO GDL	1.00		115.00	115.00
	Air Freight Service				
	AWA corte de Guia -	1.00		135.00	135.00
	Air Freight Service				
	FELETE AEREO MAD TO GDL	106.67	VKg	2.80	298.68
	Ground Freight Service				
	ENTREGA EN GUADALAJARA	1.00		175.00	175.00
	Air Waybill Documentation fee				
	AWB	1.00		45.00	45.00
	Documentation				
	customs origen	1.00		280.00	280.00
	Palletizing Fee				
	Create de Madera NOM para exportación	1.00		400.00	400.00
	DESTINATION CHARGES				
	GASTOS EN DESTINO MADRID, ES DDP	1.00		1,067.50	1,067.50
	Customs clearance origen				
	Customs Broker fee GDL	1.00		350.00	350.00
	Customs Clearence				
	Gastos complementios Customs Broker GDL	1.00		175.00	175.00
	MANAGEMENT FEE				
	Administración Operativa	2.00		350.00	700.00
	BANK COMMISSION FEE				
	Comisión Bancaria por transferencia Internacional	4.00		22.00	88.00

Notes
 Libre de maniobra de carga y descarga.
 TT GDL / MAD 24 horas / ETD Mi -V- D - L
 Tiempo de entrega MAD TO Door de 48 -76 hrs
 TT MAD / GDL 24 horas / ETD M - J - S - D
 10"7

Subtotal 5,434.85
Tax 642.46
Total USD 6,077.31

Signature

HANDLING EXPRESS

KABAH 1592 INT 101, JARDINES DEL SOL ZAPOPAN, JA 45050. Mexico

Template by Magaya | www.magaya.com



HANDLING EXPRESS
 Tel: (322) 409 6703
 KABAH 1592 INT 101, JARDINES DEL SOL
 ZAPOPAN, JA 45050.
 Mexico



Apr/09/2025 01:40 PM

Created by
Zuri Fernandez

Requested by	Origin	Destination	
Name / Company HANDLING EXPRESS	Port of Loading GUADALAJARA	Port of Unloading MADRID	Quote expires Apr/15/2025 11:59 PM
Representative	Place of Receipt GUADALAJARA	Place of Delivery MADRID	Mode of Transportation Air
Phone	Name / Company	Name / Company	Service Type Door to Door
Email	Address	Address	Carrier VANGUARD
Address 910E 9TH STREET LOS ANGELES, CALIFORNIA 90021. United States	Description of Goods Cuadros / Pinturas al Oleo y Acrilico Exportación Temporal 1 crate de 1.60 x 0.25 x 1,60 mtrs / 65 kgs Valor EXW 5105 USD TC 20.70 MXN X USD		Frequency Other Payment terms PREPAGADO Incoterms Delivered Duty Paid

Part Number	Description	Quantity	Unit	Price	Amount
	INSURANCE FEE				
	Admon de riesgo de la mercancia	2.00		150.00	300.00
	Documentation				
	Gastos de Origen Madrid	1.00		185.00	185.00
	DESTINATION CHARGES				
	Gastos de Aduana GDL Importación	1.00		750.00	750.00
	Documentation				
	Revalidación de guía	1.00		150.00	150.00

Notes
 Libre de maniobra de carga y descarga.
 TT GDL / MAD 24 horas / ETD Mi -V- D - L
 Tiempo de entrega MAD TO Door de 48 -76 hrs
 TT MAD / GDL 24 horas / ETD M - J- S - D
 10" T

Subtotal **5,434.85**
Tax **642.46**
Total USD **6,077.31**

Signature

HANDLING EXPRESS

KABAH 1592 INT 101, JARDINES DEL SOL ZAPOPAN, JA 45050. Mexico

Template by Magaya | www.magaya.com

Figura 11. Cotización alternativa del envío internacional proporcionada por Handling Express

Fuente: Handling Express, comunicación personal, 9 de abril de 2025

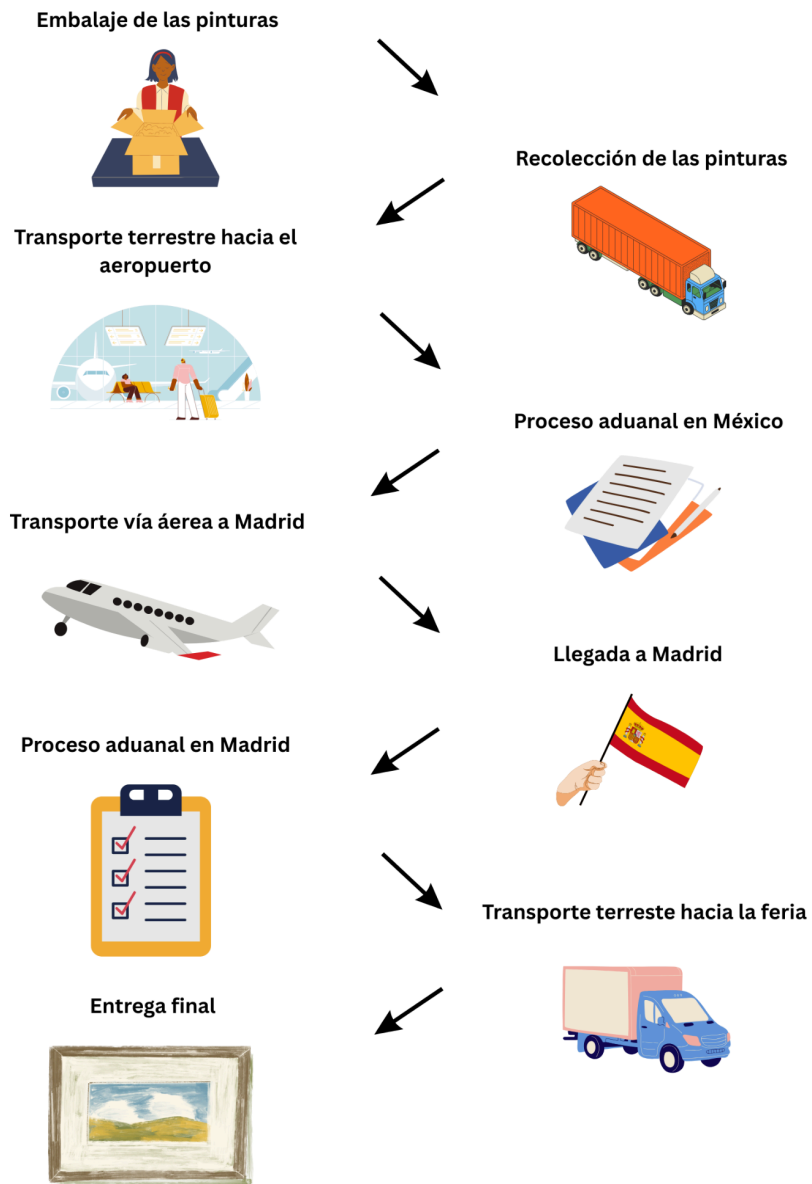


Figura 12. Cadena de suministro para la internacionalización de obras de arte

Fuente: Elaboración propia

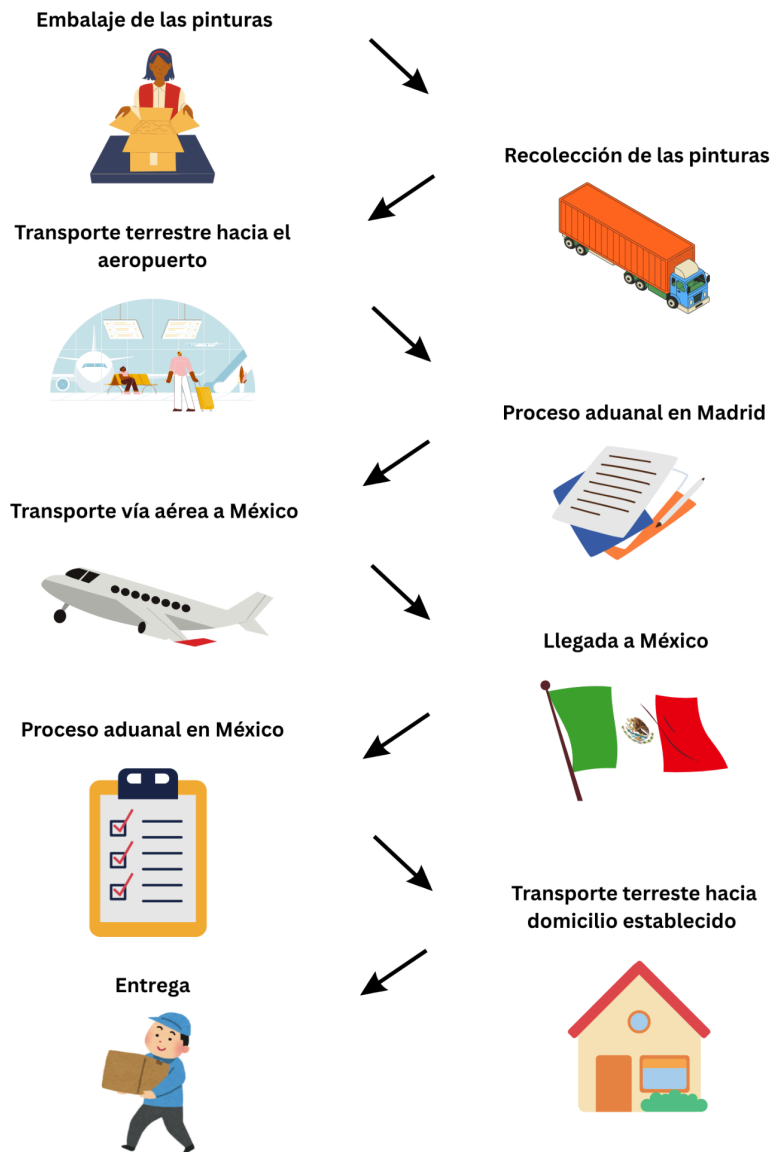


Figura 13. Cadena de suministro para el regreso de obras de arte desde Madrid a México

Fuente: Elaboración propia

Etapa	Riesgos probables
Embalaje de las pinturas	<ul style="list-style-type: none"> - Uso de materiales inadecuados (no tratados o no libres de ácido). - Daños a la obra por mal manejo o protección insuficiente. - Costos inesperados por embalaje especializado.

Recolección de las pinturas	<ul style="list-style-type: none"> - Retrasos por parte de la empresa de mensajería. - Cambio de horario de recolección sin previo aviso. - Mal manejo por parte del operador.
Transporte terrestre al aeropuerto	<ul style="list-style-type: none"> - Tráfico o accidentes en ruta que retrasen la entrega. - Falla mecánica del vehículo. - Daño a la obra por vibración o condiciones climáticas.
Proceso aduanal en México	<ul style="list-style-type: none"> - Documentación incompleta (factura, pedimento, aviso INBAL). - Observaciones por falta de fumigación de cajas de madera. - Saturación en aduana.
Transporte aéreo a Madrid	<ul style="list-style-type: none"> - Cambios o cancelación del vuelo. - Reasignación de espacio por prioridad de carga. - Mal manejo en aeropuerto (impactos, caída).
Llegada a Madrid	<ul style="list-style-type: none"> - Pérdida temporal de carga o ubicación en almacén incorrecto. - Revisión adicional por dudas sobre el contenido.
Proceso aduanal en Madrid	<ul style="list-style-type: none"> - Falta de EORI del destinatario. - Revisión por sospecha de valor declarado o tipo de arte. - Pago de impuestos por mal clasificación del bien.
Transporte terrestre a la feria	<ul style="list-style-type: none"> - Confusión con el punto de entrega en Madrid. - Tránsito complicado en zona urbana o restricciones horarias. - Daño final por última manipulación.
Entrega final	<ul style="list-style-type: none"> - Retraso de entrega que impida montaje en tiempo. - Recepción por persona no autorizada. - Condiciones ambientales no controladas al recibir la obra.

Figura 14. Riesgos identificados en cada etapa de la cadena de suministro para la exportación de obras de arte

Fuente: Elaboración propia

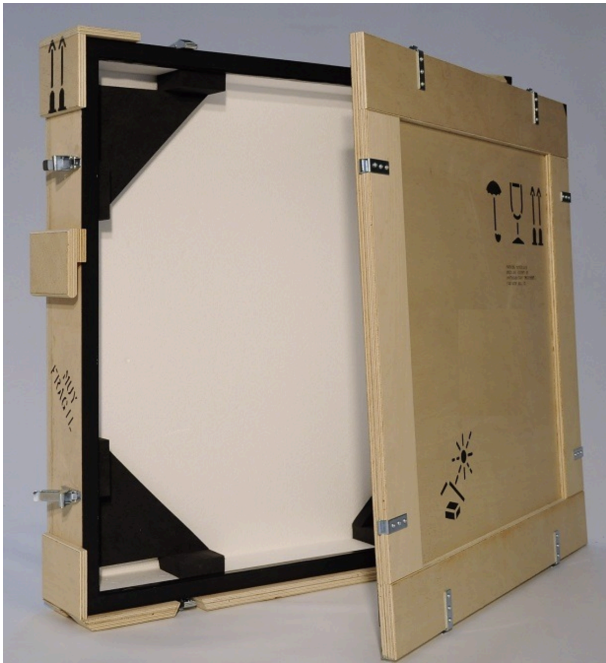


Figura 15. Ejemplo de embalaje especializado para obras de arte

Fuente: Handling Express, comunicación personal, 7 de abril de 2025

Description of Goods
Cuadros / Pinturas al Oleo y Acrilico
Exportación Temporal
1 crate de 1.60 x 0.25 x 1,60 mtrs / 65 kgs
Valor EXW 5105 USD TC 20.70 MXN X USD

Figura 16. Detalle de embalaje y valor declarado de la obra para exportación temporal

Fuente: Handling Express, comunicación personal, 9 de abril de 2025

MAPA DE CALOR

INSTRUCTIVO:

Una vez que completes la matriz adjunta según los riesgos identificados con base en el caso, simplemente debes ingresar el número de riesgo en el cuadrante donde coincidan tanto la probabilidad como el impacto.

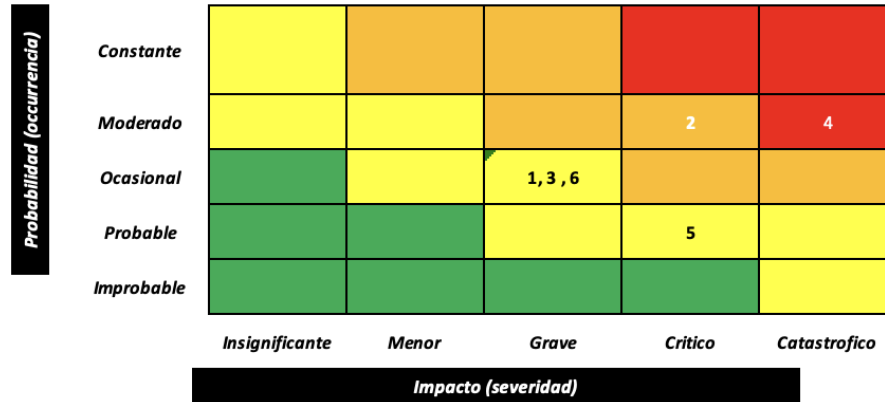


Figura 17. Mapa de calor para evaluación de riesgos logísticos en exportación de obras de arte

Fuente: Elaboración propia

IDENTIFICACIÓN Y CLASIFICACIÓN DE RIESGOS

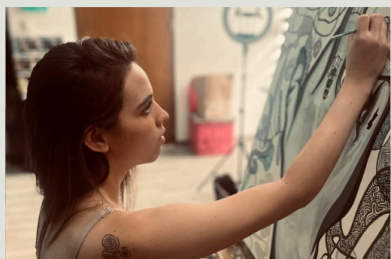
#	INCERTIDUMBRE (Evento) Descripción general de la amenaza u oportunidad	DESCRIPCIÓN DEL RIESGO*		
		CAUSA	EVENTO / EVENTUALIDAD	IMPACTO O EFECTO: VULNERABILIDAD / BENEFICIO
1	Tensiones geopolíticas en Europa o Medio Oriente	Conflictos armados, bloqueos aéreos o marítimos	Demoras o cambios de ruta en el transporte	Entrega tardía o fuera de feria
2	Fluctuación del tipo de cambio USD/MXN	Volatilidad económica y política	Aumento del costo logístico	Desfase presupuestal
3	Incremento global en tarifas de seguros por inflación	Alta siniestralidad global y presión inflacionaria	Mayor costo por asegurar la obra	Impacto financiero no previsto
4	Falta de factura con complemento de exportación	Desconocimiento o mal asesoramiento fiscal	Bloqueo o demora en el despacho aduanal	Pérdida de tiempo y multas
5	Daños en obra por embalaje inadecuado	Protección deficiente de la obra en cajas	Deterioro físico de las piezas	Pérdida de valor artístico o rechazo del seguro
6	Falta de liquidez en caso de retorno	Ausencia de planificación financiera	Imposibilidad de cubrir el retorno de obras	Retención de obra en el extranjero

IMPACTO (Severidad)	JUSTIFICACIÓN DEL IMPACTO O CRITERIO	NIVEL DE CONTROL					TOTAL
		DISEÑADO	DOCUMENTADO	COMUNICADO	IMPLEMENTADO	SUPERVISADO	
3	Grave						1
4	Critico	X	X				2
3	Grave	X	X				2
5	Catastrófico						0
4	Critico	X	X	X			3
3	Grave	X	X				2



Portafolio
Artista

Natalia
Flores



Statement

Soy Natalia Flores, artista plástica autodidacta. Mi obra nace desde la intuición, sin bocetos ni fórmulas, mis manos traducen lo que no digo con palabras. Creo de manera libre y, en esa libertad, encontré un lenguaje visual propio, un sello con el que quiero ser recordada. "Fragmentado" es una fusión entre dos recursos, el "Muare" que son patrones repetitivos que representan la tranquilidad y el "Rumbo", que es el trazo de mi trayectoria, el camino que he recorrido. Juntos crean composiciones donde lo real y lo abstracto se entrelazan, como mi forma de pensar y de sentir. El azul es una constante, un símbolo de mi identidad. Las manos, que aparecen una y otra vez en mi obra, son mi otra voz: la posibilidad de comunicarme sin hablar. Vivo con autismo, pero eso no me define, es el lugar desde donde miro y creo. Lo que a veces se ve como diferencia, yo lo vivo como potencia. Ser hipersensible me permitió afinar la mirada, pero también exige sostenerme frente a muchas cosas. Crear es mi manera de resistir, de habitar y de mostrar que hay otros modos posibles. Mis piezas encarnan mi autismo, hablan de lo que puedo hacer, es mi forma de estar en el mundo, de afirmarme y de abrirle camino a quienes, como yo, aprenden a hablar a través del arte.

Natalia Flores (2002) es una artista plástica y escultora autodidacta. Su obra se caracteriza por la exploración con pintura acrílica y escultura, donde integra elementos abstractos y figurativos para plasmar experiencias personales y sus emociones.

Participó en diferentes exposiciones colectivas e individuales, tanto en México como en España e Italia. Entre las más destacadas se encuentran muestras en el Centro Cultural Casa Colomos (Guadalajara, 2019), la Galería Artesanía (Guadalajara, 2023), Casa Maiko (Ciudad de México, 2022 y Madrid, 2024), la Galería Origen (Madrid, 2023), la Galería Artheka (Roma, 2024) y en el Pabellón Cultural Monterrey (Monterrey, 2025)

Su trabajo fue parte de proyectos como la subasta y donación de obra para CausaArt y la inauguración del Centro Oncológico Onkimia. También fue seleccionada por la marca mezcatera Vaca Loca para el diseño de su empaque, que será distribuido en Europa, África y Estados Unidos. Colaboró en iniciativas de impacto social, como la intervención de papalotes en el City Banamex de Ciudad de México y la creación de un mural para el Hospicio Cabañas.

Con un interés en expandir su presencia en el ámbito artístico global, continúa su quehacer artístico con el objetivo de consolidar su trayectoria en el extranjero.



Semblanza



Obras



*¿Qué hago aquí?
(Cuando la realidad te golpea y te hace preguntar... ¿Qué hago aquí?)
¿Por qué estoy aquí?)*

Acrílico sobre lienzo
60 x 80 cm
2023



Figura 19. Portafolio artístico visual de Natalia Flores elaborado para postulación a ferias internacionales

Fuente: Elaboración propia

catálogo

logo

Natalia Flores

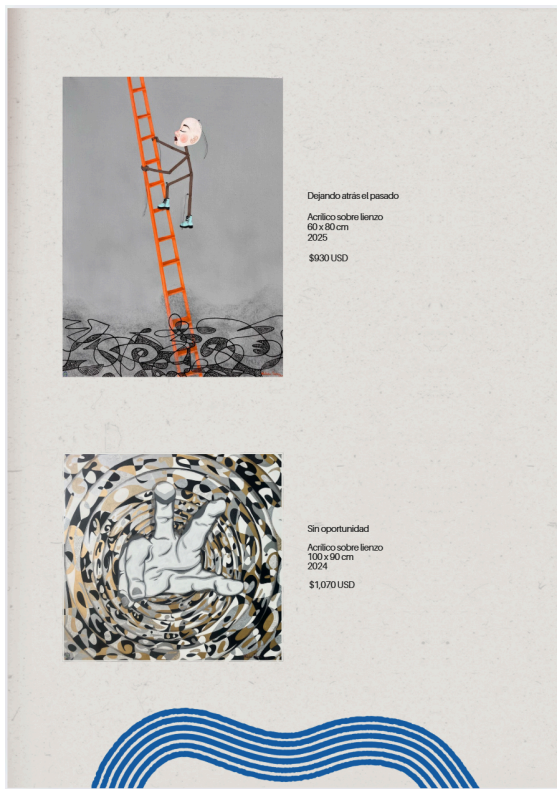


Figura 20. Catálogo de obra artística de Natalia Flores con imágenes y fichas técnicas

Fuente: Elaboración propia

Tlaquepaque, Jalisco a 15 de mayo de 2025

A quien corresponda,

La obra pictórica de Natalia Flores se presenta como un entramado de símbolos y estructuras que desafían la mirada superficial. A través de las unidades visuales que ha denominado "muere" y "rumbo", la artista construye un sistema propio desde el cual articula un universo íntimo, lleno de capas y significados. Cada cuadro es una invitación al detenimiento, a mirar de cerca, a explorar las texturas, los matices azules y las abstracciones geométricas que componen su lenguaje visual. Esta minuciosidad no es solo un gesto estético, sino también un acto de resistencia: Natalia organiza su mundo mediante un orden visual riguroso, desplegando un virtuosismo técnico que potencia la densidad simbólica de su propuesta.

Más allá de lo formal, su obra es una reivindicación de la experiencia autista no como déficit, sino como forma enriquecida y compleja de percepción del mundo. Frente al incapacitismo que históricamente ha marginado otras formas de ser y de ver, su trabajo afirma con fuerza: el arte autista no solo existe, sino que tiene algo vital que decirnos. Flores convierte el acto de pintar en un gesto de afirmación identitaria, proponiendo el arte como un espacio compartido, un lenguaje capaz de tender puentes entre experiencias diversas. Así, su pintura no solo nos interpela desde lo visual, sino también desde lo ético, planteando la inclusión como una práctica sensible y creativa.

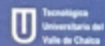


Mtra. Magda Catalina Ruiz Díaz

Curadora de arte y profesora del departamento de Estudios Socioculturales

ITESO, Universidad Jesuita de Guadalajara
Periférico Sur Manuel Gómez Morán 5025, Col. ITESO
Tlaquepaque, Jalisco, México. CP 45604
TEL. +52 (33) 3689 3434 FAX. +52 (33) 3669 3435
DOMICILIO FISCAL, Nº 31-175, Guadalajara, Jalisco, México. CP 45061
iteso.mx

ALUSJAL



Carta curatorial 1: carta curatorial de la Mtra. Magda Catalina Ruiz Díaz

Fuente: Mtra. Magda Catalina Ruiz Díaz



Tlaquepaque, Jalisco
May 15th, 2025

To whom it may concern,

Natalia Flores's pictorial work is presented as a network of symbols and structures that challenge superficial observation. Through the visual units she has termed "moire" and "direction," the artist constructs her own system from which she articulates an intimate universe, full of layers and meanings. Each painting is an invitation to pause, to look closely, to explore the textures, shades of blue, and geometric abstractions that comprise her visual language. This meticulousness is not only an aesthetic gesture, but also an act of resistance: Natalia organizes her world through a rigorous visual order, deploying a technical virtuosity that enhances the symbolic density of her work.

Beyond the formal, her work is a vindication of the autistic experience not as a deficit, but as an enriched and complex way of perceiving the world. In the face of the incapacitation that has historically marginalized other ways of being and seeing, her work forcefully affirms: autistic art not only exists, but has something vital to tell us. Flores transforms the act of painting into a gesture of identity affirmation, proposing art as a shared space, a language capable of building bridges between diverse experiences. Thus, his painting challenges us not only visually but also ethically, proposing inclusion as a sensitive and creative practice.

Mtra. Magda Catalina Ruiz Díaz.

Arte curator and professor in the Department of Socicultural Studies.

ITESO, Universidad Jesuita de Guadalajara
Periférico Sur Manuel Gómez Morán 8585, Col. Iteso
Tlaquepaque, Jalisco, México. CP 45604
tel. +52 (33) 2669 3434 ext. +52 (33) 2669 3435
SOMERLO HOTEL, AP 21-175, Guadalajara, Jalisco, México. CP 45051
iteso.mx

AUSJAL



Carta curatorial 2: carta curatorial en inglés de la Mtra. Magda Catalina Ruiz Díaz

Fuente: Mtra. Magda Catalina Ruiz Díaz

Tlaquepaque, Jalisco a 2 de mayo de 2025

A quien corresponda:

Como asesora en curaduría del PAP Inteligencia Cultural y Comercial para los Negocios Internacionales, expongo a continuación algunas impresiones sobre la obra de Natalia Flores, cuyo trazo es la expresión de su lenguaje interior. Esto, porque su trabajo muestra tanto su sensibilidad como la libertad que impregna su propuesta artística. Esta joven ha construido un lenguaje plástico genuinamente personal, que surge de un impulso interno que se canaliza a través de tres conceptos: rumbo, muaré y fragmentos, mismos que articulan su propuesta visual. En cada obra, estos elementos se entrelazan y ofrecen una cartografía emocional en la que lo figurativo y lo abstracto se encuentran.

Por su parte, el color azul y las manos, como recursos recurrentes, dan cuenta de su identidad, al tiempo que son su voz ante los espectadores. Sus composiciones encarnan con fuerza, con dignidad y con una belleza sutil, su forma de entender el mundo. Es muy valioso como Natalia se enfrenta consigo misma para posicionarse como creadora y para responder a las exigencias del medio en el que se desenvuelve a través de sus trazos, repeticiones, manchas y caminos infinitos. Su trabajo es una experiencia sensorial, que demuestra que es posible construir y expresar modos de mirar, de sentir y de ser.

En cada pieza, Natalia Flores, presenta un lenguaje alterno, una forma posible de habitar el mundo. Su obra no solo nos invita a ver, sino a afinar la percepción, a atender los ritmos interiores y a escuchar con la mirada.

Sin más que agregar, extendiendo la presente para los fines que a la artista convengan.

Atentamente,

— Talien Corona Ojeda —

Dra. Talien Corona Ojeda
talien@iteso.mx

Centro Interdisciplinario para la Formación y Vinculación Social

ITESO, Universidad Jesuita de Guadalajara
Periférico Sur Manuel Gómez Morín 8585, Col. Iteso
Tlaquepaque, Jalisco, México. CP 45604
TEL. +52 (33) 3669 3434 FAX. +52 (33) 3669 3435
DOMICILIO POSTAL AP-31-175, Guadalajara, Jalisco, México. CP-45051
iteso.mx



Carta curatorial 3: carta curatorial de la Dra. Talien Corona Ojeda

Fuente: Dra. Talien Corona Ojeda

Print Your Paperback

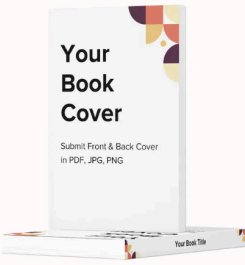
Book Printing Service

PDF

PPT

DOC

→




How it works?


STEP 1 Place your order on Etsy

STEP 2 Upload both the cover and content files on www.onequint.com/etsy


STEP 3 We'll print your book, pack securely and ship within 2-3 days



Worldwide Delivery
Affordable & Secure



Customizations Available
Message us on Etsy



Satisfaction Guarantee
Full refund if you don't like it

MX\$163.93

Impuestos locales incluidos (si corresponde)

Impresión de libros personalizados (rústica/tapa blanda) / Envío global / Mejor valorados en Etsy

OneQuint ★★★★★

Tamaño del libro ⊕

Pequeño (Color) ▾

Recuento de páginas ⊕

1-50 páginas ▾

Añade tu personalización (opcional) ▾




Cantidad

20 ▾

Añadir al carrito

Detalles del artículo ⤴

Puntos destacables

-  Hecho por OneQuint
-  Hecho por OneQuint
-  Se puede envolver para regalo

[Informar sobre este artículo a Etsy](#)

Figura 21. Cotización de impresión personalizada de libros a través de Etsy

Fuente: Etsy, (<https://www.etsy.com>, s.f.)




Figura 22. Propuesta visual de productos artísticos ilustrados por Natalia Flores

Fuente: Elaboración propia con IA



Figura 23. Diseño de termo con grabado láser inspirado en el estilo Fragmentado de Natalia Flores
Fuente: Imagen creada con IA

DRINKWARE.MX
YETI

Modelo	Color	Cantidad	Precio	Personalizado	Total	Imagen
YETI 100Z Lowball	Navy	20	\$550	\$50.00	\$12,000.00	

CODICIONES:

Para levantar el pedido se requiere un anticipo del (60%). El (40%) restante deberá liquidarse antes del envío o al momento de recoger el pedido.

Total	\$12,000.00
-------	-------------


Figura 24. Cotización Premium con termo marca Yeti
Fuente: Drinkware.mx (comunicación personal, 2025)



Figura 25. Cotización Premium con termo marca Yeti

Fuente: Cotización personal, 22 de abril de 2025

DRINKWARE.MX
YETI

Modelo	Color	Cantidad	Precio	Personalizado	Total	Imagen
Termo sin marca- acero inoxidable	Navy	20	\$250.00	\$50.00	\$6000.00	

CODICIONES:

Para levantar el pedido se requiere un anticipo del (60%). El (40%) restante deberá liquidarse antes del envío o al momento de recoger el pedido.

Total	\$6000.00
-------	-----------

Figura 26. Cotización termo sin marca

Fuente: Cotización personal, 22 de abril de 2025

VARIABLE	ELEMENTO PRESENTE	ELEMENTO NO PRESENTE	COMENTARIOS Y ANÁLISIS DEL CONTENIDO
<p>Foto de perfil profesional:</p> <ul style="list-style-type: none"> Imagen clara y atractiva que represente la marca personal o comercial. Debe ser reconocible y adecuada a la red social. 	x		La imagen indica claramente que se trata de un artista

<p>Biografía o descripción clara y concisa:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Mensaje directo que explique quién eres, qué haces y qué ofreces. • Incluye palabras clave relacionadas con tu nicho o industria. • Añade una llamada a la acción clara (ej. "Compra ahora", "Visita nuestro sitio web"). 	x		<p>Tiene biografía que describe quién es pero sin ser muy larga, también habla sobre sus exposiciones en el extranjero.</p> <p>Explica qué tipo de artista es.</p>
<p>Enlace destacado (Link in Bio):</p> <ul style="list-style-type: none"> • Enlace directo a tu página web, tienda en línea, blog o landing page específica para convertir visitantes en clientes. • Usa herramientas como Linktree para incluir múltiples enlaces. 		x	<p>No tiene página web o tienda en línea. Se maneja principalmente por Instagram</p>
<p>Contenido visual de alta calidad:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Publicaciones atractivas con imágenes y videos de alta resolución que reflejen tu marca o productos. • Estilo visual coherente y atractivo para generar identidad y reconocimiento. 	x		<p>Hay publicaciones profesionales, sin embargo, su cuenta de Instagram personal es la misma que su cuenta laboral.</p>
<p>Publicaciones constantes y relevantes:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Calendario de contenido regular (diario o semanal) para mantener tu perfil activo. • Contenido que aporte valor: información, entretenimiento, inspiración, o solución de problemas para tu audiencia. 	x	x	<p>No hay un calendario de contenido regular, sin embargo, si hay mucha información sobre la neuro divergencia y las vivencias de Natalia.</p>

<p>Uso de hashtags estratégicos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Usa hashtags relevantes y populares dentro de tu industria o nicho para mejorar el alcance de tus publicaciones. • Crea un hashtag de marca propio para mejorar la visibilidad. 	x		<p>Se utilizan hashtags relacionados con el mensaje detrás de las obras de Natalia.</p> <p>Como recomendación se sugiere hacer un hashtag propio</p>
<p>Interacción con la comunidad:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Responde a comentarios y mensajes de manera rápida y amigable. • Participa en conversaciones y colabora con otros usuarios o influencers del sector. 		x	<p>En algunas de las publicaciones si responde a comentarios, sin embargo, son muy pocos.</p> <p>No tiene colaboraciones con usuarios o influencers</p>
<p>Historias y contenido temporal (Stories):</p> <ul style="list-style-type: none"> • Publica historias regulares con contenido atractivo, ofertas, detrás de cámaras o testimonios. • Usa encuestas, preguntas y stickers interactivos para fomentar la participación de los seguidores. 	x		Uso frecuente de historias en instagram
<p>Testimonios y reseñas de clientes:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Publica testimonios y opiniones de clientes satisfechos para generar confianza en los productos o servicios. • Comparte experiencias de usuarios reales que hayan utilizado tu producto o servicio. 	X		Hay un constante uso de historias que muestran a clientes satisfechos (repost), comparte experiencias de usuarios y de participaciones.
<p>Botones de compra directa o contacto:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Configura botones de compra directa (si la plataforma lo permite) 		x	<p>No hay debido a que no tiene páginas web,, o tienda en línea.</p> <p>La manera de contactar a Natalia es por medio de sus redes sociales.</p>

<p>para facilitar las transacciones.</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Incluye un botón de contacto fácil de acceder, como email o WhatsApp, para posibles consultas de ventas. 			
---	--	--	--

Tabla 4. Evaluación de redes sociales de Natalia Flores

Fuente: Elaboración propia, 2025

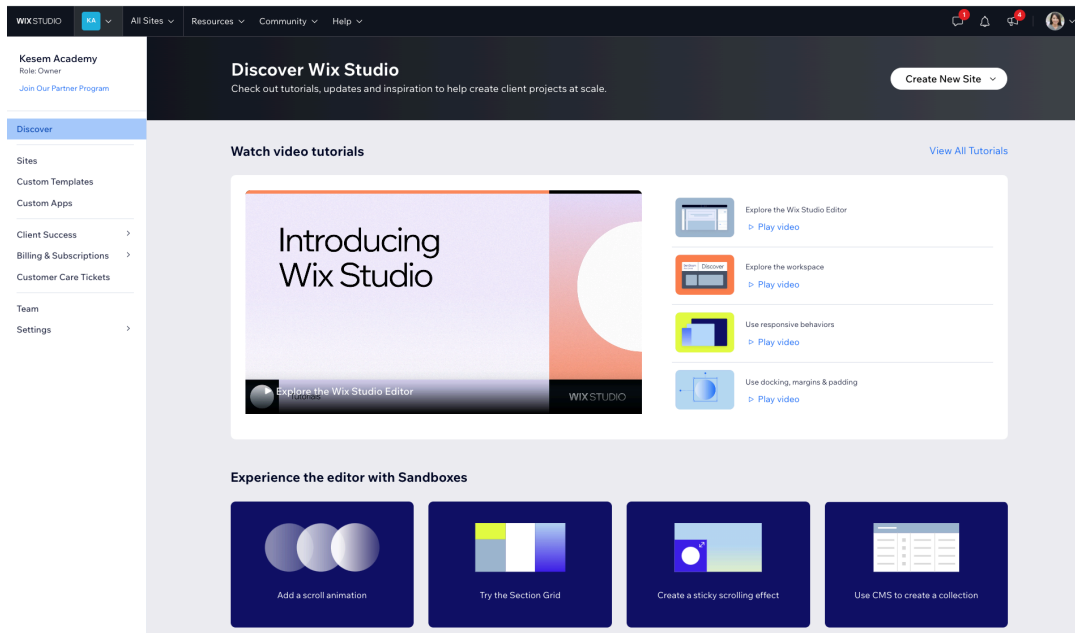


Figura 27. Discover Wix Studio como herramienta para la creación de sitios web personalizados

Fuente: Wix Studio, (<https://es.wix.com/studio>, 2024)



Figura 28. Concepto de diseño

Fuente: Boceto, (<https://concepto.de/boceto/> , 2020)



Figura 29. Vamos a pintar como Van Gogh

Fuente: Instagram. (s.f.). *¡Vamos a pintar como Van Gogh!* [Fotografía].
<https://www.instagram.com/>

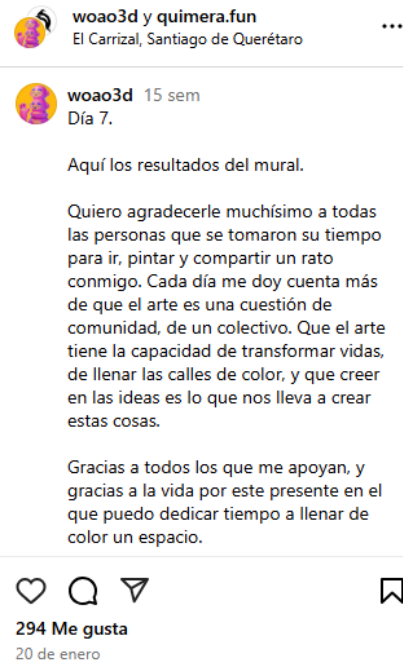


Figura 30. Día 7. Aquí los resultados del mural

Fuente: WAOA. (s.f.). *Día 7. Aquí los resultados del mural* [Fotografía]. <https://www.instagram.com/>

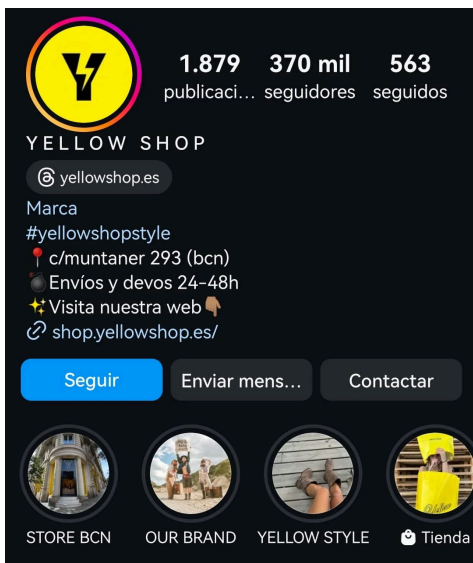


Figura 31. Imagen de biografía para tienda

Fuente: Shopify. (s.f.). *Imagen de biografía para tienda*. <https://www.shopify.com/>

NATALIA FLORES

ARTISTA PLÁSTICA

CERTIFICADO DE AUTENTICIDAD



TÍTULO: "DERRUMBADA" (Creces, te amas, te preparas y alguien en un segundo trata de derrumbarte sin conocerte).

TÉCNICA: (acrílico sobre lienzo)

MEDIDAS: 1x90cm

AÑO: 2023

Este documento certifica que la obra de arte es una pieza auténtica y original.
Todos los derechos de autor y reproducciones están reservados por el artista.

Firma del artista

Guadalajara, Jalisco.

Figura 32. Certificado de autenticidad proporcionado por Natalia Flores

Fuente: Natalia Flores, 2025.



CERTIFICADO DE AUTENTICIDAD

Este documento certifica que la obra de arte es una pieza única y original.
Todos los derechos de autor y reproducciones están reservados por el artista.



Título:

Medida:

Número de serie:

Año:

Natalia Flores
Guadalajara, Jalisco



Natalia Flores

CERTIFICADO DE AUTENTICIDAD

Este documento certifica que la obra de arte es una pieza única y original.
Todos los derechos de autor y reproducciones están reservados por el artista.



Título:

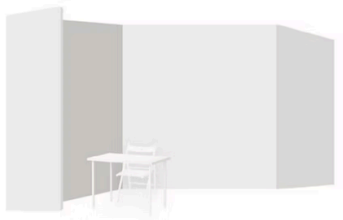
Medida:

Número de serie:

Año:

Firma de la artista
Guadalajara, Jalisco

Figura 33. Propuesta de rediseño del certificado de autenticidad
Fuente: Elaboración propia, 2025.

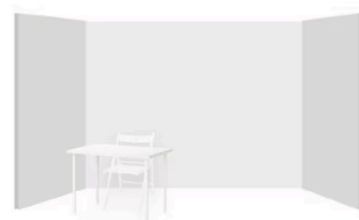


Stand A - 2.950 €

Galerías de arte y grandes formatos

Ancho: 1,5 + 4 + 5 + 1,5 m / 12 m lineales expositivos

Altura: 2,40 - 2,65 m



Stand B - 1.800 €

El más versátil

Ancho: 1,5 + 3 + 1,5 m / 6 m lineales expositivos

Altura: 2,40 - 2,65 m



Stand C - 1.250 €

Cabecera de pasillo

Ancho: 1 + 2,5 m ó 1,5 + 2 m / 3,5 m lineales

Altura: 2,40 - 2,65 m

Conoce nuestros stands

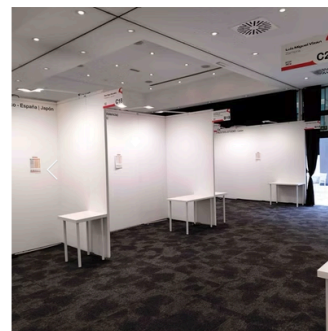


Figura 34. Tipologías de stands y precios para Artist 360 Madrid
Fuente: Artist 360 Madrid, 2025.

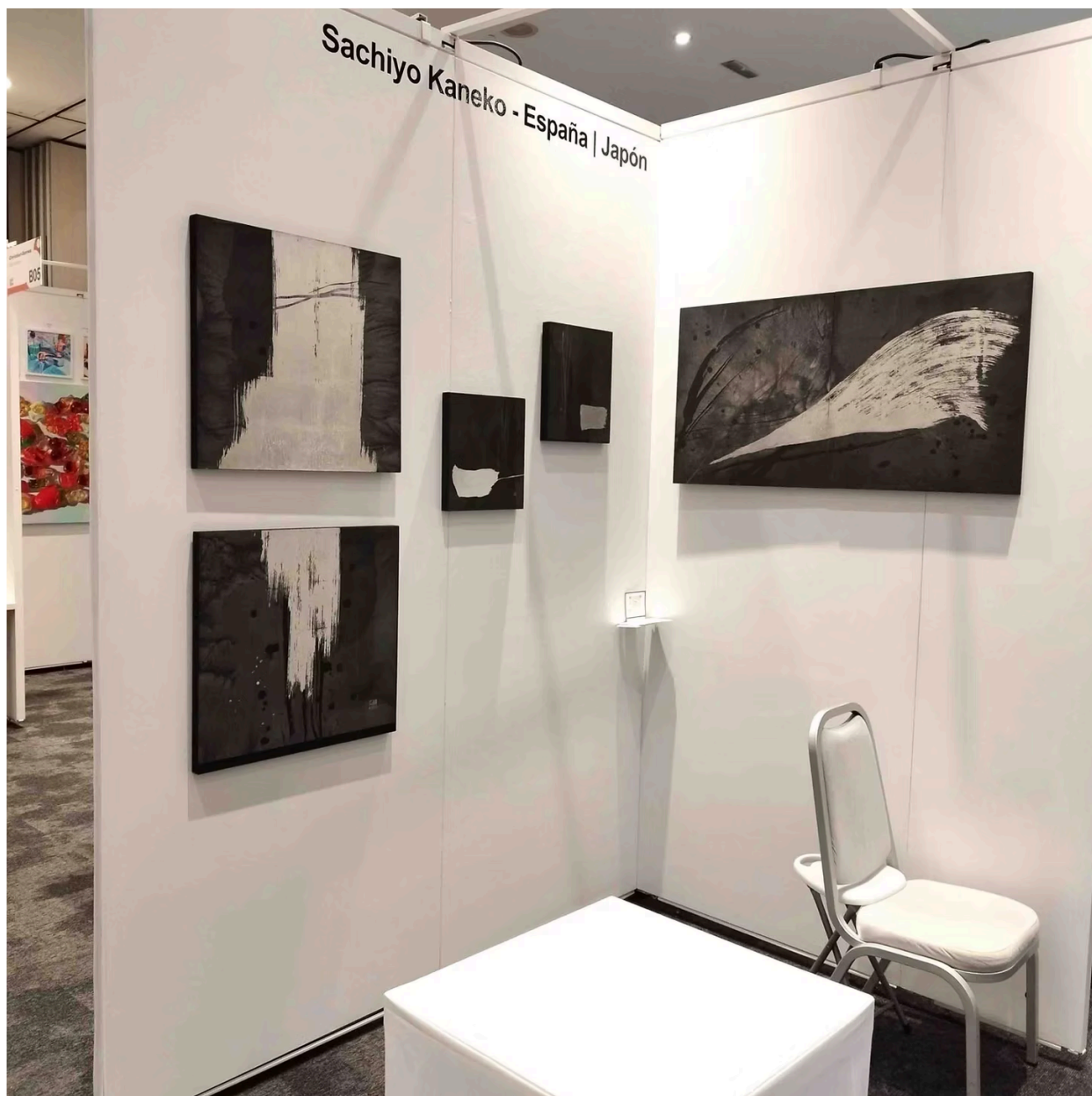


Figura 35. Ejemplo de stand tipo “Cabecera de pasillo” en Artist 360 Madrid
Fuente: Artist 360 Madrid, 2025.



Figura 36. Visualización propuesta del montaje de las obras de Natalia Flores en el stand de Madrid

Fuente: Creación propia, 2025.

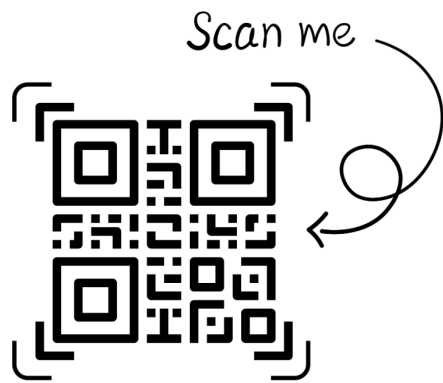


Figura 37. Propuesta de QR y portada del portafolio de Natalia Flores

Fuente: Creación propia, 2025.

Se ha visto 10 veces en las últimas 24 horas

MX\$1,005.94 MX\$1,547.54 **-35 %**

La oferta termina el 13 mayo

Impuestos locales incluidos (si corresponde)

Custom QR Code, QR Code Stickers, Custom Sticker, Personalized Stickers, QR Code, Qr Decal, Qr Code Stamp, Qr Code Wedding, Qr Code Business

ThePrintPen ★★★★★

✓ Se aceptan cambios y devoluciones

Tamaño

3" pulgadas

Cantidad de pegatinas

100 pegatinas

Añade tu personalización

1. Type Your QR Style - [Style #2]
2. Copy & Paste Your URL - "www.reed.com"
3. Message Us Your Logo or Image If You'd Like To Use It

Example:
[QR Style #2]
[www.reed.com]

CUSTOM QR CODE

ANY LINK, ANY SITE

- Unlimted Scans
- Your URL Choice
- Multiple Design Choices
- Your Own Image

Figura 38. Ejemplo de diseños de stickers con código QR personalizados

Fuente: Etsy México, s.f.



Figura 39. Propuesta de postal artística con diseño generado por IA

Fuente: Creación propia con IA, 2025.

← Volver a los resultados de búsqueda

Se ha visto 10 veces en las últimas 24 horas

MX\$1,331.97

Impuestos locales incluidos (si corresponde)

Impresión de postales personalizadas

BoostedStudiosUS ★★★★★

Conjuntos de cantidad 🌐

100 ▾

¿Quieres sobres? 🌐

sin sobres ▾

Añade tu personalización

¡Hola!

Muchas gracias por realizar el pedido. Envíe todos los requisitos según el pedido que esté realizando según se describe en la descripción de este listado. ¡Gracias! Si tiene alguna pregunta, envíeme un mensaje o envíe un correo electrónico a boostedstudios1@gmail.com

🌐 Ver en el idioma original

1024

Cantidad

1 ▾

Figura 40. Ejemplo de impresión de postales personalizadas

Fuente: Etsy México (etsy.com), s.f.

Detalles del vuelo



AM 36 10 h, 45 min	787-9 Dreamliner Operado por Aeroméxico
10:15 GDL Guadalajara, México	Amenidades en Turista <ul style="list-style-type: none">Toma de corrienteSistema de audioUSBPantalla personal de 11 pulgadasMensajería GratisWi-Fi
SIGUIENTE DÍA 05:00 MAD Madrid, España	

\$12,054MXN por pasajero

VIAJAR EN BÁSICA

Figura 41. Cotización del vuelo de ida y regreso de Guadalajara a Madrid
Fuente: Aeroméxico, 2024.

Detalles del vuelo



AM 36 10 h, 45 min	787-9 Dreamliner Operado por Aeroméxico
10:15 GDL Guadalajara, México	Amenidades en Turista <ul style="list-style-type: none">Toma de corrienteSistema de audioUSBPantalla personal de 11 pulgadasMensajería GratisWi-Fi
SIGUIENTE DÍA 05:00 MAD Madrid, España	

\$18,131MXN por pasajero

VIAJAR EN AM PLUS

Figura 42. Cotización del vuelo en escenario estándar de Guadalajara a Madrid
Fuente: Aeroméxico, 2024.

Detalles del vuelo



AM 36 10 h, 45 min	787-9 Dreamliner Operado por Aeroméxico
10:15 GDL Guadalajara, México	Amenidades en Premier <ul style="list-style-type: none">Toma de corrienteSistema de audioUSBMensajería GratisAsiento totalmente reclinableAsiento PremierPantalla personal de 18 pulgadasWi-Fi
SIGUIENTE DÍA 05:00 MAD Madrid, España	

\$57,575MXN por pasajero

VIAJAR EN PREMIER ONE

Figura 43. Cotización del vuelo en escenario lujo de Guadalajara a Madrid
Fuente: Aeroméxico, 2024

Habitación Doble
2 adultos

totalmente reformadas, cuentan con diseño moderno, urbano, cosmopolita y atemporal, preservando el estilo y valores desde su...

Oferta Especial Web

No reembolsable

Sólo alojamiento
 Desayuno Incluido +€ 19.87

€174
€ 160
 3 noches = € 480

Elegir

Figura 44. Cotización de hospedaje en Hotel Francisco I, Madrid

Fuente: Booking.com, 2024.

Reserva directamente con nosotros y disfruta de todas sus ventajas.

Si desea convertir su estancia en un recuerdo inolvidable no dude en rellenar las observaciones con sus peticiones y le contactaremos con los detalles.

Habitación ideal para dos personas.

Ver más

OFERTA VENTA ANTICIPADA - Habitación Doble - Desayuno gratuito incluido

Descuento especial - ¡Prepague y ahorre un 10%! Desayuno Buffet incluido en tu reserva!

PRECIO Habitación por 4 noches: **€874.00**

DETALLES Y CALENDARIO

Nº habitaciones 0

CANCELACION GRATUITA - Habitación Doble - Desayuno gratuito incluido

Descuento especial - ¡Desayuno incluido en su reserva!

PRECIO Habitación por 4 noches: **€970.00**

DETALLES Y CALENDARIO

Nº habitaciones 0

Figura 45. Cotización de hospedaje en Hotel Rosewood Villa Magna, Madrid

Fuente: Booking.com, 2024.



HABITACIÓN DELUXE
 Varios tipos de camas • huéspedes 2
 Elegante alojamiento en Madrid con mobiliario contemporáneo en el corazón de la ciudad.
 (aprox. 30 m2)

Detalles de la habitación

ESCAPADA EN MADRID
 Reciba un 15% de descuento sobre la mejor tarifa disponible reservando una estancia de 2 noches.


1046 €
 Por noche
 Sin incluir impuestos y tasas

RESERVAR AHORA

Figura 46. Cotización de hospedaje en Hotel Rosewood Villa Magna, Madrid

Fuente: Booking.com, 2024.



Modelo	Color	Cantidad	Precio	Personalizado	Total	Imagen
YETI 100Z Lowball	Navy	20	\$550	\$50.00	\$12,000.00	

CODICIONES:


Para levantar el pedido se requiere un anticipo del (60%). El (40%) restante deberá liquidarse antes del envío o al momento de recoger el pedido.

Total	\$12,000.00
-------	-------------

Figura 47. Propuesta 2 de termo personalizado con estilo Fragmentado

Fuente: Elaboración propia con cotización de Drinkware.mx, 2025.



Modelo	Color	Cantidad	Precio	Personalizado	Total	Imagen
Termo sin marca- acero inoxidable	Navy	20	\$250.00	\$50.00	\$6000.00	

CODICIONES:

Para levantar el pedido se requiere un anticipo del (60%). El (40%) restante deberá liquidarse antes del envío o al momento de recoger el pedido.

Total	\$6000.00
-------	-----------

Figura 48. Propuesta 2 de termo personalizado con estilo Fragmentado

Fuente: Elaboración propia con cotización de Drinkware.mx, 2025.

Concepto	Económico	Estándar	Lujo
Transportación	Vuelo Aeroméxico (aproximado) - \$12,054 MXN	Vuelo Aeroméxico (aproximado) - \$18,131 MXN	Vuelo Aeroméxico ((amenidades en premier) - \$57,575 MXN
Hospedaje	Hotel Anaco - Ubicación céntrica, cerca de la Gran Vía - \$3,360 MXN / noche	Hotel Francisco I - Ubicación privilegiada cerca de la Puerta del Sol - \$5,820 MXN / noche	Rosewood Villa Magna - Hotel de lujo en Paseo de la Castellana - \$21,945 MXN / noche
Alimentación	Menú económico (desayuno, comida y cena) - \$370 MXN / día	Menú intermedio (desayuno, comida y cena) - \$740 MXN / día	Alta gastronomía (desayuno, comida y cena) - \$3,700 MXN / día
Costos del espacio físico	Stand C (cabecera de pasillo, mejor visibilidad) - \$28,750 MXN	Stand B (diseño versátil) - \$37,800 MXN	Stand A (gran formato, ubicación premium) - \$61,950 MXN
Seguros médicos	Traveline – Plan Premium, cobertura básica - \$25.17 MXN / día	AXA Schengen – Seguro básico, cobertura media - \$39.64 MXN / día	Bupa México – Seguro internacional de alta gama - \$500 MXN / día
Gastos de representación	Stickers QR para difusión - \$1,331.97 MXN	Postales para promoción en el stand - \$1,741.60 MXN	No aplica
Gastos promocionales	Libro de dibujo, diseño e impresión - \$7,000 MXN (diseño) + impresión variable	Termo de acero inoxidable con grabado láser - \$10,000 MXN (diseño y producción)	No aplica
Total	\$57,891.14	\$74,271.64	\$145,670

Tabla 5. Comparativo de costos de la misión internacional en tres escenarios: económico, estándar y lujo

Fuente: Elaboración propia con base en cotizaciones recopiladas, 2025.

2. Productos

1. Fundamentación del trabajo

Natalia Flores es una artista emergente, plástica y autodidacta de Guadalajara, Jalisco. El arte es su principal medio de expresión y se debe a su diagnóstico de autismo/Asperger. Su obra se caracteriza por el uso de pintura acrílica y escultura, donde combina texturas y colores para plasmar su percepción del mundo. Desarrolló tres estilos propios: Muaré, que representa tranquilidad y fluidez; Rumbo, que refleja el camino que ha trazado a lo largo de su vida; y Fragmentado, que simboliza la manera en que interpreta la realidad a partir de su neuro-divergencia.

(La imagen ejemplifica el uso de su técnica).



Figura 1. Obra "Felicidad" de Natalia Flores, donde se representan las técnicas Muare, Rumbo y Fragmentado.

Fuente: Natalia Flores, (s.f.)

Natalia Flores nos muestra una identidad visual original dentro del arte contemporáneo, al explorar la neuro-divergencia y la inclusión a través de su obra. Su participación en exposiciones nacionales e internacionales demuestra su capacidad para insertar su arte en mercados globales, lo que permite evaluar su potencial de expansión en la industria del arte actual y justifica su postulación al Proyecto de Aplicación Profesional (PAP) que se enfoca en la expansión de su carrera.

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

Desde pequeña, la mamá de Natalia notó su inclinación hacia las actividades manuales. Observó que, mientras otros niños jugaban con juguetes, Natalia se sentía más atraída por los colores, las texturas y la pintura. Con el tiempo, esta conexión con el arte se convirtió en su principal medio de expresión, permitiéndole comunicar emociones y experiencias de una manera única. Gracias al apoyo de su familia, pudo desarrollar su talento de manera autodidacta y explorar diferentes técnicas, hasta encontrar su propio estilo.

La marca personal de Natalia se distingue por su autenticidad y profundidad emocional. Su quehacer artístico incluye el uso del color azul y figuras de manos que refuerzan su identidad visual y crean una conexión con el espectador. Su obra no solo es un reflejo de su creatividad, sino que también sirve como un puente de comunicación entre su mundo interno y el público. Su oferta de valor radica en la mezcla de arte y la conciencia social, que brinda al espectador una experiencia visual que logra trascender lo estético para generar reflexión y diálogo sobre la diversidad en el arte y los alcances que este puede tener, tanto para comunicar, como para influir.

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

La carrera de Natalia se encuentra en un punto de expansión dentro de las industrias culturales, donde resalta por su participación en exposiciones en ciudades como Madrid y Roma. Su obra prioriza la representación de artistas neuro-divergentes en la escena artística contemporánea, en un contexto donde el arte busca abrir espacios para la diversidad y la inclusión, logra consolidarse como una figura emergente con un discurso visual propio.

La comercialización de su obra requiere estrategias más definidas, tanto en el ámbito digital como en la gestión de relaciones con galerías y coleccionistas. La expansión de su visibilidad en redes sociales y su inclusión en plataformas de arte contemporáneo representan herramientas clave para fortalecer su carrera y consolidarse como una artista con presencia global.

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

A pesar de su potencial, su posicionamiento dentro de la industria cultural aún enfrenta retos importantes. Uno de los principales desafíos es la falta de financiamiento para costear la participación de Natalia en ferias y exposiciones internacionales, obstáculo que limita su acceso a oportunidades clave para el crecimiento de su carrera. Además, transportar y montar obras en el extranjero también son un reto logístico significativo, que afecta a la presentación de su trabajo.

Sin embargo, su trayectoria y propuesta artística le otorgan una ventaja competitiva en un mercado que cada vez valora más las historias personales y las narrativas de inclusión. La creciente demanda de arte neurodivergente y la apertura de espacios culturales para artistas emergentes, representan una oportunidad para fortalecer su presencia en la industria. A través de estrategias de comercialización digital y la búsqueda de financiamiento mediante becas y programas de apoyo, su internacionalización puede materializarse con éxito.

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

Natalia cumple con todos los elementos necesarios para participar en ferias y exposiciones internacionales, así como en misiones comerciales dirigidas a la promoción del arte emergente. Su participación en exposiciones colectivas dentro y fuera de México, logra conectar con públicos diversos. Su obra, además, promueve la inclusión, factor que la posiciona como una artista relevante en la escena contemporánea. A pesar de tener experiencia en exposiciones en el extranjero, aún hay espacio para su crecimiento y consolidación, por lo que este tipo de proyectos puede ayudarle a posicionarse como una artista con buen alcance.

La internacionalización de Natalia es una oportunidad clave para expandir su presencia en el mercado artístico global y visibilizar a artistas neuro-divergentes. Hasta el momento, su incursión en el extranjero ha sido limitada y requiere estrategias más definidas para fortalecer su posicionamiento. Con el apoyo adecuado en financiamiento, logística y promoción, su obra puede alcanzar nuevos públicos y consolidarse internacionalmente. Su trabajo, más allá de lo estético, comunica experiencias que generan empatía y conciencia sobre la neurodiversidad, y contribuyen a la democratización del arte y a un espacio más inclusivo en la industria cultural.

2. El mercado del arte: situación y problemática actual

El mercado del arte en Jalisco refleja la riqueza cultural y artística de la región. Según datos de la Cuenta Satélite de la Cultura de México, "el sector cultural de Jalisco genera 50 mil 127 millones de pesos, que representan 3% del Producto Interno Bruto (PIB) estatal" (El Informador, 2024). Este dato destaca la relevancia económica del sector cultural en la entidad.

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

El mercado del arte en Jalisco está compuesto por una diversidad de actores, que incluye artistas, galerías, instituciones culturales, coleccionistas y espacios independientes. La ciudad de Guadalajara, capital del estado, ha sido reconocida como un centro cultural significativo. También existen iniciativas que buscan descentralizar el arte en la ciudad, como la del *"Mercado del Arte"* en Ciudad Granja, donde llevan expresiones artísticas a diferentes espacios públicos y promueven la participación de artistas locales (Gobierno Municipal de Zapopan, 2023).

2.2. Problemática actual.

A pesar de la riqueza cultural de Jalisco, el mercado del arte enfrenta desafíos significativos. Un análisis de las políticas públicas que impulsan el desarrollo de las industrias culturales y creativas en Jalisco, señala que aunque existen esfuerzos para fomentar el sector, aún hay retos en la implementación efectiva de estas políticas (Gómez et al., 2021). Además, la falta de espacios accesibles para artistas independientes y el dominio de los circuitos cerrados, dificultan la visibilidad y consolidación de nuevos talentos.

2.3. El arte como inversión.

En Jalisco, el arte se aprecia no solo por su valor cultural, sino también por la oportunidad de inversión que ofrece. La presencia de galerías reconocidas y la participación de artistas locales en ferias internacionales, incrementan el interés de coleccionistas e inversores. Sin embargo, la falta de información y educación sobre el mercado del arte, limita la participación de potenciales inversores locales. Además, la ausencia de plataformas que faciliten la compra y venta de arte contemporáneo en la región, representa una barrera para el desarrollo de este mercado.

2.4. Importancia y valor de las industrias culturales.

Las industrias culturales y creativas son fundamentales para el desarrollo económico y social de Jalisco. Según el Instituto de Información Estadística y Geográfica de Jalisco, "el Producto Interno Bruto (PIB) de Jalisco tuvo un crecimiento de 5.0% en términos reales respecto al año anterior, alcanzando un monto de 1,759,742 millones de pesos a precios constantes en 2021" (IIEG, 2022). Estas industrias no solo generan empleo y riqueza, sino que también promueven la identidad y cohesión social y fomentan la diversidad y la inclusión en la comunidad.

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

El sector cultural de Jalisco genera aproximadamente 50,127 millones de pesos, esto representa el 3% del PIB estatal (El Informador, 2024). Este impacto económico se refleja en la creación de empleos, el fomento del turismo cultural y la revitalización de espacios urbanos. Por otro lado, las industrias culturales contribuyen al desarrollo social al ofrecer plataformas de expresión y reflexión, donde promueven valores como la tolerancia y el respeto a la diversidad. Sin embargo, para maximizar este impacto, es necesario implementar políticas públicas que fortalezcan el sector, fomenten la inversión en infraestructura cultural y apoyen a los artistas locales en su desarrollo profesional.

3. Proceso de selección de proyectos.

Existen diversas opciones de ferias y exposiciones internacionales en las que Natalia puede participar para expandir su presencia en el mercado del arte internacional. La selección de proyectos para estas ferias y exposiciones se basa en criterios rigurosos que incluyen la calidad artística, la innovación y la relevancia del trabajo presentado.

Proponemos tres eventos, ART SG en Singapur, Activando los Ecosistemas Artísticos en Madrid y ART3F en París, no solo ofrecen una plataforma para mostrar su obra a un público global, sino que también proporciona oportunidades valiosas para establecer conexiones con otros artistas, galeristas y coleccionistas.

Estas experiencias pueden ser cruciales para el desarrollo profesional y la consolidación de su carrera en el ámbito del arte contemporáneo.

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

1. ART SG – Feria Internacional de Arte Contemporáneo:

ART SG, la feria de arte internacional más destacada del sudeste asiático, mostrará las galerías más importantes a nivel mundial. Con UBS como socio fundador y principal. ART SG se posiciona como la feria de arte más extensa y global de la región, ofreciendo una plataforma que presenta arte contemporáneo innovador, tanto local como internacional.



Figura 2. Composición botánica suspendida presentada por ART SG en 2025.

Fuente: ART SG,(<https://artsg.com/>, 2025)

- Ubicación: Singapur, Singapur
- Disciplinas: Pintura, escultura, fotografía, instalaciones y otras formas de arte contemporáneo.
- Fechas: 23-25 de enero de 2026
- Sitio Web: artsg.com:

2. ART3F – Feria de Arte Contemporáneo

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.

Una oportunidad única para descubrir nuevos talentos y descubrir las estrellas del mañana. Entre estos numerosos talentos (pintores, escultores, fotógrafos...), los descubrimientos del ART3F, la joven guardia contemporánea internacional pero también artistas consagrados y obras prestigiosas.



Figura 3. Cartel de la feria International Contemporary Art Fair Paris (ART3F), edición 2026.

Fuente: Art3f, (<https://www.art3f.fr/paris/> , 2025)

- Ubicación: París, Francia
- Fechas: 30 de enero a 1 de febrero de 2026
- Sitio Web: art3f.fr

3. *Artist 360 Feria de Arte Contemporaneo:*

La Feria de Arte Contemporáneo Artist 360 está dirigida a artistas, galerías de arte y colectivos que trabajan con pintura, escultura, dibujo, obra gráfica original, fotografía, arte digital y otras disciplinas plásticas.

Feria donde participan en un mismo espacio Galerías de Arte y Artistas independientes. Un puente entre el mundo del "arte establecido" y la creatividad emergente en donde se unen fuerzas para dar la bienvenida a galerías de arte y artistas independientes.



Figura 4. Logotipo oficial de la feria Artist 360 y datos de su edición en Madrid, 2025.

Fuente: Artist360, (<https://www.artist360madrid.com/> , 2024)

- Ubicación: Madrid, España
- Fecha: 06 al 09 de marzo de 2025
- Disciplinas: pintura, escultura, dibujo, obra gráfica original, fotografía, arte digital y otras disciplinas plásticas.
- Sitio Web: [artist360madrid.com](https://www.artist360madrid.com)

3.2. Contexto de la exhibición.

Después de analizar las ferias propuestas, se llegó a la conclusión de que Artist360 es la feria que más se relaciona a las necesidades de Natalia, no solo por ser una feria que busca trabajar con artistas independientes y en conjunto con galerías, si no que también se tomó en cuenta la trayectoria de Natalia hasta este momento y las obras que ha realizado que podrían ir de la mano con lo que se expone en esta feria.

Artist360 es un evento se lleva a cabo en Madrid, España, y tiene como objetivo potenciar la carrera artística de cada participante en el mercado del arte. Se desarrolla en un amplio y luminoso espacio de más de 1000 m² expositivos y exteriores anexos dedicado a zonas de ocio y actividades complementarias al evento artístico.

La feria se lleva a cabo en marzo de cada año, esta vez será del 6 al 9 de marzo y los horarios son los siguientes:

- jueves 06/03/25 11:00-21:00 h
- viernes 07/03/25 11:00-21:00 h
- sábado 08/03/25 11:00-21:00 h
- domingo 09/03/25 11:00-20:00 h

El lugar en donde se lleva a cabo es en el Centro de Convenciones Ilunion Pío XII. El espacio cuenta con un hotel anexo que ofrece alojamiento con precios preferenciales para los expositores y una excelente oferta gastronómica.

Después de hacer un registro por medio de un formulario, para el cual el único requisito (aparte de información personal del artista e información sobre el espacio deseado) es enviar el portafolio online o sitio web del artista, más el Número de Identificación Fiscal, se hace el proceso de selección, en este, un comité de selección artística, junto con la dirección de la feria, valorarán las propuestas y determinarán la participación. Una vez que se apruebe la participación, se hace la elección de stand.

- Stand A: tiene un precio de 2.950 € (+IVA 10%) y es para galerías de arte y grandes formatos, cuenta con 12 m lineales de exposición, focos LED 50W, 1 mesa y 2 sillas, cartel y vinilo
 - Ancho: 1,5 + 4 + 5 + 1,5 m
 - Altura: 2,65 m

- Stand B: tiene un precio de 1.800 € (+IVA 10%) y es el más versátil, cuenta con 6 m lineales de exposición, focos LED 50W, 1 mesa y 2 sillas, cartel y vinilo
 - Ancho: 1,5 + 3 + 1,5 m
 - Altura: 2,65 m

- Stand C: tiene un precio de 1.250 € (+IVA 10%) y es cabecera de pasillo, cuenta con 3,5 m lineales de exposición, focos LED 50W, 1 mesa y 2 sillas, cartel y vinilo
 - Ancho: 2 + 1,5 m / 1 + 2,5 m
 - Altura: 2,65 m

El programa Artist360 incluye charlas y presentaciones, performances artísticas, música en vivo y uno de sus grandes beneficios es que la feria ha alcanzado un acuerdo con un hotel (Hotel Ilunion Pío XII) anexo al espacio expositivo, que permite a los expositores disfrutar de un alojamiento con tarifa preferencial.

- Habitación doble (uso individual) 100 € /día
- Habitación doble (uso doble) 120 € /día
 - Desayuno incluido

La firma del contrato se hace de manera electrónica a través de la página web de la feria y el pago se hace una vez que la participación haya sido aceptada (no hay costo por hacer el registro de la propuesta) y se tenga el contrato ya formal.

- 50% del total a la firma del contrato (10 días desde la firma del contrato)
- 50% restante (pago total) antes del 15 de enero de 2025

Las fechas a tomar en cuenta son las siguientes:

- 17 de junio 2024 inicio convocatoria e inscripción
- 10 de enero 2025 material gráfico
- 5 de enero 2025 pago 100%
- 5 de marzo 2025 montaje

- 6 al 9 de marzo 2025 feria
- 10 de marzo 2025 desmontaje 20:00 - 00:00h

Debido a que no se tiene conocimiento de la participación para el 2026 se espera que las fechas sean los mismos meses, pero se expone la información del 2025 para tener en consideración todo lo necesario y poder aplicar en las fechas correspondientes al año que viene.

3.3. Justificación de participación.

La elección de participar en Artist 360 se basa en los beneficios únicos y completos que ofrece este evento en comparación con otras ferias y exposiciones. Esta feria es un espacio donde la diversidad y la expresión artística se unen para crear un evento enriquecedor para todos los amantes del arte. Se convierte en una puerta abierta donde la expresión creativa es apreciada y celebrada sin restricciones. La diversidad y la innovación son bienvenidas, nuestro proceso de selección se basa en la pasión y la autenticidad.

La feria se lleva a cabo en días que atraen a coleccionistas, expertos y comisarios de todo el mundo, además del público amante del arte que habitualmente acude a este tipo de citas ya que a esa semana se le conoce como La Semana del Arte Contemporáneo. En el 2024 se tuvo un registro de 5 mil visitantes.

3.4. Beneficios de la participación.

Participar en esta feria internacional le da la oportunidad a Natalia de aumentar sus ventas, ampliar su red de contactos (networking) y conectar con otros artistas emergentes que podrían resultar en una colaboración internacional, aumentar su visibilidad con representantes y agentes, mejorar su posicionamiento en el mercado internacional, obtener intercambio cultural, mayor promoción de su marca, diversificación de clientes, y aumento de credibilidad como artista. Estos beneficios son esenciales para su desarrollo profesional y éxito en el mercado del arte contemporáneo.

La feria ofrece espacio singular y diferenciado, campaña de publicidad en medios de comunicación y redes sociales, ventas de obras sin intermediación, ni comisiones, todos los servicios: wifi, mobiliario, seguros, publicidad, soporte promocional incluido, seguro de responsabilidad civil, asesoramiento sobre la exposición y no tiene costos de inscripción inicial. Ofrece también una plataforma virtual 360 en donde galería y artista dispondrá de una sala expositiva, en la que se podrá valorar anticipadamente cada propuesta artística desde cualquier dispositivo digital. Un recorrido virtual que mostrará en modo 3D el espacio y la disposición de cada obra.

4. Estrategia de Precios Internacional

Para establecer una estrategia de comercialización internacional para las obras de Natalia, es importante considerar varios factores que influyen en su valoración. Su participación en exposiciones en distintas ciudades del mundo aumentó su reconocimiento, y su historia personal le da un valor especial a su trabajo. Además, planteamos un sistema de categorización de sus piezas y un método de costeo neto que toma en cuenta desde los costos de producción, hasta los gastos de exportación y las tendencias del mercado.

4.1 Valoración de obra internacional

La valoración de las obras de Natalia en el mercado internacional se fundamenta en diversos factores que justifican el incremento en el precio. Su participación en exposiciones en tanto locales, como en ciudades como Roma, Madrid, San Francisco y Monterrey, ha hecho que incremente su visibilidad y prestigio, posicionándose como una artista emergente con proyección global. Estas experiencias no solo amplían su audiencia, sino que también añaden valor a sus obras al estar asociadas con eventos en el circuito artístico internacional.




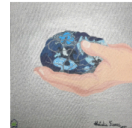
Además, su condición de artista autodidacta con síndrome de Asperger aporta una narrativa única a su trabajo, lo que puede atraer a coleccionistas interesados en perspectivas diversas y en historias de resiliencia y autoexpresión. Otro factor que

contribuye a su valoración son las colaboraciones que tuvo, como con una mezcalería en la que intervino las cajas de una producción y la creación de trofeos para un torneo de golf del Club Las Lomas en Guadalajara, Jalisco. Al considerar estos elementos, es esencial que la estrategia de valoración de sus obras refleje tanto su trayectoria y singularidad, como las tendencias y demandas del mercado internacional.

Para poder valorar bien sus obras, se hizo una categorización que engloba las piezas en cuatro grupos: escultura, piezas de formato grande (cuadros de 1m+), formato mediano (cuadros de alrededor de 60x80 cm) y piezas de formato chico (cuadros de alrededor de 24x24 cm). Con base a las variables mencionadas arriba, fue que se dio un porcentaje que incrementa el precio a cada categoría de las obras de Natalia al momento de salir de México.

Anexamos link a la tabla de valoración:

https://docs.google.com/spreadsheets/d/1JkgTG-RzNZGjuM68edix6XDxSxyy3O_Ad1ENoaWwcl4/edit?gid=0#gid=0

	CATEGORÍA	IMAGEN	5%	20%	20%	20%	5%	5%	20%	5%	100%	\$
			Relación con pares	Dónde está colocada su obra	Etapas de producción	Exposiciones	Estadísticas del valor de mercado	Producción	Crítica de arte	Demanda	Total	TOTAL
Variables			Colaboraciones, validación de pares	Coleccionistas privados, instituciones públicas, compradores directos, compradores indirectos	Inicial, consolidado, final	Individual, colectiva, nacional, internacionales, donde ha expuesto, formación	Mercado primario, mercado secundario	Actual, en pausa, finita/no hay más obra, muerte o abandono	Favorable, desfavorable	Cuanto tarda en colocar una obra, número de exposiciones al año		
Descripción			Colaboración con una mezcalería, creación de trofeos para torneo de golf en el Club Las Lomas, participación en diferentes proyectos colaborativos.	Colecciones privadas y compradores directos e indirectos por medio de la galería donde trabaja.	No aplica	Individual, colectiva nacional e internacional	Mercado primario-- venta directa, mercado secundario-- venta en galería	Actual	No aplica	Venta en exposiciones alrededor del 60% de su producción		
	Esculturas Valor aprox: \$5,000		3.00%	10%	-	18%	5.00%	-	-	3.00%	39.00%	\$6,950.00
Formato grande	Medida: 100+ Valor aprox: \$20,000		1.50%	17%	-	18%	5.00%	-	-	3.00%	44.50%	\$28,900.00
Formato mediano	Medida: 60x80cm Valor aprox: \$6,000		1.50%	17%	-	18%	5.00%	-	-	3.00%	44.50%	\$11,560.00
Formato pequeño	Medida: 24cmx24cm Valor aprox: \$3,000		1.50%	17%	-	18%	5.00%	-	-	3.00%	44.50%	\$4,335.00

Relación con pares	Dónde está colocada su obra	Etapas de producción	Exposiciones	Estadísticas del valor de mercado	Producción	Crítica de arte	Demanda
Colaboraciones, validación de pares	Coleccionistas privados, instituciones públicas, compradores directos, compradores indirectos	Inicial, consolidado, final	Individual, colectiva, nacional, internacionales, donde ha expuesto, formación	Mercado primario, mercado secundario	Actual, en pausa, finita/no hay más obra, muerte o abandono	Favorable, desfavorable	Cuanto tarda en colocar una obra, número de exposiciones al año
Colaboración con una mezcalería, creación de trofeos para torneo de golf en el Club Las Lomas, participación en diferentes proyectos colaborativos.	Colecciones privadas y compradores directos e indirectos por medio de la galería donde trabaja.	No aplica	Individual, colectiva nacional e internacional	Mercado primario-- venta directa, mercado secundario-- venta en galería	Actual	No aplica	Venta en exposiciones alrededor del 60% de su producción

Tabla 1. Análisis de variables de valoración y demanda de las obras de arte de Natalia Flores

Fuente: Elaboración propia

Esta tabla es una evaluación económica del valor de las obras de Natalia, donde se consideran diferentes variables que influyen en el valor de mercado de las piezas. Cada variable tiene un peso porcentual en el total (suma 100%), y se hace una estimación final en pesos mexicanos.

Filas principales:

Variables: Factores que se consideran para determinar el valor.

Descripción: Qué significa cada variable en el contexto del artista o sus obras.

Filas de obra: tipos de obra analizadas: esculturas, formato pequeño, mediano y grande.

Columnas (variables evaluadas):

Relación con pares (5%)- Colaboraciones con otros artistas y reconocimiento entre colegas.

Dónde está colocada su obra (20%)- Si está en colecciones privadas, públicas, de instituciones o en manos de compradores.

Etapas de producción (20%)- Si la obra está en etapa inicial, consolidada o finalizada.

Exposiciones (20%)- Participación en exposiciones individuales o colectivas, nacionales o internacionales.

Estadísticas del valor de mercado (5%)- Si se mueve en mercado primario (venta directa) o secundario (galerías, revendedores).

Producción (5%)- Si el artista está activo, en pausa, dejó de producir, etc.

Crítica de arte (20%)- Opiniones o valoraciones formales por parte de críticos.

Demanda (5%)- Qué tanto se vende la obra, cuántas veces se expone, y cuánto tarda en colocarse.

Total (%): Suma de los porcentajes obtenidos por cada variable.

TOTAL (\$): Es el valor estimado final en dinero (pesos mexicanos).

Análisis por tipo de obra:

1. Esculturas (valor aprox: \$5,000)

Suma total de variables: 39%

Valor final estimado: \$6,950.00

Puntos destacables:

Buen desempeño en exposiciones (18%)

Moderada demanda (3%)

Participación en mercados primario y secundario (5%)

Presencia en colecciones privadas (10%)

2. Formato grande (medida 100+, valor aprox: \$20,000)

Suma total de variables: 44.5%

Valor final estimado: \$28,900.00

Puntos destacables:

Mejor ubicación en colecciones (17%)

Buen número de exposiciones (18%)

Igual presencia en mercados y demanda que esculturas

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

Para establecer una estrategia de precios adecuada en el mercado internacional, es necesario analizar el Rango de Estimación Internacional (REI) y aplicar un método de costeo neto que considere todos los gastos asociados a la producción y venta de las obras, que se puede sacar a partir de factores como el tamaño, la complejidad técnica y la reputación del artista.

Al aplicar el método de costeo neto, se deben contabilizar los costos directos de producción, como materiales y tiempo invertido, así como los costos indirectos, que incluye el transporte, seguros, comisiones de galerías e impuestos internacionales. Por ejemplo, si el costo total de producción y venta de una obra es de \$2,000 USD, y se desea obtener un margen de beneficio del 50%, el precio de venta debería situarse en torno a \$4,000 USD. Esta estrategia asegura que los

precios sean competitivos en el mercado internacional y reflejen adecuadamente el valor intrínseco de las obras de Natalia.

4.3 Evaluación de costos del producto

Se necesita una evaluación detallada de los costos asociados a la producción y venta de las obras de Natalia para garantizar la sostenibilidad financiera de su práctica artística. Los costos fijos pueden incluir la compra de materiales de arte de alta calidad y costos designados a promoción. Los costos variables abarcan elementos como el transporte y embalaje de las obras para transportarlas según el destino, comisiones de galerías, que suelen ser alrededor del 30% del precio de venta; e impuestos internacionales, que pueden representar hasta un 15% del precio de venta, dependiendo de las regulaciones del país de destino. Al calcular el margen de contribución por unidad, es decir, el precio de venta menos los costos variables, se obtiene una cifra que permite determinar el punto de equilibrio, o el número de obras que deben venderse para cubrir los costos fijos. Realizar un análisis financiero puede ayudar a crear metas de ventas realistas para Natalia y asegurar la viabilidad económica de su carrera artística en el mercado internacional.

Con base en la tabla de valoración del apartado 4.1 y el análisis logístico detallado, se ajustó el precio final de cada obra considerando su formato, los costos asociados a su internacionalización y el valor percibido en el mercado extranjero. A los precios base establecidos para cada categoría se sumaron los costos de logística proporcional por unidad (\$612.34 USD / \$12,035.00 MXN) así como los porcentajes asignados en la tabla de valoración plus, que contempla aspectos como la trayectoria de la artista, la complejidad técnica, el tamaño, el nivel de exposición de la obra y la demanda potencial en el mercado de destino.

Tomando esto en cuenta, los precios finales de venta internacional por categoría quedaron de la siguiente manera:

- **Formato grande:** \$29,000 MXN + \$12,035 MXN + (15% valoración plus estimada) ≈ **\$47,270 MXN**
- **Formato mediano:** \$12,000 MXN + \$12,035 MXN + (12% valoración plus estimada) ≈ **\$27,495 MXN**
- **Formato pequeño:** \$4,500 MXN + \$12,035 MXN + (10% valoración plus estimada) ≈ **\$18,435 MXN**
- **Esculturas:** \$7,000 MXN + \$12,035 MXN + (10% valoración plus estimada) ≈ **\$21,835 MXN**

Estos precios permiten a Natalia cubrir sus costos fijos y variables, considerando comisiones, impuestos y logística internacional, sin sacrificar la percepción de valor de su obra.

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

Madrid es un centro clave para el mercado del arte en España, lo impulsa una economía fuerte donde el sector servicios y la industria creativa tienen gran influencia (Comunidad de Madrid, 2024). La distribución del poder adquisitivo determina la ubicación de galerías y el acceso al arte, con zonas exclusivas como Salamanca y espacios emergentes en Carabanchel (Ayuntamiento de Madrid, 2023). Los consumidores varían entre coleccionistas, instituciones culturales y empresas que usan el arte como inversión o imagen corporativa (CaixaBank Research, 2023). Además, la segmentación por tribus muestra distintos perfiles, desde quienes valoran la estética hasta quienes buscan significado en las obras (Segura Paz, 2020).

5.1 Segmentación socioeconómica del país destino

Segmentación Económica de Madrid

Madrid es el centro financiero y cultural de España, con una economía diversa que influye directamente en su mercado del arte. La distribución del poder adquisitivo y el desarrollo de distintos sectores económicos determinan la ubicación y el acceso a las galerías de arte en la ciudad.

Sectores Económicos Predominantes

El Producto Interior Bruto (PIB) de la Comunidad de Madrid representa aproximadamente el 19,3% del total nacional en 2023 (Comunidad de Madrid, 2024). La economía madrileña se impulsa principalmente por los siguientes sectores:

- Sector Servicios: contribuye con más del 85% del PIB regional e incluye actividades como la banca, los seguros, el turismo y la consultoría (CaixaBank Research, 2023).
- Industria Cultural y Creativa: representa cerca del 4% del PIB, con más de 2.000 empresas relacionadas con el arte y la cultura, incluyendo museos, galerías y ferias (Comunidad de Madrid, 2024).
- Tecnología y Startups: Madrid es la segunda ciudad de España con más startups, con más de 3.000 empresas emergentes, especialmente en fintech, inteligencia artificial y biotecnología (CaixaBank Research, 2023).
- Turismo: en 2023, la ciudad recibió más de 10,3 millones de turistas, de los cuales un 60% eran internacionales. Esto generó un fuerte impacto en el consumo cultural y artístico (Comunidad de Madrid, 2024)

Distribución Socioeconómica y Niveles de Ingreso

Madrid presenta una gran desigualdad económica según el distrito:

- Zonas de alto poder adquisitivo: barrios como Salamanca, Chamberí y Retiro tienen rentas anuales medias de más de 50.000 euros por hogar.

Aquí se concentran las galerías de arte más exclusivas y los coleccionistas de alto nivel (Ayuntamiento de Madrid, 2023).

- Clase media y profesionales jóvenes: en distritos como Malasaña, Chueca y Lavapiés, las rentas medias oscilan entre 25.000 y 40.000 euros anuales. Estas zonas son el epicentro del arte contemporáneo y alternativo (Ayuntamiento de Madrid, 2023).
- Áreas periféricas en transformación: barrios como Carabanchel y Usera tienen rentas medias inferiores a los 22.000 euros anuales, pero están atrayendo a nuevos artistas por sus espacios más asequibles (Ayuntamiento de Madrid, 2023).

5.2. Características del consumidor de arte

Los consumidores de arte en España se dividen en varios perfiles según sus intereses y motivaciones. Tenemos a los coleccionistas que buscan piezas únicas y exclusivas, ya que consideran el arte tanto una inversión emocional como financiera, y están dispuestos a pagar precios elevados por obras de artistas con potencial (The Art Market Agency, 2025). También están las instituciones culturales, como museos, galerías y fundaciones, que adquieren arte con fines educativos, de preservación del patrimonio y para promover nuevos talentos (Ministerio de Cultura y Deporte, 2024). Por otro lado, el arte corporativo ha ganado relevancia en el ámbito empresarial, donde las compañías invierten en obras para mejorar su imagen, fomentar la creatividad en sus espacios y apoyar a artistas locales como parte de su compromiso con la comunidad (Ibizart Guide, 2025).

Los consumidores aficionados de arte y el público cultural en España incluyen arquitectos, diseñadores, profesores de arte y estudiantes con un fuerte interés en las artes plásticas, motivados por el valor estético y simbólico más que por la inversión económica (Ministerio de Cultura y Deporte, 2024). Suelen adquirir obras en galerías locales, ferias y mercados de arte, y apoyan a artistas emergentes ya

que prefieren piezas originales y con conexión emocional. Invierten de manera moderada, con un gasto medio en arte de hasta 5.000 euros anuales (The Art Market Agency, 2025). Son altamente participativos en actividades culturales, asisten a exposiciones y espectáculos, y utilizan tanto medios digitales como presenciales para descubrir y adquirir arte (Ibizart Guide, 2025). Valoran la interacción directa con los artistas y buscan comprender el proceso creativo detrás de cada obra (Ministerio de Cultura y Deporte, 2024).

5.3 Segmentación por tribus.

Es el proceso de segmentar las audiencias en función de creencias, afinidades e intereses compartidos (Segura Paz, 2020). Los segmentos más relevantes en este caso son los siguientes :

- Estetas: consumidores que valoran el atractivo estético y la experiencia emocional que el arte les proporciona. (FasterCapital, 2024)
- Narradores: consumidores que están interesados en las historias detrás de las obras realizadas por el artista. (FasterCapital, 2024)
- Coleccionistas de arte latinoamericano: este sector está principalmente integrado por coleccionistas que participan en los patronatos, consejos asesores o comités de compras de los más importantes museos o instituciones nacionales e internacionales, y nueve de ellos han creado en los últimos años sus propios museos (ARTEINFORMADO, 2017).
- Coleccionistas de arte neurodivergente: consumidores de arte que usualmente presentan motivaciones específicas como una afición familiar, experiencia personal o influencia de un amigo o familiar (Eduardo, F. F, 2023).

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

El coleccionismo de arte en España evolucionó notablemente en las últimas décadas, donde se combinó el gusto por el arte, con una mentalidad de inversión

estratégica. Los nuevos coleccionistas buscan adquirir piezas únicas y también diversificar sus activos en un mercado cada vez más competitivo (Linares, 2024).

Estos coleccionistas suelen tener un alto nivel educativo e interés por la cultura. Participan activamente en ferias, subastas y exposiciones, donde establecen relaciones con galeristas, artistas y críticos para mantenerse informados sobre nuevas tendencias y obras. Por ejemplo, la feria ARCOmadrid, en su 44ª edición, contó con la participación de 214 galerías de 36 países y atrajo a numerosos coleccionistas (El País, 2025).

El mercado del arte en España se caracteriza por la presencia de importantes coleccionistas, tanto institucionales como privados. Instituciones como museos y fundaciones adquieren obras para conservar y exhibir el patrimonio artístico, mientras que coleccionistas privados pueden centrarse en colecciones temáticas o diversificadas. Este compromiso con el arte implica una dedicación constante a la investigación y al conocimiento del sector. Por ejemplo, el coleccionista Juan Ramírez de Lucas reunió más de 20,000 piezas de arte popular, las cuales donó a su ciudad natal, Albacete, y se exhiben en el Museo Internacional de Arte Popular (Cadena SER, 2025).

Además de adquirir arte nacional, muchos coleccionistas españoles muestran un interés creciente en el mercado internacional. Participan en ferias de renombre mundial, como Art Basel o Frieze, para ampliar sus adquisiciones y conectar con el mercado global. Este enfoque les permite enriquecer sus colecciones con obras de artistas extranjeros que complementan su patrimonio.

Más allá de su rol como compradores, muchos coleccionistas en España desempeñan un papel activo en la promoción cultural. A través de donaciones a museos, préstamos de obras para exposiciones temporales y la creación de fundaciones o espacios de exhibición privados, contribuyen a la difusión y conservación del arte. Este compromiso los convierte en figuras esenciales dentro del ecosistema artístico, apoyan la continuidad del mercado y al reconocimiento de nuevos talentos. Por ejemplo, Helga de Alvear, una figura fundamental del arte

contemporáneo en España, fundó un prestigioso museo en Cáceres que alberga más de 3,000 obras (El País, 2025).

Económicamente, el coleccionismo de arte en España ha dejado de ser exclusivo de las grandes fortunas. Aunque tradicionalmente asociado a individuos con alto poder adquisitivo, la democratización del arte permitió que un público más amplio se involucre en la adquisición de piezas. Mercados secundarios, galerías emergentes y plataformas digitales facilitan el acceso al coleccionismo y permiten que personas con diferentes niveles económicos participen en este ámbito. La digitalización y el uso de redes sociales también son clave en este proceso ya que acercan a la gente a consumir arte y fomentan su difusión.

5.5 Perfil cultural de país destino (Hofstede).

Geert Hofstede fue un psicólogo social y antropólogo neerlandés que se le conoce por su estudio sobre las diferencias culturales entre países. Su investigación identificó seis dimensiones que explican cómo las culturas influyen en la forma en que las personas trabajan, se comunican y toman decisiones. Para Natalia Flores, comprender estas diferencias entre México y España le ayudará a adaptarse mejor en la feria "Activando Los Ecosistemas Artísticos". Esto le ayudará a desenvolverse con mayor confianza en su interacción con artistas, galeristas y coleccionistas y a aprovechar al máximo su participación en el ámbito internacional.

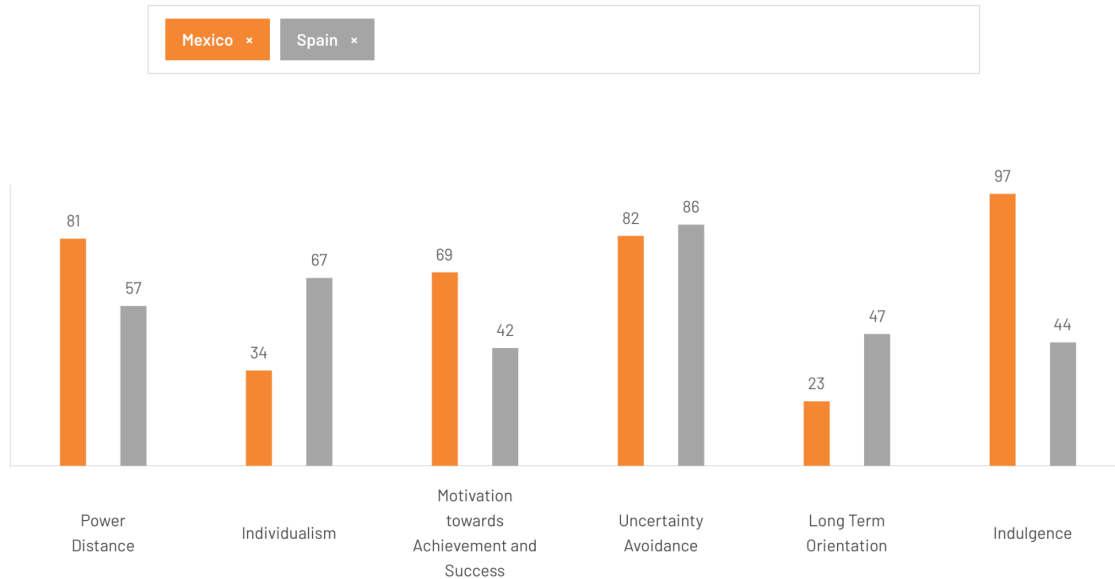


Figura 5. Comparación de dimensiones culturales entre México y España según Hofstede

Fuente: Hofstede Insights, (2025)

Distancia al Poder

En España (57), la estructura jerárquica es menos rígida que en México (81). En la feria, esto se puede notar en una interacción más horizontal con curadores, galeristas y otros artistas. A diferencia de México, donde la jerarquía es más marcada y las figuras de autoridad tienen mayor peso en la toma de decisiones, en Madrid Natalia puede esperar un ambiente más accesible donde la comunicación será más directa y menos formal.

Individualismo

España tiene un alto nivel de individualismo (67) en comparación con México (34), que es una sociedad colectivista. En la feria, esto significa que la dinámica de trabajo será más autónoma, y cada artista se enfocará en su propio desarrollo sin depender tanto de redes de apoyo cercanas. A diferencia del sentido de

comunidad presente en México, en Madrid las relaciones pueden sentirse más transaccionales y orientadas a resultados individuales.

Motivación hacia el Logro

En México (69), la cultura laboral está impulsada por la competencia y la búsqueda del éxito, mientras que en España (42) se prioriza el consenso y la calidad de vida. Durante la feria, Natalia puede notar que en lugar de un ambiente de fuerte competencia, habrá más colaboración entre artistas y gestores. Esto podría generar menos presión y permitirle enfocarse en su proceso artístico sin sentir la necesidad de sobresalir de manera agresiva.

Evasión de la Incertidumbre

Tanto México (82) como España (86) tienen una alta necesidad de evitar la incertidumbre. En la feria, esto significa que tanto organizadores como participantes preferirán estructuras claras y planificación detallada. Natalia encontrará reglas bien establecidas en términos de exhibición y ventas, pero también podría notar cierta rigidez burocrática en los procesos administrativos.

Orientación a Largo Plazo

España (47) tiene una mentalidad más a largo plazo que México (23), donde se busca obtener resultados rápidos. En la feria, esto puede verse reflejado en que las oportunidades de colaboración y exposición pueden no generar un éxito inmediato, sino abrir puertas para el futuro. Es importante que Natalia tenga paciencia y enfoque su participación con una mentalidad de crecimiento progresivo.

Indulgencia vs. Restricción

México (97) es altamente indulgente, mientras que España (44) es más contenida. En el contexto de la feria, esto significa que en Madrid las personas pueden ser

más reservadas en su comportamiento y más formales en el trato. Natalia podría notar que la espontaneidad y la expresividad son menores en comparación con lo que está acostumbrada en México.

En general, para Natalia será clave adaptarse a un entorno donde la comunicación es más directa, la competencia es menor y la independencia es más valorada. Es importante que esté preparada para un trato más pragmático en las relaciones laborales y que vea su participación en la feria como una inversión a largo plazo en su carrera artística.

6. Planeación logística y aduanera de la misión.

Este capítulo se enfoca en la planeación logística y aduanera necesaria para llevar a cabo la exportación internacional de obras de arte desde México hacia España, específicamente para su participación en una feria en Madrid. A lo largo del capítulo se abordan temas clave como la operación aduanal, el régimen de exportación temporal, los documentos requeridos para el despacho, los seguros de transportación, el análisis de costos (landed cost), embalaje especializado, riesgos logísticos y estrategias para reducir tanto costos como impacto ambiental. El objetivo es asegurar que el traslado se realice de forma eficiente, legal y segura, garantizando la integridad de las obras y su correcta llegada a destino.

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

6.1.1 Fracción Arancelaria

La fracción arancelaria es un código numérico establecido por la Organización Mundial de Aduanas (OMA) que permite clasificar productos en el comercio internacional. Este código sirve para determinar los impuestos, restricciones o beneficios aplicables a cada mercancía. En este caso, la fracción 97019101 corresponde a pinturas y dibujos hechos a mano, lo que facilita su identificación legal y comercial en el mercado exterior.

6.1.2 Incoterm propuesto

El Incoterm utilizado para esta exportación es DDP (Delivered Duty Paid), lo que significa que el exportador asume todos los costos y riesgos hasta que la mercancía llegue al destino final, incluyendo transporte, seguros, aranceles e impuestos en el país importador. Este Incoterm se seleccionó para garantizar una entrega sin contratiempos para el comprador en España.

6.1.3 Beneficio arancelario en destino

Según la consulta en TARIC (sistema de codificación de la Unión Europea), la fracción 97019100 confirma que las pinturas y dibujos hechos a mano provenientes de México pueden ingresar a España sin pagar aranceles, gracias a una política vigente desde 1998 que establece una tasa del 0% para este tipo de bienes dentro de la Unión Europea. Esto facilita su exportación al reducir costos.

6.1.4 Restricciones arancelarias y no arancelarias (RRA y RRNA)

Las restricciones arancelarias son impuestos que se cobran al importar o exportar un producto. En cambio, las restricciones no arancelarias (RRNA) son trámites, permisos o normas que deben cumplirse para permitir la entrada o salida de mercancías, como certificados sanitarios, cuotas, licencias, etc.

De acuerdo con SNICE (2024), no existen RRA ni RRNA aplicables a este tipo de mercancías para su exportación desde México, lo cual simplifica aún más el proceso aduanal.

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

* Números de Identificación Comercial

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

Figura 6. Clasificación arancelaria de las obras de arte según la Tarifa General de Importación y Exportación Fuente: CAAREM, (2024)

A la Exportación:

SE PROHÍBE LA EXPORTACIÓN DE ESTA MERCANCÍA, cuando tenga como destino :

LA REPÚBLICA POPULAR DEMOCRÁTICA DE COREA (Art. Octavo y Anexo I inciso f del Acuerdo de Embargo).

Autorización previa del INAH (Únicamente del siglo XVI al XIX considerados monumentos históricos, de conformidad con los Arts. 35 y 36 de la Ley Federal sobre Monumentos y Zonas Arqueológicas, Artísticas e Históricas, y su reglamento. La autorización se tramita y se transmite en términos del Art. Quinto del Acuerdo) ;

Autorización previa del INBAL (Únicamente: Las obras declaradas Monumento Artístico o Histórico, en términos de la Ley Federal sobre Monumentos y Zonas Arqueológicas, Artísticas e Históricas, realizadas por José María Velasco, José Clemente Orozco, Diego Rivera, Gerardo Murillo Coronado (Dr. Atl), David Alfaro Siqueiros, Frida Kahlo Calderón, Saturnino Herrán, Remedios Varo Uranga (38 obras plásticas) o María Izquierdo. La autorización se tramita y se transmite en términos del Art. Quinto del Acuerdo) ;

Figura 7. Requisitos y restricciones legales para la exportación de obras de arte desde México Fuente: CAAREM, (2024)

Import Controls Results	
Country of Import	Spain
Country of Export	Mexico
Import HS Number	9701210000
HS Description	Works of art, collectors' pieces and antiques Paintings, drawings and pastels, executed entirely by hand, other than drawings of heading 4906 and other than hand-painted or hand-decorated manufactured articles; collages, mosaics and similar decorative plaques ; -- Paintings, drawings and pastels
Country of Manufacture	Mexico
Import Date	22-Apr-2025
Import Controls Summary	
Control Type	Result
Embargo/Sanction	● No Controls
Prohibition	● No Controls
Licenses, Permits, etc.	● No Controls
ADD/CVD	● No Controls
Absolute Quota	● No Controls
Tariff Rate Quota	● No Controls
Other Controls	● No Controls
Global Notes	
The European Union requires that wood packaging material (WPM) and dunnage coming from third countries, except Switzerland, be subject to an approved measure and display the official mark as specified in Annex I and II to the FAO International Standard for Phytosanitary Measures No. 15 (ISPM 15 - Guidelines for regulating wood packaging material in international trade). These measure do not apply to (1) raw wood of 6 mm thickness or less, and (2) processed wood produced by glue, heat and pressure, or a combination thereof. Reference: Council Directive (EC) No. 2000/29 and its amendments.	

Figura 8. Resultados de controles de importación entre México y España para obras de arte
Fuente: Tradewizard, (2024)

Derechos NMF (aplicados)

0%

Arancel aplicado a todos los miembros de la OMC



Figura 9. Arancel NMF aplicado a la exportación del código 970191 desde México
Fuente: GlobalTradeDesk, (2024)

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

Características del Régimen de Exportación Temporal

El **régimen de exportación temporal** permite la salida de mercancías del país por un periodo determinado con la intención de que regresen en el mismo estado en que fueron enviadas. En el caso de obras de arte que se exhiben en ferias o exposiciones internacionales, se requiere declarar esta salida bajo el régimen temporal correspondiente, considerando la posibilidad de que las piezas sean

retornadas en caso de no concretarse su venta en destino, conforme a los términos establecidos en la **Ley Aduanera**.

Según los **artículos 113-116 de la LA**, los plazos máximos para este régimen son de **un año** cuando se trata de exposiciones, convenciones o eventos culturales en el extranjero. Si las piezas no son vendidas, deben retornar dentro del tiempo permitido. En caso de venta en el país destino, se realiza un **cambio de régimen aduanero**, convirtiendo la exportación temporal en definitiva.

Requisitos para la Exportación Temporal

Para que las obras de arte puedan ser enviadas a Madrid bajo este régimen, se deben cumplir los siguientes requisitos:

- **Factura con complemento de comercio exterior**, emitida en el **SAT**.
- **Declaración de exportación temporal** en el pedimento aduanal, indicando la finalidad y destino de las piezas.
- **Contratación de un agente aduanal** para gestionar la documentación y asegurar el cumplimiento normativo.
- **Seguro de transporte y embalaje adecuado** que garantice la conservación de las obras.
- **Cumplimiento con los plazos establecidos** para la reimportación de las piezas en caso de no ser vendidas.

Escenarios Supuestos y Costos Asociados

Escenario 1: Exportación Temporal – Venta en Madrid (Cambio de Régimen)

- Si las obras se venden en la feria, se deberá **cambiar el régimen aduanero** de exportación temporal a **exportación definitiva**.
- Puede implicar **el pago de impuestos y derechos de importación** según la tarifa aplicable en España.
- Se generará una **nueva factura comercial**, ajustando los costos de envío y comisiones por venta.

- **Costos adicionales:** Comisiones de la feria, cambio de régimen aduanero y costos administrativos.

Escenario 2: Exportación Temporal – No se vende, retorno de piezas a México

- Si las obras no se venden, deberán regresar a México antes de **cumplir un año en el extranjero.**
- Se requiere un **nuevo trámite aduanal para el retorno**, especificando que regresan en el mismo estado.
- **Costos adicionales:**
 - Gastos de embalaje y transporte de regreso.
 - Pago de almacenaje en caso de retraso en la reimportación.

Escenario 3: Exportación Definitiva – No se vende, importación definitiva en México

- Si la obra no se vende, pero se decide devolver a México, se deberá **realizar la importación definitiva** en el país.
- **Costos adicionales:**
 - Pago de impuestos de importación.
 - Tarifas de almacenaje y gestoría aduanal.

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

Para exportar una obra de arte desde México a España es necesario cumplir con una serie de trámites y documentación que faciliten el despacho aduanal y garanticen que la obra ingrese legalmente al país destino.

DOCUMENTO	DESCRIPCIÓN	APLICA EN	FUENTE/ANEXO
Tipo de Documento	LEGALES		
Factura comercial (Art. 36-A L.A.)	Documento fiscal y comercial expedido por el vendedor, donde se relacionan todas las mercancías a exportar o importar con sus precios unitarios y totales, datos del comprador/vendedor	Ambos (exportación e importación)	Ley Aduanera, art. 36-A

	y demás requisitos. Es la base para determinar el valor en aduana.		
Certificado de origen (si aplica)	Certifica el país de origen de las mercancías para acceder a preferencias arancelarias bajo tratados comerciales. Aplica solo si se busca trato preferencial en destino.	Ambos	Secretaría de Economía (Reg. Origen)
Constancia de situación fiscal	Documento emitido por el SAT que acredita la situación fiscal del contribuyente (RFC, domicilio, régimen fiscal).	Exportación	SAT (Constancia RFC)
Opinión de cumplimiento	Documento del SAT que acredita que el contribuyente está al corriente en sus obligaciones fiscales.	Exportación	SAT (Cumplimiento Fiscal)
Identificación y domicilio (INE, CURP, comprobante)	Documentos necesarios para dar de alta al contribuyente ante el agente aduanal y validar su identidad fiscal.	Exportación	INBAL (Trámite aviso INBA)
Encargo conferido al agente aduanal	Autoriza al agente aduanal a realizar trámites de comercio exterior a nombre del contribuyente.	Ambos	Ley Aduanera, Art. 59
Carta encomienda	Documento mediante el cual se encarga al agente aduanal una operación específica de despacho aduanero.	Ambos	Holguín (Def. Carta Encomienda)
Pedimento de exportación temporal	Declaración oficial ante la aduana para exportar temporalmente obras que serán retornadas en el mismo estado.	Exportación	Ley Aduanera (régimen exp. temporal)
	GENERALES		
Guía Aérea (Air Waybill)	Contrato de transporte aéreo que acredita el envío, ruta, datos del remitente y del destinatario.	Ambos	IATA/FIATA (Guía de Carga)
Complemento Carta Porte (si aplica)	Documento fiscal que detalla la ruta y tipo de transporte por carretera dentro de México. Obligatorio para traslados internos.	Ambos	SAT (Reglas Complemento CP)
	COMPLEMENTARIOS		
Carta de instrucciones	Documento que guía al agente aduanal sobre cómo debe proceder en el despacho: régimen, clasificación, valor, condiciones del embarque, etc.	Ambos	OMA/SAT (Guía Exportación)
Lista de empaque (Packing List)	Lista detallada del contenido de los bultos: cantidades, peso, descripción, volumen. Apoya en la logística y revisión aduanera.	Ambos	Secretaría de Economía (Guía exp.)
Ficha técnica de la obra	Documento que describe cada obra con datos como autor, título, técnica, medidas, año, valor y foto. Sirve para identificarla en el retorno.	Exportación	INBAL (Aviso exportación obra)

Tabla 2. Documentos y trámites requeridos para la exportación e importación de obras de arte entre México y España

Fuente: Elaboración propia

6.4. Seguros de transportación: ida y vuelta.

Escenario 1: Exportación Definitiva

Seguro incluido:

- **Descripción:** “Admon de riesgo de la mercancía”
- **Costo:** \$150.00 USD
- **Tipo de cobertura:** Individual (por envío)
- **Proveedor logístico:** Handling Express

Lo que sí cubre el seguro:

- Daños físicos que las obras puedan sufrir durante el transporte.
- Pérdida total o parcial del envío en caso de robo o accidentes mientras están en tránsito.
- Golpes o daños que ocurran al momento de cargar o descargar las piezas.

Lo que no cubre el seguro:

- Daños causados por un embalaje inadecuado si este fue hecho por el remitente.
- Deterioro por condiciones ambientales extremas, como humedad o cambios bruscos de temperatura.
- Pérdidas económicas causadas por retrasos en el transporte.
- Daños previos al envío que no fueron reportados antes de hacer el traslado.

Escenario 2: Exportación Temporal (ida y vuelta)

Seguro incluido:

- **Descripción:** “Admon de riesgo de la mercancía” (duplicado, ida y regreso)
- **Costo total:** \$300.00 USD (2 x \$150)
- **Tipo de cobertura:** Individual (por envío)
- **Proveedor logístico:** Handling Express

Lo que sí cubre el seguro:

- Protección contra daños físicos a las obras y también por pérdidas totales o parciales causadas por accidentes durante el transporte.
- Posibilidad de agregar cobertura extra para daños por cambios de temperatura o humedad, considerando que las obras son delicadas.
- Opción de contratar un servicio que revise el estado de las obras antes de ser enviadas, como respaldo en caso de reclamos.

Lo que no cubre el seguro:

- Daños provocados por negligencia o intencionalmente por parte de quien envía o recibe la obra.
- Pérdidas causadas por embargos, problemas aduanales o conflictos políticos.
- Daños por embalaje mal hecho o insuficiente, si este fue responsabilidad del remitente.
- Daños ocurridos durante almacenamiento fuera del periodo cubierto por el transporte (por ejemplo, si se guarda mucho antes o después del traslado).

Los seguros contratados para el transporte internacional de las obras de Natalia Flores son de cobertura **individual**, es decir, se contratan por cada envío específico. La empresa transportista y aseguradora en ambos escenarios es **Handling Express**, quien incluye el rubro de “Administración de riesgo de la mercancía” como parte del desglose.

En la **exportación definitiva**, el seguro cubre únicamente la salida de México hacia España, con un costo de **\$150 USD**. En la **exportación temporal**, se considera también el regreso de las obras, y por lo tanto el costo se duplica a **\$300 USD**.

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

Detalle del cubicaje y embalaje de las obras

Para el envío aéreo internacional de las cinco obras de arte de Natalia Flores con destino a Madrid, España, se utilizará un crate (caja) de madera fumigada y certificada conforme a la norma internacional NIMF 15. Este tipo de embalaje es obligatorio para exportaciones que cruzan fronteras y garantiza tanto la protección física de las piezas como el cumplimiento con los requisitos fitosanitarios de entrada a la Unión Europea.

Las dimensiones externas del crate serán de 1.60 x 0.25 x 1.60 metros, generando un volumen total aproximado de 0.64 m³. Esta medida permite contener las cinco pinturas de forma segura, sin comprometer su integridad estructural ni estética, utilizando separadores, materiales amortiguantes y refuerzos internos para su estabilidad durante el transporte.

Las obras incluidas en el envío son las siguientes:

1. 150 x 150 cm – 5.40 kg
2. 120 x 80 cm – 2.30 kg
3. 60 x 80 cm – 1.15 kg
4. 60 x 80 cm – 1.15 kg
5. 60 x 80 cm – 1.15 kg

El peso neto total de las obras es de 11.15 kg, y se estima que el peso del crate y del material de embalaje añadirá entre 20 y 25 kg adicionales. Por lo tanto, el peso bruto final del bulto a cotizar es de aproximadamente 31 a 36 kg.

Esta información ha sido utilizada como base para la cotización logística bajo los escenarios de exportación temporal y exportación definitiva, considerando que se trata de un envío aéreo internacional puerta a puerta.

Escenario 1: Exportación Definitiva – Guadalajara a Madrid

La cotización correspondiente a este escenario fue elaborada por **Handling Express**, bajo el número de cotización QH2257MX. Esta opción contempla el envío **únicamente de ida**,(Envío aéreo) ya que las obras permanecerán en el país de destino (España). Se trata de un proceso de **exportación definitiva**, en el que las obras de arte no regresan a México y son introducidas de manera formal al mercado español.

Incluye servicios de recolección, manejo en terminal, documentación aduanal de origen, paletizado en caja de madera certificada NOM, comisión bancaria, gastos en destino bajo el Incoterm **DDP (Delivered Duty Paid)**, y un seguro individual por un valor de **\$150 USD**. El **total de la cotización asciende a \$3,674.04 USD**.



HANDLING EXPRESS
Tel: (322) 409 6703
KABAH 1592 INT 101, JARDINES DEL SOL
ZAPOCAN, JA 45050.
Mexico

QUOTATION



QH2257MX

Apr/07/2025 06:23 PM

Created by
Zuri Fernandez

Requested by	Origin	Destination	
Name / Company HANDLING EXPRESS	Port of Loading GUADALAJARA	Port of Unloading MADRID	Quote expires Apr/13/2025 11:59 PM
Representative	Place of Receipt GUADALAJARA	Place of Delivery MADRID	Mode of Transportation Air
Phone	Name / Company	Name / Company	Service Type Door to Door
Email	Address	Address	Carrier VANGUARD
Address 910E 9TH STREET LOS ANGELES, CALIFORNIA 90021. United States	Description of Goods Cuadros / Pinturas al Oleo y Acrilico Exportación Definitiva 1 crate de 1.60 x 0.25 x 1,60 mtrs / 65 kgs Valor EXW 5105 USD TC 20.70 MXN X USD		Frequency Other
			Payment terms PREPAGADO
			Incoterms Delivered Duty Paid

Part Number	Description	Quantity	Unit	Price	Amount
	Air Freight Service				
	A/F GDL TO MAD	106.67	VKg	1.60	170.67
	Air Freight Service				
	Terminal Handling	1.00	Min	50.00	50.00
	Ground Freight Service				
	Pick up ZMG to APTO GDL	1.00		115.00	115.00
	Air Freight Service				
	AWA corte de Guia -	1.00		135.00	135.00
	Air Waybill Documentation fee				
	AWB	1.00		45.00	45.00
	Documentation				
	customs origen	1.00		280.00	280.00
	Palletizing Fee				
	Create de Madera NOM para exportación	1.00		400.00	400.00
	DESTINATION CHARGES				
	GASTOS EN DESTINO MADRID, ES DDP	1.00		1,067.50	1,067.50
	Customs clearance origen				
	Customs Broker fee GDL	1.00		350.00	350.00
	Customs Clearance				
	Gastos complementios Customs Broker GDL	1.00		175.00	175.00
	MANAGEMENT FEE				
	Administración Operativa	1.00		350.00	350.00
	BANK COMMISSION FEE				
	Comisión Bancaria por transferencia Internacional	2.00		22.00	44.00
	INSURANCE FEE				
	Admon de riesgo de la mercancia	1.00		150.00	150.00

Notes
Libre de maniobra de carga y descarga.
TT GDL / MAD 24 horas / ETD Mi -V- D - L
Tiempo de entrega MAD TO Door de 48 -76 hrs
10"

Subtotal 3,332.17
Tax 341.87
Total USD 3,674.04

Signature

HANDLING EXPRESS

KABAH 1592 INT 101, JARDINES DEL SOL ZAPOCAN, JA 45050. Mexico

Template by Magaya | www.magaya.com

Figura 10. Cotización del envío internacional proporcionada por Handling Express

Fuente: Handling Express, comunicación personal, 9 de abril de 2025

Escenario 2: Exportación Temporal – Guadalajara a Madrid con Retorno a México

En este segundo caso, representado por la cotización QH2265MX también de **Handling Express**, se contempla una **exportación temporal**, con la intención de que las obras **regresen a México** en caso de no ser vendidas. El documento detalla el envío de ida y vuelta, incluyendo los mismos servicios que la exportación definitiva, pero sumando los costos del retorno: flete Madrid–Guadalajara, entrega local, trámites aduanales en México, revalidación de guía, y doble seguro (ida y vuelta).

Este escenario contempla dos pólizas individuales de seguro, una por cada trayecto, por un valor total de **\$300 USD**. Asimismo, se consideran tarifas adicionales por gestión operativa doble y gastos administrativos tanto en origen como en destino. El **costo total de este servicio es de \$6,077.31 USD**.



HANDLING EXPRESS
 Tel: (322) 409 6703
 KABAH 1592 INT 101, JARDINES DEL SOL
 ZAPOPAN, JA 45050.
 Mexico

QUOTATION



QH2265MX

Apr/09/2025 01:40 PM

Created by
Zuri Fernandez

Requested by	Origin	Destination	
Name / Company HANDLING EXPRESS	Port of Loading GUADALAJARA	Port of Unloading MADRID	Quote expires Apr/15/2025 11:59 PM
Representative	Place of Receipt GUADALAJARA	Place of Delivery MADRID	Mode of Transportation Air
Phone	Name / Company	Name / Company	Service Type Door to Door
Email	Address	Address	Carrier VANGUARD
Address 910E 9TH STREET LOS ANGELES, CALIFORNIA 90021. United States	Description of Goods Cuadros / Pinturas al Oleo y Acrilico Exportación Temporal 1 crate de 1.60 x 0.25 x 1,60 mtrs / 65 kgs Valor EXW 5105 USD TC 20.70 MXN X USD		Frequency Other
			Payment terms PREPAGADO
			Incoterms Delivered Duty Paid

Part Number	Description	Quantity	Unit	Price	Amount
	Air Freight Service	106.67	VKg	1.60	170.67
	A/F GDL TO MAD				
	Air Freight Service	1.00	Min	50.00	50.00
	Terminal Handling				
	Ground Freight Service	1.00		115.00	115.00
	Pick up ZMG to APTO GDL				
	Air Freight Service	1.00		135.00	135.00
	AWA corte de Guia -				
	Air Freight Service	106.67	VKg	2.80	298.68
	FELETE AEREO MAD TO GDL				
	Ground Freight Service	1.00		175.00	175.00
	ENTREGA EN GUADALAJARA				
	Air Waybill Documentation fee	1.00		45.00	45.00
	AWB				
	Documentation	1.00		280.00	280.00
	customs origen				
	Palletizing Fee	1.00		400.00	400.00
	Create de Madera NOM para exportación				
	DESTINATION CHARGES	1.00		1,067.50	1,067.50
	GASTOS EN DESTINO MADRID, ES DDP				
	Customs clearance origen	1.00		350.00	350.00
	Customs Broker fee GDL				
	Customs Clearance	1.00		175.00	175.00
	Gastos complementios Customs Broker GDL				
	MANAGEMENT FEE	2.00		350.00	700.00
	Administración Operativa				
	BANK COMMISSION FEE	4.00		22.00	88.00
	Comisión Bancaria por transferencia Internacional				

Notes
 Libre de maniobra de carga y descarga.
 TT GDL / MAD 24 horas / ETD Mi -V- D - L
 Tiempo de entrega MAD TO Door de 48 -76 hrs
 TT MAD / GDL 24 horas / ETD M - J- S - D
 10”T

Subtotal 5,434.85
Tax 642.46
Total USD 6,077.31

Signature

HANDLING EXPRESS

KABAH 1592 INT 101, JARDINES DEL SOL ZAPOPAN, JA 45050. Mexico

Template by Magaya | www.magaya.com



HANDLING EXPRESS
 Tel: (322) 409 6703
 KABAH 1592 INT 101, JARDINES DEL SOL
 ZAPOPAN, JA 45050.
 Mexico

QUOTATION



QH2265MX

Apr/09/2025 01:40 PM

Created by
Zuri Fernandez

Requested by	Origin	Destination	
Name / Company HANDLING EXPRESS	Port of Loading GUADALAJARA	Port of Unloading MADRID	Quote expires Apr/15/2025 11:59 PM
Representative	Place of Receipt GUADALAJARA	Place of Delivery MADRID	Mode of Transportation Air
Phone	Name / Company	Name / Company	Service Type Door to Door
Email	Address	Address	Carrier VANGUARD
Address 910E 9TH STREET LOS ANGELES, CALIFORNIA 90021. United States	Description of Goods Cuadros / Pinturas al Oleo y Acrilico Exportación Temporal 1 crate de 1.60 x 0.25 x 1,60 mtrs / 65 kgs Valor EXW 5105 USD TC 20.70 MXN X USD		Frequency Other
			Payment terms PREPAGADO
			Incoterms Delivered Duty Paid

Part Number	Description	Quantity	Unit	Price	Amount
	INSURANCE FEE				
	Admon de riesgo de la mercancia	2.00		150.00	300.00
	Documentation				
	Gastos de Origen Madrid	1.00		185.00	185.00
	DESTINATION CHARGES				
	Gastos de Aduana GDL Importación	1.00		750.00	750.00
	Documentation				
	Revalidación de guía	1.00		150.00	150.00

Notes
 Libre de maniobra de carga y descarga.
 TT GDL / MAD 24 horas / ETD Mi -V- D - L
 Tiempo de entrega MAD TO Door de 48 -76 hrs
 TT MAD / GDL 24 horas / ETD M - J- S - D
 10”T

Subtotal 5,434.85
Tax 642.46
Total USD 6,077.31

Signature

HANDLING EXPRESS

KABAH 1592 INT 101, JARDINES DEL SOL ZAPOPAN, JA 45050. Mexico

Template by Magaya | www.magaya.com

Figura 11. Cotización alternativa del envío internacional proporcionada por Handling Express

Fuente: Handling Express, com

Escenario 3: Exportación Definitiva – No se vende, se queda en España (Importación definitiva)

Este escenario contempla la posibilidad de que las obras de arte no sean vendidas durante su estancia en Madrid, pero que se decida dejarlas en el país. En este caso, se requiere realizar la importación definitiva en España. Esto implica un proceso formal para introducir las obras al mercado español, asumiendo los costos fiscales correspondientes.

Se deberá pagar el IVA de importación en España (21%), calculado con base en el valor declarado de las obras (que suma un total de \$94,100 MXN). Esto equivale a un monto aproximado de \$19,761 MXN sólo en IVA, al tipo de cambio referenciado en la cotización.

Además, es necesario validar si los honorarios de importación definitiva son equivalentes a los del cambio de régimen. Según lo observado en las cotizaciones previas, no hay una diferencia significativa entre ambos procesos en términos de tarifas de gestión aduanal, ya que ambos requieren intervención del agente aduanal, revalidación de guía y manejo documental.

Este escenario no contempla gastos de retorno, pero sí implica el pago de servicios en destino, almacenamiento (si aplica), así como posibles tarifas locales de gestión y regularización documental para formalizar la permanencia de las obras en territorio europeo.

Descripción de la mercancía

Esta obra de arte se transportará desde Guadalajara, México, a Madrid, España, bajo el régimen de exportación temporal, con el propósito de ser exhibida en la feria internacional Activando los Ecosistemas Artísticos. Para garantizar su integridad, la obra será embalada con materiales especializados que protejan contra impactos, humedad y cambios de temperatura, cumpliendo con los estándares internacionales de transporte de piezas frágiles.

En caso de no ser vendida, la obra será retornada a México dentro del período permitido por el régimen de exportación temporal. Si se concreta su venta en el país de destino, se procederá con la regularización del cambio de régimen a exportación definitiva, cumpliendo con las regulaciones fiscales y arancelarias aplicables. La obra cuenta con certificación de autenticidad emitida por la artista y está protegida bajo la Ley Federal del Derecho de Autor en México, asegurando su valor y originalidad en el mercado internacional.

Fracción arancelaria sugerida

9701.91.01.00

Domicilio de recolección y de destino

Recolección: Sendero del Estanque 130, Fraccionamiento Las Moras. C.P. 45645

Destino: Av. de Pío XII, 77, Chamartín, 28016 Madrid, España

Valor de la mercancía

\$30,400

\$28,900

\$11,600

\$11,600

\$11,600

TOTAL = \$94,100

Incoterm de interés

DDP

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

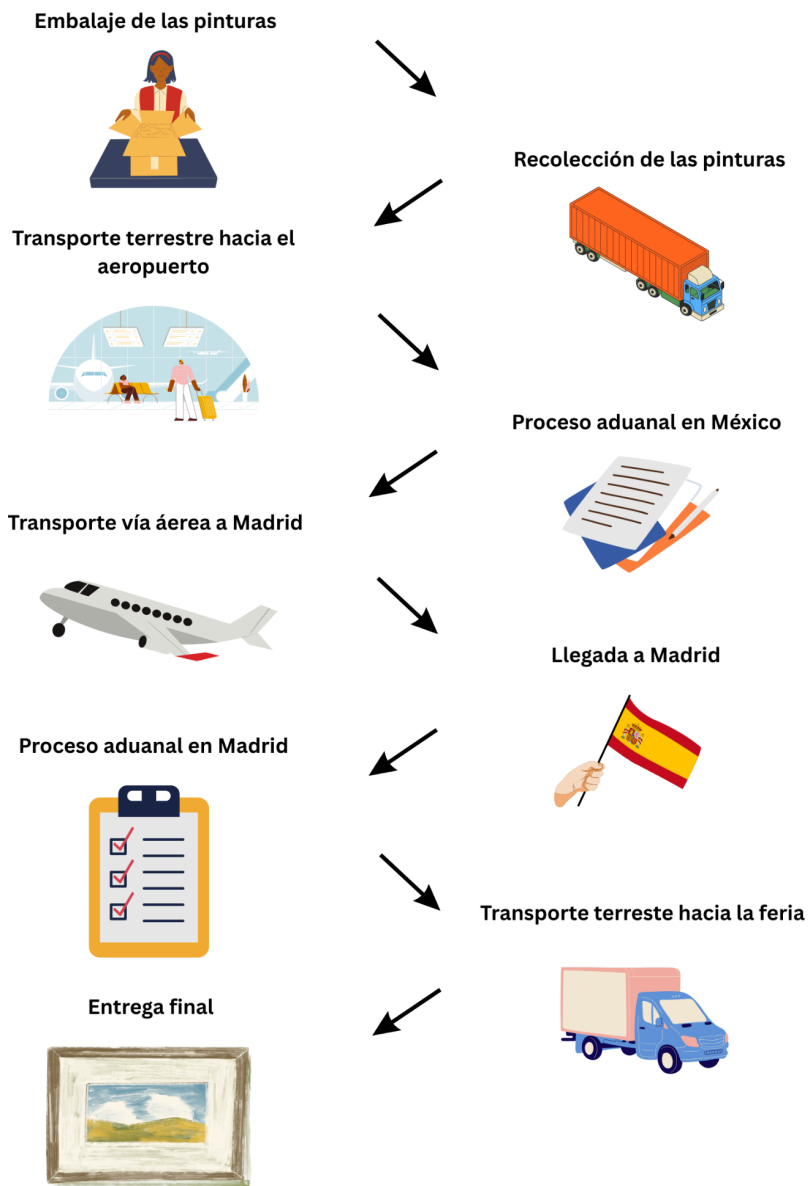


Figura 12. Cadena de suministro para la internacionalización de obras de arte

Fuente: Elaboración propia

En caso de ser necesario el regreso de las obras a México se debe seguir el siguiente proceso:



Figura 13. Cadena de suministro para el regreso de obras de arte desde Madrid a México

Fuente: Elaboración propia

Etapa	Riesgos probables
Embalaje de las pinturas	<ul style="list-style-type: none"> - Uso de materiales inadecuados (no tratados o no libres de ácido). - Daños a la obra por mal manejo o protección insuficiente.

	<ul style="list-style-type: none"> - Costos inesperados por embalaje especializado.
Recolección de las pinturas	<ul style="list-style-type: none"> - Retrasos por parte de la empresa de mensajería. - Cambio de horario de recolección sin previo aviso. - Mal manejo por parte del operador.
Transporte terrestre al aeropuerto	<ul style="list-style-type: none"> - Tráfico o accidentes en ruta que retrasen la entrega. - Falla mecánica del vehículo. - Daño a la obra por vibración o condiciones climáticas.
Proceso aduanal en México	<ul style="list-style-type: none"> - Documentación incompleta (factura, pedimento, aviso INBAL). - Observaciones por falta de fumigación de cajas de madera. - Saturación en aduana.
Transporte aéreo a Madrid	<ul style="list-style-type: none"> - Cambios o cancelación del vuelo. - Reasignación de espacio por prioridad de carga. - Mal manejo en aeropuerto (impactos, caída).
Llegada a Madrid	<ul style="list-style-type: none"> - Pérdida temporal de carga o ubicación en almacén incorrecto. - Revisión adicional por dudas sobre el contenido.
Proceso aduanal en Madrid	<ul style="list-style-type: none"> - Falta de EORI del destinatario. - Revisión por sospecha de valor declarado o tipo de arte. - Pago de impuestos por mal clasificación del bien.
Transporte terrestre a la feria	<ul style="list-style-type: none"> - Confusión con el punto de entrega en Madrid. - Tránsito complicado en zona urbana o restricciones horarias. - Daño final por última manipulación.
Entrega final	<ul style="list-style-type: none"> - Retraso de entrega que impida el montaje en tiempo. - Recepción por persona no autorizada. - Condiciones ambientales no controladas al recibir la obra.

Figura 14. Riesgos identificados en cada etapa de la cadena de suministro para la exportación de obras de arte

Fuente: Elaboración propia

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

El embalaje de las obras de arte está incluido dentro de la cotización proporcionada por la empresa logística Handling Express (cotización QH2257MX), lo cual garantiza que se utilicen materiales adecuados y certificados para su transporte internacional. En este caso, se utilizará un crate de madera tratada y fumigada, cumpliendo con la norma NIMF 15, (La norma Internacional de Medidas Fitosanitarias No. 15 establece los requisitos que deben cumplir los embalajes de madera utilizados en el comercio internacional para prevenir la propagación de plagas forestales.) exigida por la Unión Europea para el ingreso de productos con embalaje de origen vegetal. Esta madera tratada asegura la protección fitosanitaria y estructural de las obras durante su traslado.

El crate tendrá medidas exteriores de 1.60 x 0.25 x 1.60 metros, lo que da un volumen total de 0.64 m³, suficiente para contener las cinco pinturas de Natalia Flores de forma segura. Internamente, se emplearán separadores, materiales de relleno como espuma y burbujas de aire. También se utilizarán protectores en esquinas y bordes para evitar daños estructurales en marcos y lienzos, y cintas de seguridad para sellar el paquete de forma profesional y segura.

Debido a que todas las piezas viajarán juntas en un solo bulto, no será necesario el uso de cajas de cartón corrugado para obras individuales. El peso neto total de las obras es de 11.15 kg, y según el embalaje realizado por la empresa logística, el peso bruto final del bulto es de 65 kg. Esta cifra considera el peso del crate, el material de relleno y los refuerzos internos, y fue utilizada como base para el cálculo de transporte, seguros y costos logísticos en general. En caso de que el embalaje no fuera incluido por el proveedor logístico (forwarder), se tendría que cotizar por separado con un proveedor especializado en embalaje de arte,

garantizando siempre el cumplimiento de las especificaciones internacionales requeridas.

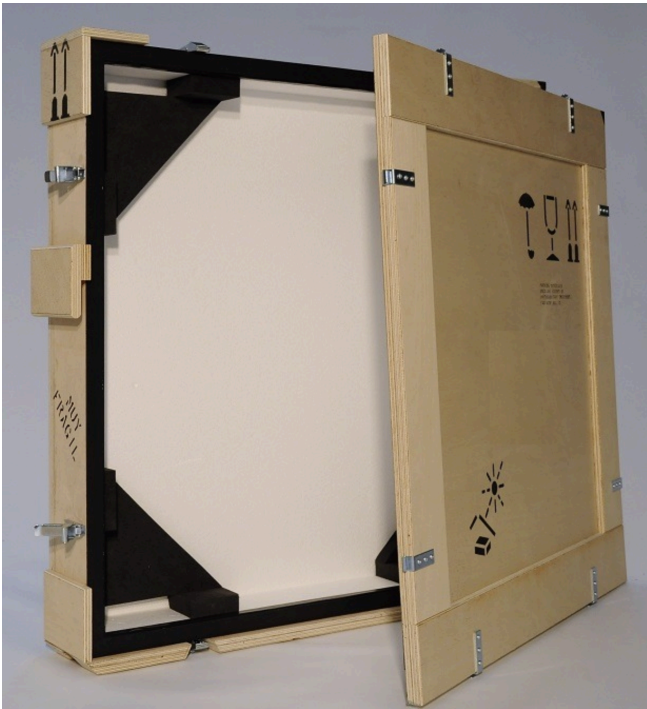


Figura 15. Ejemplo de embalaje especializado para obras de arte

Fuente: Handling Express, comunicación personal, 7 de abril de 2025

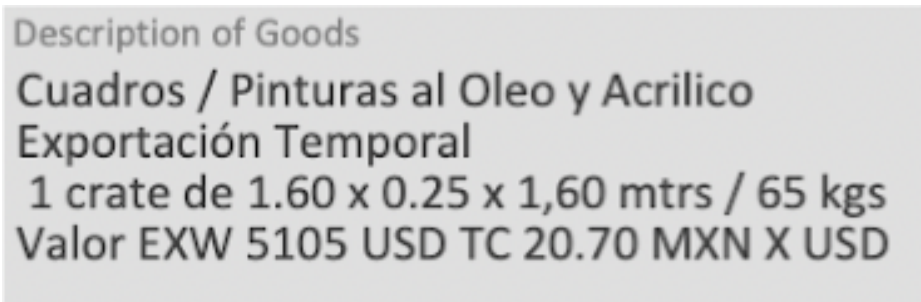


Figura 16. Detalle de embalaje y valor declarado de la obra para exportación temporal

Fuente: Handling Express, comunicación personal, 9 de abril de 2025

6.8 Evaluación de riesgos operativos y plan de contingencia.

Explicación del Mapa de Calor y Matriz de Clasificación de Riesgos

En este PAP, el análisis de riesgos es clave para anticipar y reducir posibles amenazas que puedan afectar el envío de las obras de arte desde México a España y su eventual retorno. Para lograrlo, se emplea una herramienta visual y analítica conocida como *Mapa de Calor*, acompañada de una matriz detallada de **identificación y clasificación de riesgos**.

El **Mapa de Calor** sirve para visualizar rápidamente el nivel de riesgo de cada evento identificado, cruzando dos factores principales: la **probabilidad** de que ocurra y el **impacto** que tendría si sucediera. Estos dos elementos se califican en una escala del 1 al 5 y luego se colocan en una cuadrícula que usa colores (verde, amarillo, naranja, rojo) para mostrar si un riesgo es bajo, moderado o crítico. Por ejemplo, un riesgo con probabilidad moderada (4) e impacto crítico (4) se clasifica como *alto* y se resalta en rojo, indicando la necesidad de tomar medidas urgentes.

A la par del mapa, la **matriz de clasificación de riesgos** desglosa cada riesgo en varias columnas para entenderlo a fondo:

- **Descripción del riesgo:** resume qué puede pasar, por qué y qué consecuencias traería.
- **Categoría y tipo de riesgo:** se clasifica si es sistémico (global, como inflación o conflictos) o no sistémico (interno, como errores de documentación), y si afecta lo financiero, legal, logístico, etc.
- **Probabilidad e impacto:** se asigna un número del 1 al 5 según qué tan probable es y qué tan grave sería su efecto.
- **Justificación:** se explica por qué se asignó esa calificación con base en el contexto actual del proyecto.
- **Nivel de control:** se analiza si ya existen medidas para controlar el riesgo (si está diseñado, documentado, implementado, supervisado, etc.).

- **Factor de riesgo:** es el resultado de multiplicar la probabilidad por el impacto, restando el nivel de control. Así se calcula qué tan crítico es el riesgo.
- **Decisión a tomar:** según su gravedad, se propone aceptar, mitigar, transferir o evitar el riesgo. También se justifica por qué se eligió esa acción.

El propósito de todo este análisis es **anticiparse a los problemas antes de que sucedan**, priorizar qué riesgos requieren más atención y tomar decisiones estratégicas que aseguren el éxito del proyecto. Esta matriz es especialmente útil en el ámbito logístico, donde los imprevistos pueden generar altos costos, retrasos o pérdida de obras valiosas si no se está preparado.

MAPA DE CALOR

INSTRUCTIVO:

Una vez que completes la matriz adjunta según los riesgos identificados con base en el caso, simplemente debes ingresar el número de riesgo en el cuadrante donde coincidan tanto la probabilidad como el impacto.

Probabilidad (ocurrencia)	<i>Constante</i>								
	<i>Moderado</i>				2		4		
	<i>Ocasional</i>			1, 3, 6					
	<i>Probable</i>				5				
	<i>Improbable</i>								
		<i>Insignificante</i>	<i>Menor</i>	<i>Grave</i>	<i>Crítico</i>	<i>Catastrofico</i>			
		Impacto (severidad)							

Figura 17. Mapa de calor para evaluación de riesgos logísticos en exportación de obras de arte

Fuente: Elaboración propia

CATEGORÍA DEL RIESGO (elige de la lista)	TIPO DE RIESGO (elige de la lista)	PROBABILIDAD (Ocurrencia)		JUSTIFICACIÓN DE LA PROBABILIDAD O CRITERIO
Sistémico	Geopolítico	3	Ocasional	Si bien no es un hecho constante, las tensiones actuales como el conflicto en Ucrania, Gaza o posibles cierres en rutas del Mar Rojo generan riesgos reales en la logística internacional. México ha enfrentado alta volatilidad cambiaria, especialmente en contextos electorales o de ajustes globales de tasas. Cualquier variación afecta directamente los costos logísticos en dólares. Aunque no en todos los casos, muchas aseguradoras están aumentando costos por inflación y siniestralidad. Este ajuste podría impactar la cobertura si se contrata cerca de la fecha de envío. Natalia no cuenta actualmente con este documento esencial. En caso de no resolverlo a tiempo, el riesgo de retraso o rechazo del despacho es elevado. Se planea usar cajas tratadas bajo NOM, pero si el embalaje interno no es óptimo (por ejemplo, protección contra vibraciones o humedad), sigue habiendo un riesgo de daño parcial. Si no se vende la obra en destino, los gastos de retorno no están contemplados como prioridad presupuestal. El riesgo depende de que no se logre una venta.
Sistémico	Financiero	4	Moderada	
Sistémico	Economico	3	Ocasional	
No Sistémico	Legal	4	Moderada	
No Sistémico	Transporte	2	Probable	
No Sistémico	Financiero	3	Ocasional	

IDENTIFICACIÓN Y CLASIFICACIÓN DE RIESGOS

#	INCERTIDUMBRE (Evento) Descripción general de la amenaza u oportunidad	DESCRIPCIÓN DEL RIESGO*		
		CAUSA	EVENTO / EVENTUALIDAD	IMPACTO O EFECTO: VULNERABILIDAD / BENEFICIO
1	Tensiones geopolíticas en Europa o Medio Oriente	Conflictos armados, bloqueos aéreos o marítimos	Demoras o cambios de ruta en el transporte	Entrega tardía o fuera de feria
2	Fluctuación del tipo de cambio USD/MXN	Volatilidad económica y política	Aumento del costo logístico	Desfase presupuestal
3	Incremento global en tarifas de seguros por inflación	Alta siniestralidad global y presión inflacionaria	Mayor costo por asegurar la obra	Impacto financiero no previsto
4	Falta de factura con complemento de exportación	Desconocimiento o mal asesoramiento fiscal	Bloqueo o demora en el despacho aduanal	Pérdida de tiempo y multas
5	Daños en obra por embalaje inadecuado	Protección deficiente de la obra en cajas	Deterioro físico de las piezas	Pérdida de valor artístico o rechazo del seguro
6	Falta de liquidez en caso de retorno	Ausencia de planificación financiera	Imposibilidad de cubrir el retorno de obras	Retención de obra en el extranjero

IMPACTO (Severidad)	JUSTIFICACIÓN DEL IMPACTO O CRITERIO	NIVEL DE CONTROL					TOTAL	
		DISEÑADO	DOCUMENTADO	COMUNICADO	IMPLEMENTADO	SUPERVISADO		
3	Grave	El conflicto no detendría por completo la logística Guadalajara-Madrid, pero sí podría generar retrasos de días o desvíos costosos que afectan la puntualidad del proyecto y generan incertidumbre.	X					1
4	Critico	Una devaluación del peso impactaría directamente en el costo total del envío, pues la cotización está en USD. Esto afectaría el presupuesto completo del proyecto si no se tiene cobertura cambiaria.	X	X				2
3	Grave	Aumentar la prima del seguro puede no parecer grave, pero si se contrata cerca del envío, podría representar un gasto adicional inesperado que afecta la viabilidad económica del proyecto.	X	X				2
5	Catastrófico	Sin este documento no se puede hacer el pedimento aduanal, lo que bloquearía la exportación de las obras. El riesgo pone en juego toda la operación logística.						0
4	Critico	El daño físico a una obra de arte puede ser irreversible y costoso, además de que podría no estar cubierto por el seguro si se atribuye a un mal embalaje.	X	X	X			3
3	Grave	Si las obras no se venden, el retorno debe pagarse y no está presupuestado. Esto podría generar almacenaje extra en destino o multas, afectando la reputación y el cierre del proyecto.	X	X				2

FACTOR DE RIESGO (PROBABILIDAD × IMPACTO – NIVEL DE CONTROL)	DECISIÓN A TOMAR	JUSTIFICACIÓN DE LA DECISIÓN
8	Aceptar	No se pueden controlar ni evitar directamente; se acepta el riesgo como parte del entorno global y se ajusta la logística si llega a ocurrir.
14	Mitigar	Se puede mitigar comprando dólares anticipadamente o negociando tarifas fijas con proveedores.
7	Transferir	El riesgo puede ser transferido contratando un seguro adecuado que lo absorba.
20	Mitigar	Es un riesgo operativo crítico pero controlable si se prepara y entrega la documentación a tiempo.
5	Mitigar	Se mitiga mejorando el embalaje interno y capacitando al personal sobre normas de protección.
7	Mitigar	Puede prevenirse creando una reserva de emergencia desde el inicio del proyecto.

Tabla 3. Matriz de clasificación de riesgos y decisiones estratégicas en el proceso logístico

Fuente: Elaboración propia con base en formato del profesor Alberto Gámez Villalvazo

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

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

Adopción de nuevas tecnologías

El uso de herramientas tecnológicas como la inteligencia artificial permite optimizar la planificación logística a través del análisis de datos históricos y predicciones de demanda o riesgos. Esta tecnología ayuda a anticipar retrasos, ajustar rutas en tiempo real y tomar decisiones más eficientes. Además, el uso de sensores inteligentes (IoT) en el transporte permite monitorear condiciones como la temperatura o la humedad, lo cual es clave para obras de arte. La automatización

de procesos administrativos también reduce tiempos de espera y elimina el uso excesivo de papel, aportando tanto a la eficiencia como a la sostenibilidad.

Optimización de procesos logísticos

Reducir costos logísticos también requiere una revisión estratégica de los procesos existentes. Consolidar envíos permite disminuir el número de traslados y aprovechar mejor los espacios disponibles, lo que reduce emisiones y costos. Asimismo, el análisis de nuevas rutas logísticas puede abrir oportunidades más rápidas y económicas, especialmente si se consideran aspectos como peajes, congestión o tarifas. Por último, mantener una gestión eficiente del inventario evita almacenajes prolongados y mejora la planificación del despacho, contribuyendo al control de costos.

Estrategias sostenibles

La implementación de materiales reciclables o biodegradables en el embalaje no sólo responde a una exigencia ambiental creciente, sino que también mejora la imagen de responsabilidad social del proyecto. La economía circular se vuelve una herramienta útil al reutilizar materiales de embalaje o aprovechar retornos para traer mercancía complementaria. Por otro lado, la selección de proveedores que operen bajo estándares de sostenibilidad o cuenten con certificaciones ecológicas garantiza que toda la cadena logística se mantenga alineada con objetivos de bajo



impacto ambiental.

Figura 18. Campaña “Vuela Verde” de Aeroméxico como ejemplo de estrategia sostenible en logística

Fuente: Aeroméxico, (aeromexico.com, 2021)

Elección eficiente del transporte

Seleccionar el medio de transporte adecuado es clave tanto para reducir costos como para disminuir emisiones. En trayectos locales o de última milla, se puede optar por transportes eléctricos o de bajas emisiones. En rutas internacionales, cuando el tiempo lo permite, el transporte marítimo consolidado puede ser una opción más económica y sostenible que el aéreo. Además, existen iniciativas como “Vuela Verde” de Aeroméxico, que permite compensar la huella de carbono de cada vuelo mediante el pago voluntario de créditos de carbono certificados, una opción viable para proyectos logísticos que priorizan la sustentabilidad. Planificar entregas grupales o menos frecuentes también ayuda a reducir recorridos innecesarios y a maximizar la eficiencia en cada traslado.

Gestión y cultura organizacional

La sostenibilidad logística también depende de las personas involucradas. Capacitar al equipo en prácticas sostenibles, desde el embalaje correcto hasta la reducción de desperdicios, fomenta una cultura organizacional responsable. Medir la huella de carbono de las operaciones permite establecer metas realistas de reducción y tomar decisiones informadas. Además, la digitalización de documentos como facturas, listas de empaque o fichas técnicas contribuye a una logística más limpia y trazable, eliminando el uso excesivo de papel y facilitando auditorías y controles.

7. Propuesta de valor agregado internacional.

Este apartado aporta herramientas y estrategias diseñadas para profesionalizar y proyectar la imagen de Natalia en el ámbito global. Incluye propuestas de mejora en la carpeta del artista, el catálogo de obra, statement y cartas curatoriales, así como los pasos para realizar la protección legal de su marca y autoría de sus

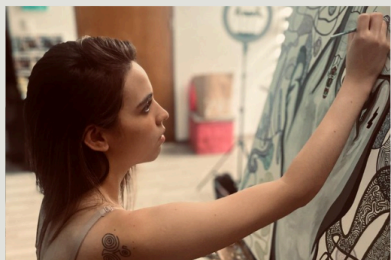
obras. También contempla artículos promocionales, un diagnóstico con recomendaciones para su posicionamiento en redes sociales, propuesta de cambio a sus certificados de autenticidad, propuesta de intervención para el espacio expositivo, todo con el objetivo de fortalecer su presencia y competitividad en el mercado artístico internacional.

7.1 Carpeta del artista

La carpeta de artista, que también se conoce como portafolio artístico, es la recopilación de trabajos con los que el artista quiere que se le reconozca para mostrar a clientes potencial, galerías, o para entrar a ferias y becas. Es una herramienta que sirve para promocionar la obra del artista y comunicar su estilo y trayectoria, en ella se muestra su semblanza y statement.

En este caso es importante que Natalia cuente con un buen portafolio para mandar específicamente a esta convocatoria para la feria seleccionada— Art360 en Madrid, ya que se pide como requisito para poder aplicar, por lo que proponemos el siguiente:





Statement

Soy Natalia Flores, artista plástica autodidacta. Mi obra nace desde la intuición, sin bocetos ni fórmulas, mis manos traducen lo que no digo con palabras.

Creo de manera libre y, en esa libertad, encontré un lenguaje visual propio, un sello con el que quiero ser recordada. "Fragmentado" es una fusión entre dos recursos, el "Muare" que son patrones repetitivos que representan la tranquilidad y el "Rumbo", que es el trazo de mi trayectoria, el camino que he recorrido. Juntos crean composiciones donde lo real y lo abstracto se entrelazan, como mi forma de pensar y de sentir.

El azul es una constante, un símbolo de mi identidad. Las manos, que aparecen una y otra vez en mi obra, son mi otra voz: la posibilidad de comunicarme sin hablar.

Vivo con autismo, pero eso no me define, es el lugar desde donde miro y creo. Lo que a veces se ve como diferencia, yo lo vivo como potencia. Ser hipersensible me permitió afinar la mirada, pero también exige sostenerme frente a muchas cosas. Crear es mi manera de resistir, de habitar y de mostrar que hay otros modos posibles.

Mis piezas encarnan mi autismo, hablan de lo que puedo hacer, es mi forma de estar en el mundo, de afirmarme y de abrirle camino a quienes, como yo, aprenden a hablar a través del arte.



Natalia Flores (2002) es una artista plástica y escultora autodidacta. Su obra se caracteriza por la exploración con pintura acrílica y escultura, donde integra elementos abstractos y figurativos para plasmar experiencias personales y sus emociones.

Participó en diferentes exposiciones colectivas e individuales, tanto en México como en España e Italia. Entre las más destacadas se encuentran muestras en el Centro Cultural Casa Colomos (Guadalajara, 2019), la Galería Artesanía (Guadalajara, 2023), Casa Maiko (Ciudad de México, 2022 y Madrid, 2024), la Galería Origen (Madrid, 2023), la Galería Arthea (Roma, 2024) y en el Pabellón Cultural Monterrey (Monterrey, 2025). Su trabajo fue parte de proyectos como la subasta y donación de obra para CausaArt y la inauguración del Centro Oncológico Onkimia. También fue seleccionada por la marca mezcalera Vaca Loca para el diseño de su empaque, que será distribuido en Europa, África y Estados Unidos. Colaboró en iniciativas de impacto social, como la intervención de papalotes en el City Banamex de Ciudad de México y la creación de un mural para el Hospicio Cabañas.

Con un interés en expandir su presencia en el ámbito artístico global, continúa su quehacer artístico con el objetivo de consolidar su trayectoria en el extranjero.



Semblanza



OBRAS



*¿Qué hago aquí?
(Cuando la realidad te golpea y te hace preguntar... ¿Qué hago aquí?
¿Por qué estoy aquí?)*

Acrílico sobre lienzo
60 x 80 cm
2023

Contacto



Instagram
[nataliaflores_art](https://www.instagram.com/nataliaflores_art)

Teléfono
3334449584

Correo
natart2002@gmail.com

Figura 19. Portafolio artístico visual de Natalia Flores elaborado para postulación a ferias internacionales

Fuente: Elaboración propia

7.2 Catálogo de la obra

El catálogo de obra de un artista es una publicación, ya sea física o digital, en la que se muestra toda la producción que un artista tiene disponible, en la que se incluyen imágenes de las obras, las fichas técnicas, precios y, si es necesario, textos contextuales.

También puede incluir toda la recopilación de obras realizadas aunque no estén disponibles, pero creemos que, por estrategia de ventas, es mejor solo mostrar las que están disponibles.

catálogo

logo

Natalia Flores

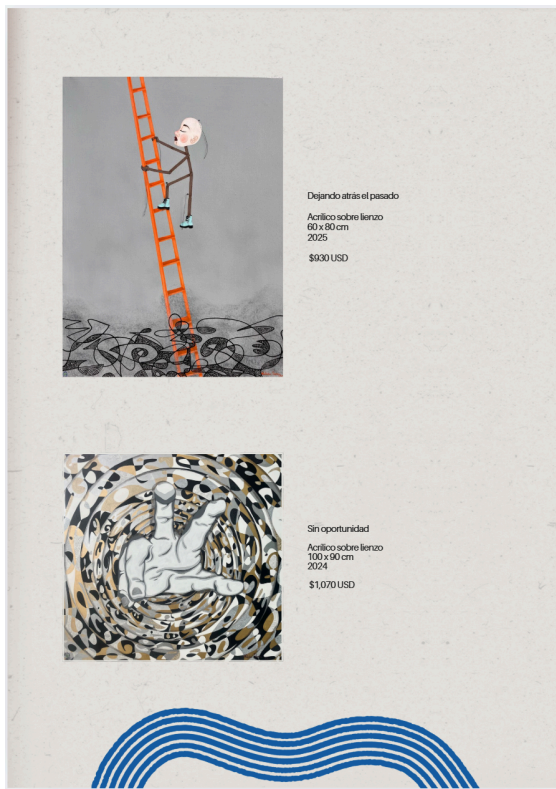


Figura 20. Catálogo de obra artística de Natalia Flores con imágenes y fichas técnicas

Fuente: Elaboración propia

7.3. Statement y carta de curadores (bilingüe).

El statement de artista o declaración artística es un texto breve en el que el artista presenta su obra y su proceso creativo. Es una pequeña introducción a su trabajo, donde explica qué temas aborda, sus intenciones, lo que la inspira y las motivaciones detrás de sus piezas. Es donde declara quién es, qué es lo que crea y desde qué lugar lo hace.

Statement:

Soy Natalia Flores, artista plástica autodidacta. Mi obra nace desde la intuición, sin bocetos ni fórmulas, mis manos traducen lo que no digo con palabras.

Creo de manera libre y, en esa libertad, encontré un lenguaje visual propio, un sello con el que quiero ser recordada. “Fragmentado” es una fusión entre dos recursos, el “Muare” que son patrones repetitivos que representan la tranquilidad y el “Rumbo”, que es el trazo de mi trayectoria, el camino que he recorrido. Juntos crean composiciones donde lo real y lo abstracto se entrelazan, como mi forma de pensar y de sentir.

El azul es una constante, un símbolo de mi identidad. Las manos, que aparecen una y otra vez en mi obra, son mi otra voz: la posibilidad de comunicarme sin hablar.

Vivo con autismo, pero eso no me define, es el lugar desde donde miro y creo. Lo que a veces se ve como diferencia, yo lo vivo como potencia. Ser hipersensible me permitió afinar la mirada, pero también exige sostenerme frente a muchas cosas. Crear es mi manera de resistir, de habitar y de mostrar que hay otros modos posibles.

Mis piezas encarnan mi autismo, hablan de lo que puedo hacer, es mi forma de estar en el mundo, de afirmarme y de abrirle camino a quienes, como yo, aprenden a hablar a través del arte.

Carta de curadores:

Una carta de curador o carta curatorial es un texto que escribe el curador de una exposición para acompañarla, contextualizarla y explicar el enfoque detrás de la

selección de obras. Es como una guía conceptual que le da sentido a las piezas expuestas. En el caso de las cartas escritas para Natalia por parte de las curadoras, explican la propuesta conceptual y narrativa detrás de sus piezas.

Contar con el respaldo de curadoras no solo fortalece el discurso de la exposición, sino que también aporta legitimidad y profundidad al trabajo de Natalia. La mirada curatorial puede enriquecer la lectura de sus piezas, establecer vínculos con contextos más amplios y situar su obra dentro de un marco conceptual sólido. Además, el hecho de que las cartas estén escritas también en inglés, amplía significativamente el alcance de su propuesta, ya que permite que su trabajo dialogue con audiencias internacionales y tenga una mayor proyección en espacios artísticos más allá del contexto local.

Curadoras:

- ***Mtra. Magda Catalina Ruiz Díaz:***

Historiadora egresada de la Universidad Nacional de Colombia, con una trayectoria enfocada en la museología. Desde 2002 se vinculó al Museo Nacional de Colombia, donde actualmente se desempeña como curadora e investigadora en la Curaduría de Arte. Desarrolló curadurías con enfoque histórico, centradas en movimientos sociales y la historia del arte en Colombia, tanto dentro como fuera del museo. Es autora de los libros infantiles *De cómo el pueblo alzó su voz* y *Me llamo Policarpa Salavarrieta*. Cuenta con una amplia experiencia en gestión cultural, docencia e investigación en instituciones de Colombia y México. Es profesora asociada en el ITESO (Universidad Jesuita de Guadalajara) desde 2020, y anteriormente docente en la Universidad del Valle de Atemajac. Se desempeñó como coordinadora de exposiciones temporales en el Museo de Bogotá y como curadora asistente en el Museo Nacional de Colombia. También colaboró como asesora y consultora en instituciones como el Banco de la República, la Fundación Gilberto Alzate Avendaño y el Museo Nacional de la Memoria, donde participó en proyectos curatoriales y de

diagnóstico de colecciones. Su experiencia abarca la investigación, la elaboración de guiones museográficos, la edición de publicaciones curatoriales y la coordinación de exposiciones en torno a temas de memoria, conflicto, historia y arte contemporáneo.



Tlaquepaque, Jalisco a 15 de mayo de 2025

A quien corresponda,

La obra pictórica de Natalia Flores se presenta como un entramado de símbolos y estructuras que desafían la mirada superficial. A través de las unidades visuales que ha denominado "muare" y "rumbo", la artista construye un sistema propio desde el cual articula un universo íntimo, lleno de capas y significados. Cada cuadro es una invitación al detenimiento, a mirar de cerca, a explorar las texturas, los matices azules y las abstracciones geométricas que componen su lenguaje visual. Esta minuciosidad no es solo un gesto estético, sino también un acto de resistencia: Natalia organiza su mundo mediante un orden visual riguroso, desplegando un virtuosismo técnico que potencia la densidad simbólica de su propuesta.

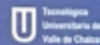
Más allá de lo formal, su obra es una reivindicación de la experiencia autista no como déficit, sino como forma enriquecida y compleja de percepción del mundo. Frente al incapacitismo que históricamente ha marginado otras formas de ser y de ver, su trabajo afirma con fuerza: el arte autista no solo existe, sino que tiene algo vital que decirnos. Flores convierte el acto de pintar en un gesto de afirmación identitaria, proponiendo el arte como un espacio compartido, un lenguaje capaz de tender puentes entre experiencias diversas. Así, su pintura no solo nos interpela desde lo visual, sino también desde lo ético, planteando la inclusión como una práctica sensible y creativa.

Mtra. Magda Catalina Ruiz Díaz

Curadora de arte y profesora del departamento de Estudios Socioculturales

ITESO, Universidad Jesuita de Guadalajara
Pariférico Sur Manuel Gómez Morán 8295. Col. maso
Tlaquepaque, Jalisco, México. CP 45604
NL. +52 (33) 3669 3434 fax. +52 (33) 3669 3435
DOMICILIO FISCAL, N° 31-175. Guadalajara, Jalisco, México. CP 45051
iteso.mx

AUSJAL



Carta curatorial 1: Carta curatorial en inglés de la Mtra. Magda Catalina Ruiz Diaz

Fuente: Mtra. Magda Catalina Ruiz Diaz




ITESO, Universidad
Jesuita de Guadalajara

Tlaquepaque, Jalisco
May 15th, 2025

To whom it may concern,

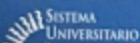


Natalia Flores's pictorial work is presented as a network of symbols and structures that challenge superficial observation. Through the visual units she has termed "moire" and "direction," the artist constructs her own system from which she articulates an intimate universe, full of layers and meanings. Each painting is an invitation to pause, to look closely, to explore the textures, shades of blue, and geometric abstractions that comprise her visual language. This meticulousness is not only an aesthetic gesture, but also an act of resistance: Natalia organizes her world through a rigorous visual order, deploying a technical virtuosity that enhances the symbolic density of her work.

Beyond the formal, her work is a vindication of the autistic experience not as a deficit, but as an enriched and complex way of perceiving the world. In the face of the incapacitation that has historically marginalized other ways of being and seeing, her work forcefully affirms: autistic art not only exists, but has something vital to tell us. Flores transforms the act of painting into a gesture of identity affirmation, proposing art as a shared space, a language capable of building bridges between diverse experiences. Thus, his painting challenges us not only visually but also ethically, proposing inclusion as a sensitive and creative practice.



Mtra. Magda Catalina Ruiz Díaz.
Arte curator and professor in the Department of Sociocultural Studies.

ITESO, Universidad Jesuita de Guadalajara
Perifoneo Sur Manuel Gómez Morán 6585, Col. Iteso
Tlaquepaque, Jalisco, México. CP 45604
tel. +52 (33) 3669 3434 fax. +52 (33) 3669 3435
oficina de correos, ap 31-175, Guadalajara, Jalisco, México. cp 45051
iteso.mx



Carta curatorial 2: carta curatorial en inglés de la Mtra. Magda Catalina Ruiz Diaz

Fuente: Mtra. Magda Catalina Ruiz Diaz

- ***Dra. Talien Elizabeth Corona Ojeda***

Es profesora, investigadora y académica adscrita al Centro de Investigación y Formación en la Opinión Pública y Visibilidad Social (CIFOVIS) del ITESO, Universidad Jesuita de Guadalajara. Su trabajo se especializa en la historia del arte en Jalisco, campo en el que desarrolló una trayectoria destacada a través de la investigación, la curaduría y la gestión cultural.

Desde 2022, forma parte del equipo académico de CIFOVIS en el ITESO. Anteriormente, fue coordinadora de investigación y contenidos en Museos, Exposiciones y Galerías de Jalisco (MEG) y coordinadora de investigación y curaduría en la Secretaría de Cultura del estado. Su experiencia abarca el diseño y desarrollo de contenidos curatoriales, así como la gestión de proyectos expositivos relacionados con el patrimonio artístico y cultural de la región.

Es licenciada en Relaciones Internacionales y cuenta con una maestría en Estudios sobre la Región por El Colegio de Jalisco, donde también cursó el Doctorado en Ciencias Sociales. Su trabajo académico y profesional se enfoca en la visibilización de prácticas artísticas locales, especialmente en espacios alternativos como el Tianguis Cultural de Guadalajara, al que dedicó su investigación de posgrado.

Tlaquepaque, Jalisco a 2 de mayo de 2025

A quien corresponda:

Como asesora en curaduría del PAP Inteligencia Cultural y Comercial para los Negocios Internacionales, expongo a continuación algunas impresiones sobre la obra de Natalia Flores, cuyo trazo es la expresión de su lenguaje interior. Esto, porque su trabajo muestra tanto su sensibilidad como la libertad que impregna su propuesta artística. Esta joven ha construido un lenguaje plástico genuinamente personal, que surge de un impulso interno que se canaliza a través de tres conceptos: rumbo, muaré y fragmentos, mismos que articulan su propuesta visual. En cada obra, estos elementos se entrelazan y ofrecen una cartografía emocional en la que lo figurativo y lo abstracto se encuentran.

Por su parte, el color azul y las manos, como recursos recurrentes, dan cuenta de su identidad, al tiempo que son su voz ante los espectadores. Sus composiciones encarnan con fuerza, con dignidad y con una belleza sutil, su forma de entender el mundo. Es muy valioso como Natalia se confronta consigo misma para posicionarse como creadora y para responder a las exigencias del medio en el que se desenvuelve a través de sus trazos, repeticiones, manchas y caminos infinitos. Su trabajo es una experiencia sensorial, que demuestra que es posible construir y expresar modos de mirar, de sentir y de ser.

En cada pieza, Natalia Flores, presenta un lenguaje alterno, una forma posible de habitar el mundo. Su obra no solo nos invita a ver, sino a afinar la percepción, a atender los ritmos interiores y a escuchar con la mirada.

Sin más que agregar, extendiendo la presente para los fines que a la artista convengan.

Atentamente,

— *Talien Corona Ojeda* —

Dra. Talien Corona Ojeda
talien@iteso.mx

Centro Interdisciplinario para la Formación y Vinculación Social

ITESO, Universidad Jesuita de Guadalajara
Periférico Sur Manuel Gómez Morán 8585, Col. ITESO
Tlaquepaque, Jalisco, México. CP 45604
TEL. +52 (33) 3669 3434 FAX. +52 (33) 3669 3435
DOMICILIO POSTAL AP-31-175, Guadalajara, Jalisco, México. CP-45051
iteso.mx



Carta curatorial 3: carta curatorial de la Dra. Talien Corona Ojeda

Fuente: Dra. Talien Corona Ojeda

7.4 Protección de marca y autor.

Recomendamos que la artista registre su marca "Natalia Flores" ante el IMPI (Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial). El IMPI es una institución del gobierno federal en México que se encarga de proteger y administrar la propiedad industrial en el país, otorga derechos de propiedad industrial, a marcas, patentes, modelos de utilidad, diseños industriales, avisos comerciales, denominaciones de origen.

Registrar una marca permite a su titular usarla de manera exclusiva para distinguir productos o servicios en el mercado, y evitar que otros la usen sin autorización. (Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial, s.f.)

Pasos para el registro:

1. Verificar disponibilidad de la marca:
Consultar en la base de datos de marcas del IMPI que "Natalia Flores" no esté registrada por otra persona o empresa (<https://marcanet.impi.gob.mx>).
2. Elegir la clase correspondiente:
Según la Clasificación de Niza, es importante saber si la marca se usará para servicios artísticos, diseño, productos visuales, etc., y definir bajo qué clase o clases se registrará.
3. Llenar la solicitud de registro:
Se puede hacer en línea a través de la plataforma o de manera presencial.
4. Realizar el pago de derechos:
El costo aproximado por solicitud es de \$3,126 MXN (puede variar). Se paga por cada clase que se solicite.
5. Enviar la solicitud y documentación requerida:
Incluir nombre de la marca, logotipo si lo hay, descripción de productos o servicios, y datos del titular.
6. Esperar resolución del IMPI:
Si no hay oposiciones ni errores en la solicitud, el trámite tarda entre 4 y 6 meses. Si es aprobada, la marca estará protegida por 10 años renovables.

También recomendamos proteger las obras con Derechos de Autor ante INDAUTOR: entidad gubernamental mexicana, adscrita a la Secretaría de Cultura, encargada de proteger y administrar los derechos de autor y derechos conexos en México. Su principal función es salvaguardar los derechos de los creadores de obras literarias y artísticas, asegurando que puedan gozar de derechos tanto morales como patrimoniales sobre sus creaciones. Los derechos de autor son el reconocimiento legal que el Estado otorga a los creadores de obras originales, permitiéndoles controlar y beneficiarse de la utilización de sus obras (Instituto Nacional del Derecho de Autor, s.f.).

Aunque los derechos de autor se reconocen desde la creación de la obra, registrarla permite contar con un respaldo legal y una prueba oficial de autoría.

Pasos para registrar sus obras:

1. Identificar el tipo de obra:

En el caso de Natalia sería pictórica y escultórica.

2. Llenar la solicitud de inscripción de obra:

En la página: <https://sindautor.cultura.gob.mx>.

3. Realizar el pago de derechos:

Registrar una obra cuesta \$338 MXN (puede variar).

4. Reunir los documentos requeridos:

→ INE

→ Comprobante de pago

→ Dos copias de la obra, con nombre del autor y título

→ Si aplica, documento que acredite la titularidad de los derechos patrimoniales

→ Carta poder en caso de representación

→ Ficha técnica de la obra (medidas, formato, técnica, etc.).

5. Enviar la solicitud (en línea o presencial):

Si es en línea, se carga todo en el sistema y se genera un acuse. Si es presencial, se lleva al INDAUTOR (CDMX o oficinas estatales).

6. Esperar el certificado de registro:

Se tarda aproximadamente de 2 a 4 semanas. Una vez aprobado, se entrega un certificado oficial que respalda los derechos patrimoniales y morales del autor.

7.5 Artículos promocionales

Los productos promocionales de un artista son materiales físicos o digitales que se crean con el propósito de difundir su trabajo, para tener más alcance, conectar con el público y generar ingresos adicionales.

Propuesta 1:

“Fragmentado: formas para habitar el trazo”

Libro de dibujo inspirado en el estilo de Natalia Flores.

Descripción general:

Esta propuesta surge a partir del estilo visual desarrollado por Natalia, quien ha creado un estilo propio llamado Fragmentado, una fusión entre el Muaré —patrones rítmicos que evocan la calma— y el Rumbo, que representa el trayecto vital y emocional.

Desde esta combinación, se plantea la creación de una serie de ilustraciones inéditas que serán parte de un libro de dibujo contemplativo, destinado al uso personal y creativo del público general.

Libro ilustrado que funciona como un espacio de expresión y contemplación, donde cada persona puede intervenir las imágenes a su manera. No se trata solo de colorear, sino de habitar cada trazo desde la introspección, el juego y la emocionalidad. Inspirado en los libros de mandalas, pero con un enfoque artístico y autoral.

Cada página contendrá una pieza elaborada a partir del estilo fragmentado de Natalia. Serán composiciones abstractas pero significativas, con patrones

repetitivos, trayectos gráficos y elementos simbólicos como manos, líneas ondulantes o texturas. Algunas piezas irán acompañadas de breves textos o preguntas detonadoras que inviten a la reflexión y el autoconocimiento.

Costos:

- Diseño de producto (contratar a una diseñadora)
 - \$7,000
 - Proyecto gráfico de conceptualización del libro
"Branding" enfocado en el libro
Diseño de portadas y otros elementos
Compaginado
Asesoría personalizada para impresión
- Impresión- se puede cotizar en diferentes imprentas locales como Fama Color, Hiper Lumen, Office Max, 360 imprimir. O también encontramos la opción de hacerlo a través de Etsy.
- Difusión- se ajusta de acuerdo al presupuesto, qué tanto se quiere invertir en difusión dentro de redes.

Print Your Paperback
Book Printing Service

Paperback / Softcover

MX\$163.93
Impuestos locales incluidos (si corresponde)

Impresión de libros personalizados (rústica/tapa blanda) / Envío global / Mejor valorados en Etsy
OneQuint ★★★★★

Tamaño del libro: Pequeño (Color)

Recuento de páginas: 1-50 páginas

Añade tu personalización (opcional)

Cantidad: 20

Añadir al carrito

Worldwide Delivery: Affordable & Secure
Customizations Available: Message us on Etsy
Satisfaction Guarantee: Full refund if you don't like it

Figura 21. Cotización de impresión personalizada de libros a través de Etsy

Fuente: Etsy, (<https://www.etsy.com>, s.f.)

Esta cotización se sacó de Etsy, una plataforma en línea de comercio electrónico que se enfoca en la venta de diferentes productos, como materiales para manualidades y artículos creativos o únicos (Etsy, s.f.). Aunque Etsy no imprime directamente, se vincula con proveedores externos que se encargan de producir los artículos, en este caso el libro. De este modo, Natalia podría utilizar estos servicios para imprimir sus productos artísticos sin necesidad de producir grandes cantidades por adelantado.



Figura 22. Propuesta visual de productos artísticos ilustrados por Natalia Flores

Fuente: Elaboración propia con IA

Propuesta 2:

Proponemos el diseño de un termo de acero inoxidable con grabado láser, inspirado en su estilo Fragmentado (Muaré y Rumbo). Esta pieza no solo funcionaría como un objeto de uso cotidiano, sino como una extensión simbólica del estilo de Natalia: sería como llevar con uno mismo, parte del mundo de Natalia. Esta intervención transforma el termo en un lienzo portátil que conecta arte y funcionalidad.

Más que un artículo promocional, este termo representa una pieza de arte aplicada. Es una forma de acercar el lenguaje visual de Natalia a nuevas audiencias, amplificando su mensaje a lo cotidiano.




Figura 23. Diseño de termo con grabado láser inspirado en el estilo Fragmentado de Natalia Flores

Fuente: Imagen creada con IA

Costos:

Cotización Premium con termo marca Yeti



Modelo	Color	Cantidad	Precio	Personalizado	Total	Imagen
YETI 100Z Lowball	Navy	20	\$550	\$50.00	\$12,000.00	

CODICIONES:

Para levantar el pedido se requiere un anticipo del (60%). El (40%) restante deberá liquidarse antes del envío o al momento de recoger el pedido.

Total	\$12,000.00
-------	-------------

Figura 24. Cotización Premium con termo marca Yeti

Fuente: Drinkware.mx (comunicación personal, 2025)



Figura 25. Cotización Premium con termo marca Yeti

Fuente: Cotización personal, 22 de abril de 2025

- El tipo de termo y diseño puede cambiar, esto es una idea de lo que podría costar con ese proveedor.

Cotización con termo sin marca



Modelo	Color	Cantidad	Precio	Personalizado	Total	Imagen
Termo sin marca- acero inoxidable	Navy	20	\$250.00	\$50.00	\$6000.00	

CODICIONES:

Para levantar el pedido se requiere un anticipo del (60%). El (40%) restante deberá liquidarse antes del envío o al momento de recoger el pedido.

Total	\$6000.00
-------	-----------

Figura 26. Cotización termo sin marca

Fuente: Cotización personal, 22 de abril de 2025

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

El siguiente capítulo se enfoca en el análisis de redes sociales de Natalia Flores, se evaluaron temas como el perfil, la coherencia visual, la calidad del contenido, su variedad, frecuencia de publicaciones, tendencias, interacción con los seguidores, colaboración con otros artistas, uso de hashtag, segmento al que va dirigido y que tanto se invierte en publicidad de sus redes sociales. La evaluación a las redes sociales de Natalia Flores se realizó de la siguiente manera:

VARIABLE	ELEMENTO PRESENTE	ELEMENTO NO PRESENTE	COMENTARIOS Y ANÁLISIS DEL CONTENIDO
Foto de perfil profesional: <ul style="list-style-type: none"> Imagen clara y atractiva que represente la marca personal o comercial. Debe ser reconocible y adecuada a la red social. 	x		La imagen indica claramente que se trata de un artista
Biografía o descripción clara y concisa:	x		Tiene biografía que describe quién es pero sin ser muy larga, también habla sobre sus exposiciones en el extranjero.

<ul style="list-style-type: none"> • Mensaje directo que explique quién eres, qué haces y qué ofreces. • Incluye palabras clave relacionadas con tu nicho o industria. • Añade una llamada a la acción clara (ej. "Compra ahora", "Visita nuestro sitio web"). 			Explica qué tipo de artista es.
<p>Enlace destacado (Link in Bio):</p> <ul style="list-style-type: none"> • Enlace directo a tu página web, tienda en línea, blog o landing page específica para convertir visitantes en clientes. • Usa herramientas como Linktree para incluir múltiples enlaces. 		x	No tiene página web o tienda en línea. Se maneja principalmente por Instagram
<p>Contenido visual de alta calidad:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Publicaciones atractivas con imágenes y videos de alta resolución que reflejen tu marca o productos. • Estilo visual coherente y atractivo para generar identidad y reconocimiento. 	x		Hay publicaciones profesionales, sin embargo, su cuenta de Instagram personal es la misma que su cuenta laboral.
<p>Publicaciones constantes y relevantes:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Calendario de contenido regular (diario o semanal) para mantener tu perfil activo. • Contenido que aporte valor: información, entretenimiento, inspiración, o solución de problemas para tu audiencia. 	x	x	No hay un calendario de contenido regular, sin embargo, si hay mucha información sobre la neuro divergencia y las vivencias de Natalia.

<p>Uso de hashtags estratégicos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Usa hashtags relevantes y populares dentro de tu industria o nicho para mejorar el alcance de tus publicaciones. • Crea un hashtag de marca propio para mejorar la visibilidad. 	x		<p>Se utilizan hashtags relacionados con el mensaje detrás de las obras de Natalia.</p> <p>Como recomendación se sugiere hacer un hashtag propio</p>
<p>Interacción con la comunidad:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Responde a comentarios y mensajes de manera rápida y amigable. • Participa en conversaciones y colabora con otros usuarios o influencers del sector. 		x	<p>En algunas de las publicaciones si responde a comentarios, sin embargo, son muy pocos.</p> <p>No tiene colaboraciones con usuarios o influencers</p>
<p>Historias y contenido temporal (Stories):</p> <ul style="list-style-type: none"> • Publica historias regulares con contenido atractivo, ofertas, detrás de cámaras o testimonios. • Usa encuestas, preguntas y stickers interactivos para fomentar la participación de los seguidores. 	x		Uso frecuente de historias en instagram
<p>Testimonios y reseñas de clientes:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Publica testimonios y opiniones de clientes satisfechos para generar confianza en los productos o servicios. • Comparte experiencias de usuarios reales que hayan utilizado tu producto o servicio. 	X		Hay un constante uso de historias que muestran a clientes satisfechos (repost), comparte experiencias de usuarios y de participaciones.
<p>Botones de compra directa o contacto:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Configura botones de compra directa (si la plataforma lo permite) 		x	<p>No hay debido a que no tiene páginas web,, o tienda en línea.</p> <p>La manera de contactar a Natalia es por medio de sus redes sociales.</p>

<p>para facilitar las transacciones.</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Incluye un botón de contacto fácil de acceder, como email o WhatsApp, para posibles consultas de ventas. 			
---	--	--	--

Tabla 4. Evaluación de redes sociales de Natalia Flores

Fuente: Elaboración propia, 2025

Las redes sociales de Natalia son manejadas por ella misma, hace un buen trabajo en cuanto a una imagen clara sobre su marca personal, su imagen indica que se trata de ella misma como artista, tiene una biografía que la describe sin ser muy larga y en donde se mencionan sus exposiciones pasadas incluyendo las del extranjero. Uno de los aspectos que mejor lleva dentro de sus redes sociales es que por medio de historias de Instagram y publicaciones se habla mucho de la neuro divergencia y de las vivencias de Natalia, dentro de sus historias se muestran también interacciones y experiencias de clientes pasados.

A manera de recomendación, sugerimos que Natalia implemente las siguientes estrategias en sus redes sociales:

Creación de una página web o tienda en línea por medio de Wix:

Wix es una plataforma que facilita la creación de páginas web y tiendas en línea de manera gratuita, los beneficios de esta plataforma son:

- Editor inteligente con función de arrastrar y soltar
- CMS que permite gestionar contenido y crear páginas dinámicas
- Miles de herramientas de diseño avanzadas
- Funciones de desarrollo web a medida
- Inteligencia artificial que crea el sitio por ti
- Dominio personalizado, logo y más herramientas de marca

Los pasos a seguir son los siguientes:

- Crea una cuenta de usuario gratis.
- Elige y conecta un dominio web gratis.
- Elige una plantilla web u obtén un sitio web hecho para ti con inteligencia artificial.
- Personaliza tus páginas web.
- Revisa tu sitio antes de publicar.
- Publica tu sitio web.

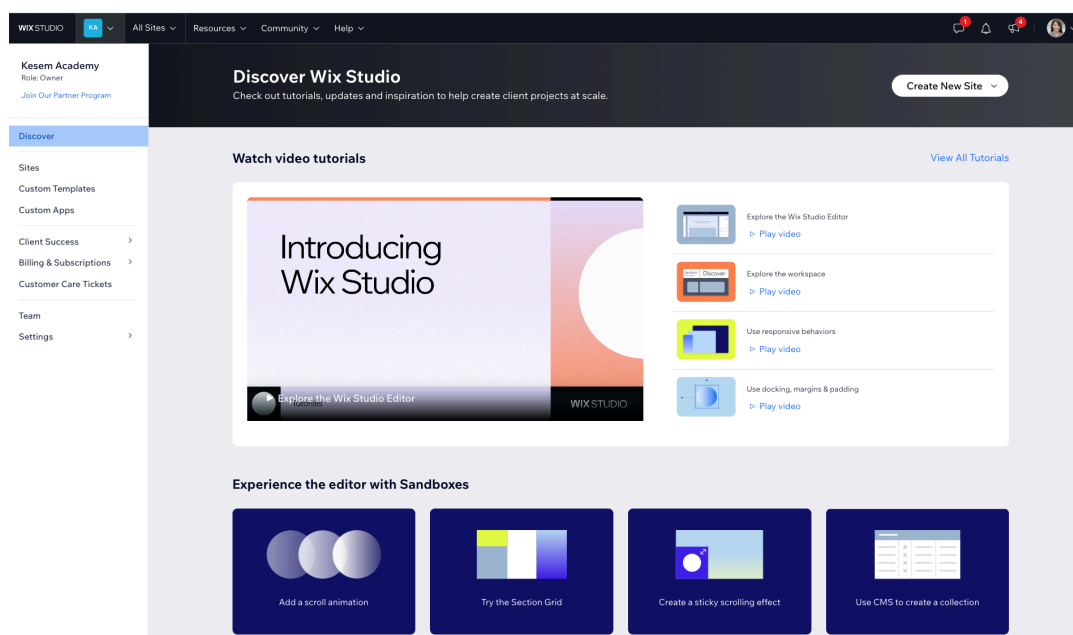


Figura 27. Discover Wix Studio como herramienta para la creación de sitios web personalizados

Fuente: Wix Studio, (<https://es.wix.com/studio>, 2024)

Seguimiento de un calendario de contenido regular en Instagram:

Para poder crear un calendario de contenido es recomendado seguir los siguientes pasos:

- Definir a qué audiencia te quieres dirigir
- Definir los objetivos que se quieren lograr

- Organizar el contenido por categorías, en este caso por esculturas y pinturas (o también puede ser por tamaños)
- Establecer un día a la semana en el cuál hacer las publicaciones

Existen páginas web dedicadas a la mejora de redes sociales, una de las que sugerimos se utilice es la plataforma Hootsuite. Es importante mencionar que este tipo de herramientas no son gratuitas, sin embargo, hay muchas en las que se establece un periodo de prueba gratuito, como lo es en este caso. El costo de esta plataforma es de \$99 pesos al mes o \$249 pesos al mes por una suscripción más avanzada. La razón por la que sugerimos esta herramienta es porque tienen una sección gratuita en donde se puede hacer lo siguiente:

- Generadores de pies de foto para redes sociales
- Generador de subtítulos
- Generador de publicaciones en diferentes redes sociales
- Generador de hilos de Meta
- Generador de descripciones de videos de Youtube
- Generador de hashtags de redes sociales
- Herramientas de escucha social
- Generador de nombres de usuario de redes sociales
- Generador de biografía sen redes sociales
- Herramientas de análisis de redes sociales
 - Dentro de esta herramienta se puede hacer un análisis sobre qué días de la semana es mejor hacer publicaciones, con qué frecuencia se deben hacer y con qué horario.
- Generador de ideas de contenido

El link a la plataforma es: <https://www.hootsuite.com/es/social-media-tools>

Aumento en sus interacciones con seguidores:

Las interacciones que hay con los seguidores son buenas, sin embargo, pueden ser mucho más. Para este objetivo es necesario que estas interacciones se manejen de manera muy orgánica para poder mantener la cercanía que tiene Natalia con sus clientes, dicho esto, a continuación están las sugerencias para que se pueda lograr este aumento:

- Mostrar el proceso creativo (a continuación algunos ejemplos de cómo se puede ver el contenido anterior):



Figura 28. Concepto de diseño

Fuente: Boceto, (<https://concepto.de/boceto/> , 2020)



Figura 29. Vamos a pintar como Van Gogh

Fuente: Instagram. (s.f.). *¡Vamos a pintar como Van Gogh!* [Fotografía]. <https://www.instagram.com/>



Figura 30. Día 7. Aquí los resultados del mural

Fuente: WAOA. (s.f.). *Día 7. Aquí los resultados del mural* [Fotografía]. <https://www.instagram.com/>

- Prioriza la publicación de reels en Instagram

- Documentación de eventos y colaboración con otros artistas
- Contestar comentarios de seguidores con mucha frecuencia
- Interactuar con otras cuentas similares
- Mínimo 3 historias por semana
- Celebrar una festividad en redes sociales
- Uso de hashtags
- Uso de encuestas en historias de instagram

Creación de botón de contacto en Instagram

Los pasos a seguir son los siguientes:

- Accede al perfil de Instagram
- Seleccionar la opción editar perfil
- Agregar la información de contacto
- Seleccionar el tipo de botón de contacto
- Completar la información requerida
- Guardar los cambios

El botón de contacto se debería de ver de la siguiente manera:



Figura 31. Imagen de biografía para tienda

Fuente: Shopify. (s.f.). *Imagen de biografía para tienda.* <https://www.shopify.com/>

Como material de apoyo extra recomendamos también que se explore el siguiente link: <https://marthamayronson.com/blog/60-instagram-post-ideas-for-artists> en donde vienen 60 ideas de publicaciones para instagram específicamente para artistas, estas son ideadas por Martha May Ronson (artista) en su página web.

Otra recomendación que hacemos a Natalia para su Instagram (red social principal) es que se tenga precaución con la mezcla que se tiene de red social personal y profesional, sugerimos que se mantenga ese balance entre las dos que se tiene en este momento.

7.7 Certificado de autenticidad de obra

Un certificado de autenticidad de obra, es un documento que garantiza la identidad de la pieza, el que sea original y confirma que fue creada por el artista que lo firma. También es una prueba de que la obra no es una falsificación o copia, y ayuda a respaldar su valor.

Proponemos un reajuste al certificado actual de Natalia, para crear una coherencia en cuanto a diseño con el resto de los productos- catálogo y portafolio- además de que el nuevo diseño propone un acercamiento a la esencia de Natalia como artista. Los cambios realizados son la orientación del documento, tipografía y propuesta de colores.

Certificado de autenticidad proporcionado por Natalia Flores:

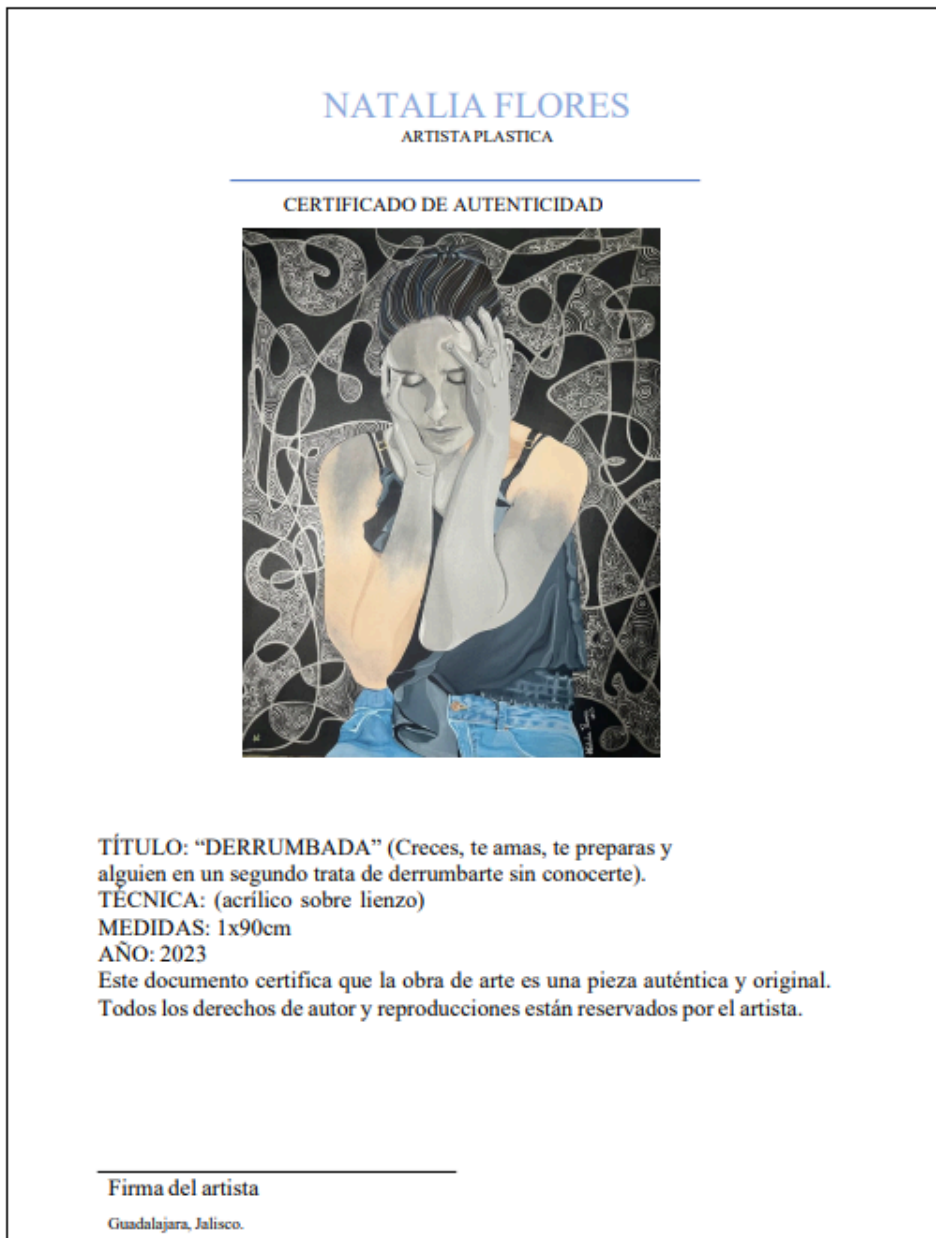


Figura 32. Certificado de autenticidad proporcionado por Natalia Flores

Fuente: Natalia Flores, 2025.

Proponemos estas dos modificaciones:



CERTIFICADO DE AUTENTICIDAD

Este documento certifica que la obra de arte es una pieza única y original.
Todos los derechos de autor y reproducciones están reservados por el artista.



Título:
Medida:
Número de serie:
Año:

Natalia Flores
Guadalajara, Jalisco



Natalia Flores

CERTIFICADO DE AUTENTICIDAD

Este documento certifica que la obra de arte es una pieza única y original.
Todos los derechos de autor y reproducciones están reservados por el artista.



Título:
Medida:
Número de serie:
Año:

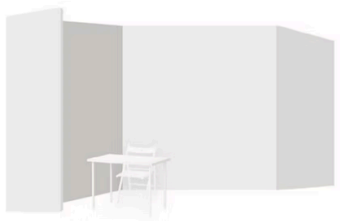
Firma de la artista
Guadalajara, Jalisco

Figura 33. Propuesta de rediseño del certificado de autenticidad

Fuente: Elaboración propia, 2025.

7.8 Propuesta de intervención del espacio de exhibición

En este apartado proponemos una manera para intervenir el espacio de exhibición en la feria en Madrid. La propuesta no solo se limita a mostrar las obras, sino que también contempla cómo el espacio se utilizará para crear una experiencia ante quien observe. Esto es crucial en una feria de arte, donde la competencia por la atención del público es alta, y la presentación del espacio puede ser tan impactante como las obras mismas.



Stand A - 2.950 €

Galerías de arte y grandes formatos

Ancho: 1,5 + 4 + 5 + 1,5 m / 12 m lineales expositivos

Altura: 2,40 - 2,65 m



Stand B - 1.800 €

El más versátil

Ancho: 1,5 + 3 + 1,5 m / 6 m lineales expositivos

Altura: 2,40 - 2,65 m



Stand C - 1.250 €

Cabecera de pasillo

Ancho: 1 + 2,5 m ó 1,5 + 2 m / 3,5 m lineales

Altura: 2,40 - 2,65 m

Conoce nuestros stands

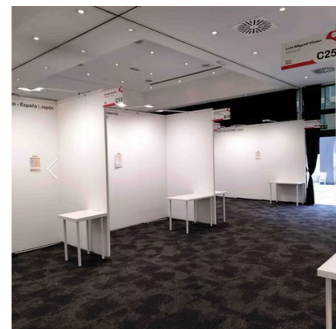


Figura 34. Tipologías de stands y precios para Artist 360 Madrid

Fuente: Artist 360 Madrid, 2025.

Espacios y precios:

Creemos que el más adecuado para las piezas de Natalia es el Stand C- al estar en cabecera de pasillo es más la visibilidad entre los participantes y el tamaño lo consideramos adecuado para mostrar las piezas.

Este stand tiene un costo de \$1,250 € y un tamaño de 1 + 2.5 m o 1.5 + 2m / 3.5 lineales, con una altura de 2.4 - 4.65 m.

Ejemplo de un stand en exposiciones pasadas de Art360 en Madrid, España.

Stand “Cabecera de pasillo”

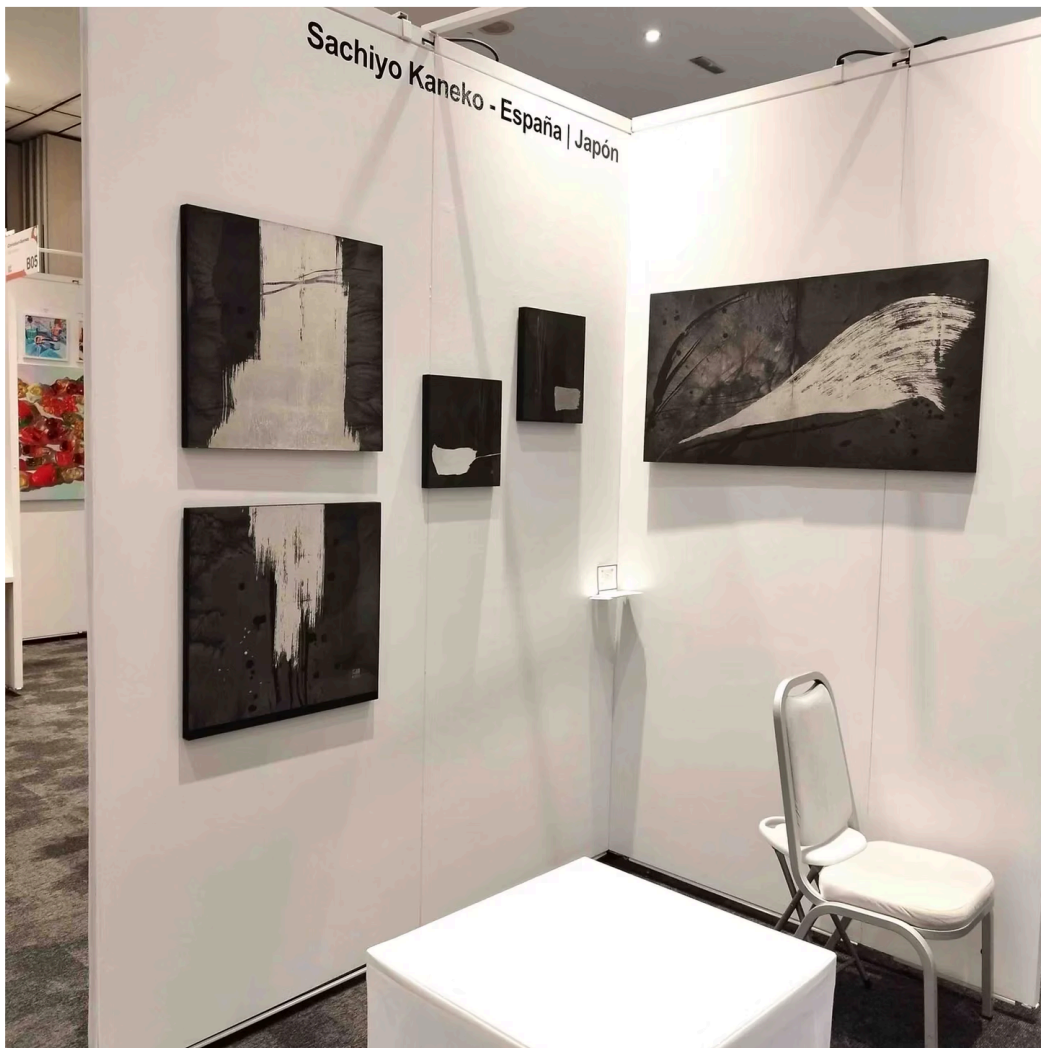


Figura 35. Ejemplo de stand tipo “Cabecera de pasillo” en Artist 360 Madrid
Fuente: Artist 360 Madrid, 2025.

Así se vería una idea de las piezas que se enviarán a Madrid para ser expuestas:

Estas piezas reflejan la esencia de Natalia, el uso de todos los elementos que la caracterizan como artista- piezas con el estilo Fragmentado, el uso del color azul y las manos.



Figura 36. Visualización propuesta del montaje de las obras de Natalia Flores en el stand de Madrid

Fuente: Creación propia, 2025.

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

Además de participar en físico en la feria, se recomienda tener estrategias de promoción para darse a conocer como artista.

Para esto proponemos el uso de códigos QR que podrán ser pegados tanto dentro de la Feria, como en los alrededores y hasta pueden ser puestos por la ciudad. Esos QRs serán escaneados y enlazarán con el portafolio de Natalia para que las personas puedan ver su statement, semblanza y sus obras, ahí mismo están los datos de contacto y sus redes, lo que hace más sencillo el que cualquiera pueda contactarla y seguirla.



Figura 37. Propuesta de QR y portada del portafolio de Natalia Flores

Fuente: Creación propia, 2025.

Se pueden mandar a hacer stickers con los QR:

Costos de impresión por 100 unidades: MXM\$1,005.94 + MX\$351.43

[Click aquí para ir a la página de Etsy](#)

Se ha visto 10 veces en las últimas 24 horas

MX\$1,005.94 MX\$1,547.54 **-35 %**

La oferta termina el 13 mayo

Impuestos locales incluidos (si corresponde)

Custom QR Code, QR Code Stickers, Custom Sticker, Personalized Stickers, QR Code, Qr Decal, Qr Code Stamp, Qr Code Wedding, Qr Code Business

ThePrintPen ★★★★★

✓ Se aceptan cambios y devoluciones

Tamaño

3" pulgadas

Cantidad de pegatinas

100 pegatinas

Añade tu personalización

1. Type Your QR Style - [Style #2] 📄
2. Copy & Paste Your URL - "www.reed.com" 🔗
3. Message Us Your Logo or Image If You'd Like To Use It 📷

📄 Example:
[QR Style #2]
[www.reed.com]

CUSTOM QR CODE

ANY LINK, ANY SITE

- Unlimted Scans
- Your URL Choice
- Multiple Design Choices
- Your Own Image

Figura 38. Ejemplo de diseños de stickers con código QR personalizados
Fuente: Etsy México, s.f.

Otra propuesta es crear postales con imágenes de las piezas de Natalia que se pueden estar regalando en el stand. De esa forma no sólo quien adquiera la postal de manera directa en el stand conocerá la obra de Natalia, sino que si llega a ser utilizada, la pieza viajará a otro destino, lo que generará más visualización. Costo por 100 postales: MXM\$1,331.97 + MX\$409.63 por gasto de envío.



Figura 39. Propuesta de postal artística con diseño generado por IA
Fuente: Creación propia con IA, 2025.

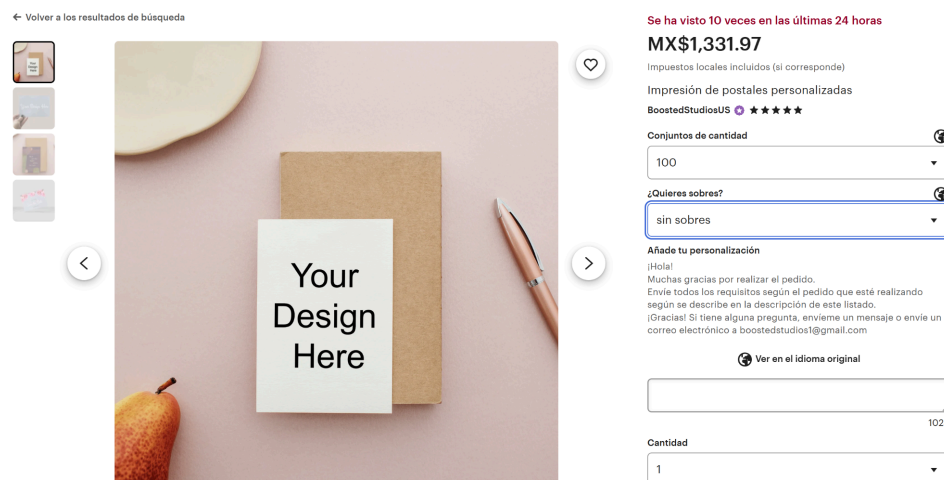


Figura 40. Ejemplo de impresión de postales personalizadas
Fuente: Etsy México (etsy.com), s.f.

8. Análisis financiero de la misión comercial internacional.

Este capítulo presenta un desglose detallado de los costos estimados para viajar a Madrid, considerando tres niveles de presupuesto: económico, estándar y de lujo. Se analizan los rubros clave como transportación, hospedaje, alimentación, renta del espacio físico, seguros médicos y gastos de representación. Cada escenario está diseñado para adaptarse a diferentes capacidades financieras, proporcionando opciones claras y comparables para una adecuada toma de decisiones.

8.1 Transportación

Debido a que la fecha aún es lejana no se pudo cotizar exactamente en esas fechas, por lo que los precios mostrados están sujetos a cambios por el tipo de cambio y fechas. A continuación se muestran tres cotizaciones de avión de Aeroméxico, cotizados el día 8 de abril de 2025. www.aeromexico.com

Detalles del vuelo

AM 36
10 h, 45 min

787-9 Dreamliner
Operado por Aeroméxico

10:15
GDL
Guadalajara,
México

Amenidades en Turista

- Toma de corriente
- Sistema de audio
- USB
- Pantalla personal de 11 pulgadas
- Mensajería Gratis
- Wi-Fi

SIGUIENTE DÍA

05:00
MAD
Madrid, España

\$12,054 MXN por pasajero

VIAJAR EN BÁSICA

- Escenario Económico

Figura 41. Cotización del vuelo de ida y regreso de Guadalajara a Madrid
Fuente: Aeroméxico, 2024.

- Escenario Estándar

Detalles del vuelo ✕

AM 36 10 h, 45 min	787-9 Dreamliner Operado por Aeroméxico
------------------------------	---

10:15
GDL
Guadalajara,
México

SIGUIENTE DÍA
05:00
MAD
Madrid, España

Amenidades en Turista

- 🔌 Toma de corriente
- 🎵 Sistema de audio
- 🔌 USB
- 📺 Pantalla personal de 11 pulgadas
- 💬 Mensajería Gratis
- 📶 Wi-Fi

\$18,131MXN por pasajero

[VIAJAR EN AM PLUS](#)

Figura 42. Cotización del vuelo en escenario estándar de Guadalajara a Madrid
Fuente: Aeroméxico, 2024.

- Escenario Lujo

Detalles del vuelo ✕

AM 36 10 h, 45 min	787-9 Dreamliner Operado por Aeroméxico
------------------------------	---

10:15
GDL
Guadalajara,
México

SIGUIENTE DÍA
05:00
MAD
Madrid, España

Amenidades en Premier

- 🔌 Toma de corriente
- 🎵 Sistema de audio
- 🔌 USB
- 💬 Mensajería Gratis
- 🛋️ Asiento totalmente reclinable
- 👤 Asiento Premier
- 📺 Pantalla personal de 18 pulgadas
- 📶 Wi-Fi

\$57,575MXN por pasajero

[VIAJAR EN PREMIER ONE](#)

Figura 43. Cotización del vuelo en escenario lujo de Guadalajara a Madrid
Fuente: Aeroméxico, 2024.

8.2 Hospedaje

Los tres hoteles recomendados cuentan con buena conexión al Centro de Convenciones Ilunion Pío XII. El Hotel Anaco y el Hotel Francisco I, ubicados en el centro, ofrecen fácil acceso en transporte público. El Rosewood Villa Magna, en el Paseo de la Castellana, está más cerca del recinto y permite llegar en pocos minutos. Todas son opciones prácticas según el presupuesto.

A continuación se muestran tres opciones de hospedaje en diferentes escenarios.

- **Escenario Económico:** El Hotel Anaco es una opción asequible situada en el corazón de Madrid, cerca de la Gran Vía. Ofrece un ambiente urbano y un trato cercano, garantizando descanso y relajación a un precio económico. Su ubicación céntrica facilita el acceso a diversas zonas de ocio y comerciales de la ciudad.



Habitación Doble
2 adultos

totalmente reformadas, cuentan con diseño moderno, urbano, cosmopolita y atemporal, preservando el estilo y valores desde su...

📌 Información de la habitación

Oferta Especial Web

No reembolsable

📌 Detalles de la tarifa

Sólo alojamiento

Desayuno Incluido +€ 19.87

€ 174

€ 160

3 noches = € 480

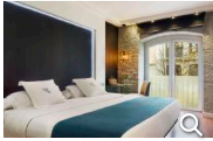
Elegir >

Figura 44. Cotización de hospedaje en Hotel Francisco I, Madrid

Fuente: Booking.com, 2024.

- **Escenario Estándar:** El Hotel Francisco I se encuentra en una ubicación privilegiada, a pocos pasos de la Puerta del Sol y la calle Preciados. Ofrece habitaciones estándar de 23 m² con cama king o dos camas individuales de

105 x 200 cm, ideales para una estancia confortable ya sea por placer o negocios. Las habitaciones cuentan con baño privado, minibar y Wi-Fi gratuito.



Reserva directamente con nosotros y disfruta de todas sus ventajas.
Si desea convertir su estancia en un recuerdo inolvidable no dude en rellenar las observaciones con sus peticiones y le contactaremos con los detalles.
Habitación ideal para dos personas.

[Ver más](#)

OFERTA VENTA ANTICIPADA - Habitación Doble - Desayuno gratuito incluido

Descuento especial - ¡Prepague y ahorre un 10%! Desayuno Buffet incluido en tu reserva!

Precio Habitación por 4 noches: **€874.00**

[DETALLES Y CALENDARIO](#) Nº habitaciones [SELECCIONAR](#)

CANCELACION GRATUITA - Habitación Doble - Desayuno gratuito incluido

Descuento especial - ¡Desayuno incluido en su reserva!

Precio Habitación por 4 noches: **€970.00**

[DETALLES Y CALENDARIO](#) Nº habitaciones [SELECCIONAR](#)

Figura 45. Cotización de hospedaje en Hotel Rosewood Villa Magna, Madrid

Fuente: Booking.com, 2024.

- Escenario Lujo: El Rosewood Villa Magna es un hotel de cinco estrellas ubicado en el Paseo de la Castellana, en el barrio de Salamanca. Este icónico hotel ha sido renovado para ofrecer un nivel superior de elegancia y estilo contemporáneo. Cuenta con varias opciones gastronómicas de alta cocina, un spa de lujo y está situado en una ubicación ideal para explorar la ciudad.



HABITACIÓN DELUXE

Varios tipos de camas • huéspedes 2

Elegante alojamiento en Madrid con mobiliario contemporáneo en el corazón de la ciudad. (aprox. 30 m2)

[Detalles de la habitación](#)

ESCAPADA EN MADRID

Reciba un 15% de descuento sobre la mejor tarifa disponible reservando una estancia de 2 noches.

1046 €
Por noche
Sin incluir impuestos y tasas

[RESERVAR AHORA](#)

Figura 46. Cotización de hospedaje en Hotel Rosewood Villa Magna, Madrid

Fuente: Booking.com, 2024.

8.3 Alimentación

Este apartado presenta tres escenarios de alimentación en Madrid, ajustados a distintos presupuestos. Se incluyen opciones económicas, estándar y de lujo, con ejemplos reales de establecimientos para desayuno, comida y cena, lo que permite planificar los gastos diarios con mayor precisión durante la misión comercial.

Escenario 1: Económico

Presupuesto diario estimado: €15 - €20 euros. \$277 – \$370 MXN

Desayuno:

- **Cafeterías locales:** Un desayuno típico español, como una tostada con tomate y café, suele costar alrededor de €3. Por ejemplo, en muchos bares de barrio es común encontrar esta oferta.

Comida:

- **Restaurante Bogotá:** Ofrece un menú del día por €14.50, que incluye platos tradicionales como cocido madrileño o calamares a la romana. <https://bit.ly/3Rf3OO6>

Cena:

- **Pizzerías económicas:** Establecimientos como **Pizza Wallet** en Chamberí ofrecen pizzas 'a portafoglio' por €7.90. <https://bit.ly/426mfl1>

Escenario 2: Estándar

Presupuesto diario estimado: €30 - €40 euros. \$555 – \$740 MXN

Desayuno:

- **Cafeterías especializadas:** Locales como **La Rollerie** ofrecen desayunos completos (café, zumo y bollería o tostadas) por alrededor de €6.

Comida:

- **Casa Orellana:** Ofrece un menú del día por €15, con opciones como carrilleras de cerdo al curry rojo o lubina al Jospé.

Cena:

- **Tabernas modernas:** Lugares como **La Musa** en Malasaña ofrecen raciones y platos para compartir, permitiendo una cena variada por aproximadamente €12 por persona.

Escenario 3: Lujo

Presupuesto diario estimado: €150 - €200 euros. \$2,775 – \$3,700 MXN

Ejemplos de establecimientos:

Desayuno:

- **Hoteles de lujo:** El **Hotel Ritz Madrid** ofrece desayunos gourmet por alrededor de €25, con una amplia variedad de opciones.

Comida:

- **Restaurantes con estrella Michelin:** **Pabú** ofrece menús entre €75 y €150, con una propuesta culinaria de alta calidad.

Cena:

- **Restaurantes de alta cocina: DiverXO**, del chef Dabiz Muñoz, ofrece un menú degustación por €450. <https://bit.ly/3XTyeZQ>

8.4 Costo del espacio físico

Para la participación en la feria se presentan tres opciones de stand: el **Stand A** (€2,950), pensado para galerías y obras de gran formato; el **Stand B** (€1,800), con diseño versátil; y el **Stand C** (€1,250. \$28,750 MXN. Dependiendo del tipo de cambio), ubicado en una cabecera de pasillo. Recomendamos el **Stand C**, ya que su ubicación estratégica mejora la visibilidad del espacio, y sus dimensiones se ajustan perfectamente al formato de las obras de Natalia, permitiendo una presentación óptima y profesional sin incurrir en costos elevados.

8.5 Seguros médicos

Este capítulo presenta las opciones de seguros médicos disponibles para la misión comercial, considerando diferentes niveles de cobertura y costos diarios. Contar con un seguro adecuado es fundamental para garantizar la atención médica en caso de emergencias durante el viaje. Se incluyen tres escenarios –económico, estándar y de lujo– que permiten adaptar la protección médica al perfil y necesidades de cada usuario.

Escenario Económico

Opción: Traveline – Plan Premium

- Cobertura médica: \$20,000 USD
Costo por día: \$25.17 MXN / día
Incluye: Atención médica general y de urgencias, COVID-19, repatriación sanitaria, retrasos de vuelo y pérdida de equipaje.

Escenario Estándar

Opción: AXA Schengen – Seguro básico

- Cobertura médica: €100,000 (~\$1,850,000 MXN)
Costo por día: \$39.64 MXN / día
Incluye: Hospitalización, Gastos de emergencia, Repatriación, Asistencia 24/7

Escenario Lujo

Opción: Bupa México – Seguro internacional de alta gama

- Cobertura médica: \$2,000,000 USD o más
Costo promedio estimado por día: \$350 – \$500 MXN / día (*según edad y coberturas*)
Incluye: Hospitalización en clínicas premium, Segunda opinión médica internacional, Enfermedades preexistentes, Asistencia médica continua y atención preventiva, Acceso a hospitales privados en España.

8.6 Gastos de representación

Proponemos el uso de códigos QR que podrán ser pegados tanto dentro de la Feria, como en los alrededores y hasta pueden ser puestos por la ciudad. Esos QRs serán escaneados y enlazarán con el portafolio de Natalia para que las personas puedan ver su statement, semblanza y sus obras, ahí mismo están los datos de contacto y sus redes, lo que hace más sencillo el que cualquiera pueda contactarla y seguirla. Se pueden mandar a hacer stickers con los QR:

Costos de impresión por 100 unidades: MXM\$1,005.94 + MX\$351.43

[Click aquí para ir a la página de Etsy](#)

Otra propuesta es crear postales con imágenes de las piezas de Natalia que se pueden estar regalando en el stand. De esa forma no sólo quien adquiera la postal de manera directa en el stand conocerá la obra de Natalia, sino que si llega a ser utilizada, la pieza viajará a otro destino, lo que generará más visualización.

Costo por 100 postales: MXM\$1,331.97 + MX\$409.63 por gasto de envío

[Da click aquí para ir a la página de Etsy](#)

8.7 Gastos de artículos promocionales

Los productos promocionales de un artista son materiales físicos o digitales que se crean con el propósito de difundir su trabajo, para tener más alcance, conectar con el público y generar ingresos adicionales.

Opción 1:

“Fragmentado: formas para habitar el trazo” Libro de dibujo inspirado en el estilo de Natalia Flores.


Costos:

- Diseño de producto (contratar a una diseñadora)
 - \$7,000
 - Proyecto gráfico de conceptualización del libro
 - “Branding” enfocado en el libro
 - Diseño de portadas y otros elementos
 - Compaginado
 - Asesoría personalizada para impresión
- Impresión- se puede cotizar en diferentes imprentas locales como Fama Color, Hiper Lumen, Office Max, 360 imprimir. O también encontramos la opción de hacerlo a través de Etsy.

Propuesta 2:

Proponemos el diseño de un termo de acero inoxidable con grabado láser, inspirado en su estilo Fragmentado (Muaré y Rumbo).



Modelo	Color	Cantidad	Precio	Personalizado	Total	Imagen
YETI 100Z Lowball	Navy	20	\$550	\$50.00	\$12,000.00	

CODICIONES:


Total	\$12,000.00
-------	-------------

Para levantar el pedido se requiere un anticipo del (60%). El (40%) restante deberá liquidarse antes del envío o al momento de recoger el pedido.

Figura 47. Propuesta 2 de termo personalizado con estilo Fragmentado

Fuente: Elaboración propia con cotización de Drinkware.mx, 2025.



Modelo	Color	Cantidad	Precio	Personalizado	Total	Imagen
Termo sin marca- acero inoxidable	Navy	20	\$250.00	\$50.00	\$6000.00	

CODICIONES:

Total	\$6000.00
-------	-----------

Para levantar el pedido se requiere un anticipo del (60%). El (40%) restante deberá liquidarse antes del envío o al momento de recoger el pedido.

Figura 48. Propuesta 2 de termo personalizado con estilo Fragmentado

Fuente: Elaboración propia con cotización de Drinkware.mx, 2025.

8.8 Gastos de la misión internacional. (gastos de logística/exportación)

A continuación se muestra una tabla con los tres escenarios de gastos posibles, el económico, el estándar y el de lujo. Estos gastos son aproximados y pueden cambiar según la fecha y el tipo de cambio. Nuestra recomendación es el económico.

Concepto	Económico	Estándar	Lujo
----------	-----------	----------	------

Transportación	Vuelo Aeroméxico (aproximado) - \$12,054 MXN	Vuelo Aeroméxico (aproximado) - \$18,131 MXN	Vuelo Aeroméxico ((amenidades en premier) - \$57,575 MXN
Hospedaje	Hotel Anaco - Ubicación céntrica, cerca de la Gran Vía - \$3,360 MXN / noche	Hotel Francisco I - Ubicación privilegiada cerca de la Puerta del Sol - \$5,820 MXN / noche	Rosewood Villa Magna - Hotel de lujo en Paseo de la Castellana - \$21,945 MXN / noche
Alimentación	Menú económico (desayuno, comida y cena) - \$370 MXN / día	Menú intermedio (desayuno, comida y cena) - \$740 MXN / día	Alta gastronomía (desayuno, comida y cena) - \$3,700 MXN / día
Costos del espacio físico	Stand C (cabecera de pasillo, mejor visibilidad) - \$28,750 MXN	Stand B (diseño versátil) - \$37,800 MXN	Stand A (gran formato, ubicación premium) - \$61,950 MXN
Seguros médicos	Traveline – Plan Premium, cobertura básica - \$25.17 MXN / día	AXA Schengen – Seguro básico, cobertura media - \$39.64 MXN / día	Bupa México – Seguro internacional de alta gama - \$500 MXN / día
Gastos de representación	Stickers QR para difusión - \$1,331.97 MXN	Postales para promoción en el stand - \$1,741.60 MXN	No aplica
Gastos promocionales	Libro de dibujo, diseño e impresión - \$7,000 MXN (diseño) + impresión variable	Termo de acero inoxidable con grabado láser - \$10,000 MXN (diseño y producción)	No aplica
Total	\$57,891.14	\$74,271.64	\$145,670

Tabla 5. Comparativo de costos de la misión internacional en tres escenarios: económico, estándar y lujo

Fuente: Elaboración propia con base en cotizaciones recopiladas, 2025.

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

Los contenidos de este apartado van enfocados en diferentes apoyos, ya sean económicos, culturales, turísticos o sociales que pueden ser de utilidad para Natalia Flores, abarca lo local, nacional e internacional. Las instituciones mencionadas a continuación logran que muchos artistas puedan crecer profesionalmente y expandir sus horizontes artísticos.

9.1 Apoyos federales.

Los apoyos federales son recursos que el gobierno otorga a través de diversas instituciones, tienen la finalidad de fomentar el desarrollo económico, cultural, social y educativo. Son brindados por el Estado y diseñados para beneficiar a cierto grupo de la población, en este caso, las siguientes convocatorias van enfocadas a artistas.

Programa Jóvenes Creadores (Sistema de Apoyos a la Creación y Proyectos Culturales)

Apoya a jóvenes de 18 a 34 años de edad para que creen obras artísticas en el transcurso de un año. El programa otorga becas económicas, brinda tutorías con artistas reconocidos, organiza encuentros de jóvenes creadores y fomenta la interdisciplina. Se ofrecen un total de 225 apoyos.

Ofrece un apoyo mensual de \$10,000 pesos mexicanos durante un periodo de 12 meses, comprendido entre enero y diciembre de 2026. La convocatoria está abierta desde el 14 de abril al 29 de mayo del 2025 y se puede acceder por medio de:

<https://convocatorias.cultura.gob.mx/vigentes/detalle/3903/jovenes-creadores-2025>

6a Jornada de Artistas 2025

En el marco de las acciones que impulsa el Instituto de Mexicanas y Mexicanos en el Exterior (IMME), para fortalecer los lazos con las comunidades mexicanas en el exterior, y atendiendo al compromiso de contribuir al desarrollo de sus potencialidades, se convoca a la 6a Jornada de Artistas (JA), que se llevará a cabo del 11 al 13 de junio de 2025, en la Ciudad de México, con el objetivo de establecer un espacio de encuentro, intercambio y colaboración entre artistas mexicanas y mexicanos, y de origen mexicano, a fin de fortalecer la identidad cultural a través de diversas expresiones artísticas.

Se brindará un apoyo económico de hasta \$200 USD para cubrir gastos de alimentos y traslados; la convocatoria se encuentra en el siguiente enlace https://drive.google.com/file/d/1G5LAO0pxC0_SwLlu4ZtEysHCh4s_IbTP/view?usp=sharing y debe ser enviada a más tardar el 23 de abril 2025 al correo consulmexrio@sre.gob.mx para poder tener respuesta en mayo 2025. Para más información consultar el siguiente link: <https://consulmex.sre.gob.mx/riodejaneiro/index.php/pt/avisos/179-convocatoria-6a-jornada-de-artistas-2025>

9.2 Programa nacional de eventos internacionales

Se trata de una iniciativa gubernamental que tiene la finalidad de impulsar un país a nivel global. A través de estos se promueve el posicionamiento de un país en circuitos internacionales, turismo y la generación de vínculos con personas en el extranjero.

Congreso AIDA, Expo Guadalajara

54° Congreso Latinoamericano de la Industria de Ferias y Exposiciones 2025

La 54ª edición del Congreso AFIDA representa un encuentro emblemático para los profesionales y líderes de la industria de ferias y exposiciones en Iberoamérica. Este evento, organizado por la Asociación Internacional de Ferias de América (AFIDA), reúne a los principales actores del sector para compartir conocimientos,

fortalecer lazos comerciales y abordar los desafíos actuales. Debido a que este es un evento más enfocado en el networking no hay ningún tipo de aporte económico que se otorgue a los participantes. Se llevará a cabo del 7 al 9 de mayo de 2025 en Expo Guadalajara, el recinto ferial más grande de México. Para mayor información consultar el siguiente link: <https://congresoafida.com/>

9.3 Programas internacionales de apoyo.

Son iniciativas promovidas por organismos multilaterales, gobiernos, fundaciones o instituciones culturales que buscan fortalecer la cooperación global mediante el financiamiento, acompañamiento técnico o la promoción de proyectos con impacto social, cultural, científico o educativo.

Fundación Botín (España)

La Fundación desarrolla programas en los ámbitos del arte y la cultura, la educación, la ciencia y el desarrollo rural, y apoya a instituciones sociales de Cantabria para llegar a quienes más lo necesitan. También cuenta con un espacio de reflexión y acción para la detección y desarrollo del talento.

La beca de artes plásticas que ofrecen tiene como objetivo apoyar a artistas en la realización de proyectos de investigación o formación en el ámbito de las artes plásticas. La convocatoria está abierta hasta el 9 de mayo de 2025, en su totalidad son 9 meses de apoyo y el importe de cada beca es de 23,000 euros. Para poder participar es necesario rellenar un formulario y elaborar la solicitud por medio de este link: <http://www.fundacionbotin.org/becas-convocatorias> . Se dará a conocer el resultado a partir del 14 de julio del 2025.

Para más información consultar también:
<https://fundacionbotin.org/becas-convocatorias/becas-de-artes-plasticas/>

IBERESCENA

El Programa IBERESCENA fue creado en noviembre de 2006 sobre la base de las decisiones adoptadas por la Cumbre Iberoamericana de Jefes de Estado y de Gobierno celebrada en Montevideo (Uruguay).

La misión del Programa IBERESCENA es promover el intercambio, la creación y la profesionalización de las Artes Escénicas Iberoamericanas, estimulando su circulación, coproducción, investigación y difusión; reconociendo la diversidad cultural de los países del Espacio Cultural Iberoamericano y alineando sus acciones a la Agenda 2030.

Aprobado por el Consejo Intergubernamental, en 2022 entra en vigor el Plan Estratégico Cuatrienal de IBERESCENA 2022-2025, a través del cual se concretan una serie de actuaciones para ese periodo temporal, articulándose en tres objetivos estratégicos:

- Fortalecer las Artes Escénicas Iberoamericanas promoviendo su sostenibilidad e impulsando su papel como medio de desarrollo económico y social.
- Consolidar la igualdad de género efectiva en el ámbito de las Artes Escénicas Iberoamericanas.
- Contribuir en el desarrollo de las políticas públicas de Artes Escénicas en el Espacio Cultural Iberoamericano.

Se desarrollará entre mayo y octubre de 2025, combinando sesiones virtuales y un encuentro presencial en Madrid La convocatoria está abierta hasta el 16 de mayo de 2025. Más información en <http://www.iberescena.org/lineas-de-accion/proyectos-especiales/20> y los datos de contacto y para consultas con marianacancela@hexagonalinnova.net

9.4 Apoyos estatales.

Los apoyos estatales son impulsados por el gobierno de cada entidad federativa (Jalisco en esta ocasión) con el fin de promover desarrollo local. Pueden ser apoyos económicos, capacitaciones o acompañamientos. Los apoyos estatales que más van de acuerdo al proyecto son los siguientes:

Programa de Estímulo a la Creación y al Desarrollo Artístico de Jalisco

El PECDA Jalisco a sus 27 años se fortalece y ofrece alternativas a adolescentes, jóvenes, adultos y adultos mayores que buscan a través de su sensibilidad, empatía, solidaridad y gusto por el arte crear comunidades sanas y armónicas.

Categorías de participación:

- Adolescentes Creadores “Nuevos Talentos”. 9 estímulos de 30 mil pesos
- Jóvenes Creadores. 18 estímulos de 50 mil pesos
- Creadores con trayectoria. 9 estímulos de 70 mil pesos
- Creadores Eméritos. 9 estímulos de 100 mil pesos
- Investigación y Difusión del Patrimonio Cultural. 5 estímulos de 50 mil pesos
- Investigación y Gestión Cultural. 5 estímulos de 52 mil pesos

La fecha límite de recepción de postulaciones es abril de 2025.

Correo de contacto: pecda.sc@jalisco.gob.mx

Para más información sobre la convocatoria consultar:

https://sic.cultura.gob.mx/ficha.php?table=convocatoria&table_id=286

Proyecta Producción

Apoyo económico para proyectos interrumpidos por la pandemia: publicaciones, montajes escénicos, producciones audiovisuales y exposiciones. Exclusivo para artistas jaliscienses. Proyecta Producción otorgará hasta 200 mil pesos por proyecto y los seleccionados deberán realizar tres actividades de retribución social

antes del 28 de noviembre. La fecha límite para hacer el trámite es el 25 de abril del 2025.

Contacto: proyecta.sc@jalisco.gob.mx

Formulario de inscripción: <https://gobjal.mx/ProyectaProduccion2025>

Consejo Estatal para la Cultura y las Artes (CECA)

El Consejo Estatal para la Cultura y las Artes (CECA) es un organismo público desconcentrado de la Secretaría de Cultura con funciones deliberativas, propositivas y de consulta, que funge como espacio de vinculación entre las autoridades culturales y la sociedad. Su creación se da junto con la publicación de la Ley de Fomento a la Cultura, en 2000 y entra en funciones en marzo de 2001.

El CECA, en colaboración con la Secretaría de Cultura de Jalisco, ofrece la beca FECA para apoyar a creadores en diversas disciplinas artísticas. Las categorías incluyen:

- Joven Creador
- Creador con Trayectoria
- Grupos Artísticos

Las disciplinas abarcan arquitectura, artes aplicadas, artes visuales, danza, diseño escénico, medios audiovisuales, música, teatro y letras. Los requisitos específicos y montos otorgados varían según la categoría y disciplina.

Para más información consultar: ceca.jalisco.gob.mx

El Legado Grodman

Beca para el Impulso de Artistas Jaliscienses: Financia estudios de posgrado, estancias o talleres en el extranjero para artistas locales en artes plásticas, escénicas y audiovisuales. Incluye exposiciones de proyectos en recintos como el MUSA o el Teatro Vivian Blumenthal.

El apoyo económico puede ascender hasta 80,000 dólares por beneficiario. La convocatoria está abierta hasta el 2 de mayo de 2025.

Link para la convocatoria: <https://udgusa.org/becas-artistas-jalisciencias.php>

Contacto: info@udgusa.com , legado.grodman@udgusa.org

3. Reflexión crítica y ética de la experiencia

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

3.1 Sensibilización ante las realidades

Lic. en Comercio y Negocios Internacionales Jaime Emiliano Favela Caro:

Trabajar en este proyecto con Natalia fue una experiencia diferente a lo que normalmente hago en la universidad. Aunque ya tenía una idea general sobre el mercado del arte, al conocer más de cerca su caso entendí mejor los retos que enfrentan artistas independientes, especialmente cuando quieren llevar su obra al extranjero sin el respaldo de una galería o institución.

A lo largo del proyecto, me di cuenta de que no estábamos solo resolviendo un problema técnico o logístico, sino ayudando a una persona a profesionalizar su trabajo. Eso cambió un poco mi forma de involucrarme, porque me hizo ver cómo lo que hacemos puede tener un impacto real.

Este PAP me ayudó a entender que mi carrera, aunque muchas veces se enfoca en procesos y eficiencia, también puede aplicarse a proyectos que tienen un componente social o humano. Me dejó claro que, además de hacer bien mi trabajo, también puedo aportar desde un enfoque más completo y consciente.

Lic. en Administración de Empresas y Emprendimiento Laura López Berecochea:

Una de las cosas que más impacto generó en mí a la hora de trabajar en este proyecto fue darme cuenta que este PAP en particular no solo te ayuda como universitario a hacer un análisis e investigación que va más allá de tu propia carrera, este proyecto involucra a un artista que al ser emergente y local requiere de un compromiso mayor. Al ser este mi segundo PAP de inteligencia cultural y comercial para los negocios internacionales, puedo decir con mucha honestidad que ver el proceso desde que conoces al artista hasta la entrega de resultados es algo muy satisfactorio.

Conforme avanzaba el semestre más me daba cuenta del impacto que podemos generar en una persona para su desarrollo profesional, poder aplicar lo aprendido en mi carrera y al mismo tiempo aprender de mis compañeros, maestra y asesores del proyecto, me han demostrado que el trabajo colaborativo es esencial en el mundo laboral, que siempre hay algo nuevo que aprender y siempre hay algo que puede mejorar. Es por eso que durante el proceso siempre era necesaria la constante revisión y mejora del proyecto, porque se trata de verdaderamente hacer algo que pueda ser útil en la vida profesional de Natalia Flores.

Lic. en Administración de Empresas y Emprendimientos Pablo Rangel Bezanilla:

Participar en este proyecto PAP fue una experiencia transformadora, no solo desde lo académico, sino también en lo personal. Al principio lo vi como una oportunidad para aplicar mis conocimientos sobre mercados internacionales y estrategias de comercialización, pero conforme avanzamos, entendí que estábamos contribuyendo al crecimiento real de una artista emergente. Eso le dio un sentido mucho más profundo al trabajo.

Lo que más valoro de este proceso fue entender que detrás de cada análisis de mercado, propuesta logística o recomendación comercial, hay una historia, una persona con sueños y metas muy concretas. Acompañar a Natalia en este camino me hizo pensar en cómo los negocios no solo deben ser eficientes, sino también empáticos.

Además, trabajar en equipo con estudiantes de otras carreras fue enriquecedor. Me hizo salir de mi zona de confort y ver cómo diferentes perspectivas pueden mejorar un proyecto. Aprendí mucho del enfoque humano de mis compañeros y de cómo nuestras disciplinas se

complementan para ofrecer soluciones más integrales y con verdadero impacto. Sin duda, este PAP me recordó por qué elegí esta carrera y hacia dónde quiero dirigirla.

Lic. en Comercio y Negocios Internacionales Jorge Del Moral González:

Cuando empecé en este PAP no imaginaba cuánto me iba a involucrar de manera emocional y profesional en este proyecto. Más allá de los temas logísticos, descubrí la complejidad y el esfuerzo que implica para un artista emergente como Natalia Flores abrirse paso en el mercado internacional sin apoyo institucional. Me impactó ver todo lo que se necesita para llevar una obra al extranjero: desde trámites legales hasta estrategias de visibilidad y protección de su trabajo.

Durante el proceso, comprendí que la logística y el comercio internacional no solo se aplican en grandes empresas, también pueden ser una herramienta para impulsar causas humanas y culturales. Este proyecto me ayudó a salir de la lógica puramente técnica para reconocer el valor social de lo que hacemos. No se trató solo de exportar pinturas, sino de acompañar a una artista en su crecimiento profesional y personal.

Este PAP me enseñó que mi carrera puede generar impacto más allá de lo comercial. Me quedo con el aprendizaje de que hacer bien mi trabajo también implica entender a quién beneficia y cómo puede transformar vidas y oportunidades.

Lic. Arte y Creación Andrea Villa Velázquez González:

Trabajar en este PAP me hizo aplicar muchos conocimientos que adquirí a lo largo de la carrera, pero a diferencia del que cursé el semestre pasado, esta experiencia me permitió colaborar de manera más directa y específica desde mi formación profesional, lo cual disfruté mucho. Todo el tema de exportaciones fue completamente nuevo para mí, y me permitió ampliar mi perspectiva sobre los procesos que una pieza atraviesa para insertarse en un circuito internacional. Considero que una de las principales enseñanzas fue darme cuenta de lo complejo, pero necesario que es generar una propuesta integral que contemple no solo la producción artística, sino todo lo que la rodea y le da valor desde otras disciplinas.

A nivel social, el PAP me hizo valorar mucho más el diálogo entre personas con distintos

conocimientos, habilidades e intereses, ya que fue un trabajo en el que no se hubiera hecho de la misma manera sin la colaboración con mis compañeros. El proyecto me motivó a escuchar, proponer y confiar en los acuerdos del equipo, lo cual fortaleció mi sentido de pertenencia y colaboración. En el ámbito escolar, el PAP me ayudó a ver la aplicabilidad real de lo que he visto en clase y me impulsó a asumir un rol más activo y profesional dentro del entorno académico, sintiéndome más segura de mis capacidades y más comprometida con mi formación como artista. Este proyecto me sensibilizó sobre la importancia de asumir retos fuera de mi zona de confort.

3.2 Aprendizajes logrados

Lic. en Comercio y Negocios Internacionales Jaime Emiliano Favela Caro:

Trabajar en este PAP con Natalia Flores me permitió aplicar de forma práctica los conocimientos adquiridos a lo largo de mi carrera, especialmente en temas de comercio internacional, logística y estrategia de exportación. Desde el inicio, el reto fue desarrollar una propuesta profesional que tomara en cuenta tanto los aspectos técnicos como el contexto específico del arte de Natalia. El proyecto me exigió ser preciso con la información legal y logística, lo cual fortaleció mi capacidad de análisis y criterio para tomar decisiones.

En el ámbito social, me ayudó a trabajar con una persona fuera del entorno empresarial tradicional, lo que implicó ajustar mi comunicación para que las propuestas fueran claras, útiles y alineadas con las expectativas de la artista. También fue clave coordinar con proveedores, especialistas y el resto del equipo para asegurar que cada parte del proyecto avanzara en tiempo y forma. Esto reforzó mi habilidad para trabajar en equipo, negociar y encontrar soluciones prácticas frente a escenarios cambiantes.

En cuanto al ámbito escolar, fue una experiencia que conectó distintas materias que vi a lo largo de la carrera en un solo proyecto, con impacto real. Me permitió demostrar que sé aplicar lo aprendido en contextos complejos, y también confirmar que tengo la capacidad para saber estructurar y ejecutar una propuesta con enfoque profesional. Más allá del

contenido técnico, este PAP me dejó claro que mi trabajo puede ser útil en otros sectores y que puedo adaptarme a distintos perfiles y necesidades.

Lic. en Administración de Empresas y Emprendimiento Laura López Berecochea:

Al trabajar en este PAP pude retomar y mejorar las prácticas vistas en mi anterior proyecto, ser la segunda vez participando me permitió tener una organización mucho mejor a la hora de distribuir mis tiempos y mis actividades, considero que sí hubo una mejora en mi desempeño y eso se refleja en el proyecto. Uno de los aprendizajes que considero son muy importantes es que, no se trata de hacer algo porque hay una calificación detrás, si no porque hay un artista que está confiando parte de su carrera profesional en este proyecto, el poder generar un impacto real en la vida de un artista local, que además es emergente es algo muy satisfactorio y que requiere de un compromiso muy grande.

Trabajar con arte y cultura es algo nuevo para mí, sin duda en algunas ocasiones fue un reto la parte creativa del proyecto, esto porque no estoy muy familiarizada con estos temas, sin embargo, fue una experiencia muy satisfactoria que me gustaría seguir retomando en mi futuro fuera de la universidad. Dicho esto, la parte de logística también se muestra como un desafío, considero que esta es la parte más compleja del proyecto, por lo que, otro de mis aprendizajes más grandes del semestre fue la colaboración entre equipos multidisciplinarios.

El poder plasmar los conocimientos teóricos vistos en la carrera pero de manera tangible es una de las cosas que más me motivaba a lo largo del proyecto. Participar con un cliente tan interesante y tan complejo generó mucho interés en mí, es importante como futuros profesionistas tener en cuenta que hay muchos proyectos en el mundo laboral que aparte de generar beneficios económicos para un cliente pueden hacer más que eso, lograr generar un cambio social (en este caso apoyando a un artista en crecimiento que al mismo tiempo es de Jalisco) debe ser para muchos un punto importante a la hora de escoger nuestros futuros proyectos.

Lic. en Administración de Empresas y Emprendimientos Pablo Rangel Bezanilla:

Trabajar en este Proyecto de Aplicación Profesional con Natalia Flores ha sido una experiencia muy positiva que me permitió aplicar lo que he aprendido en la universidad. Desde el principio, tuvimos que pensar en cómo adaptar nuestras estrategias de comercio internacional a la realidad del trabajo de Natalia, lo que me hizo entender mejor el mundo del arte y sus particularidades.

Este proyecto no solo me ayudó a usar mis conocimientos sobre logística y exportación, sino que también me enseñó a ser más flexible y a crear soluciones personalizadas. Aprendí a comunicarme mejor y a trabajar en equipo, especialmente al presentar ideas que se alinearan con lo que Natalia necesitaba. La colaboración con ella fue muy valiosa, ya que su entusiasmo y dedicación por su arte nos motivaron a esforzarnos al máximo.

Además, me gustó haber trabajado con Natalia porque su pasión me inspiró y me hizo ver cómo nuestro trabajo puede impactar de manera real en la vida de las personas. Me doy cuenta de que, aunque tenemos un enfoque técnico, es importante tener en cuenta las necesidades humanas y creativas de nuestros clientes.

En resumen, esta experiencia no solo fortaleció mis habilidades académicas, sino que también me enseñó que podemos hacer una diferencia positiva al aplicar lo aprendido en contextos reales. Estoy satisfecho de haber contribuido a este proyecto y de haber podido trabajar con Natalia, quien me mostró la importancia de integrar lo técnico con lo personal.

Lic. en Comercio y Negocios Internacionales Jorge Del Moral González:

Este PAP me permitió aplicar, de manera práctica, muchos de los conocimientos que he adquirido a lo largo de la carrera. Aunque ya conocía los procesos logísticos y de comercio exterior, fue diferente llevarlos a la práctica en un caso real como el de Natalia. No se trató solo de cumplir con requisitos técnicos, sino de entender cómo nuestra profesión puede tener un impacto real en personas con trayectorias distintas a la nuestra.

Uno de los mayores aprendizajes que tuve fue desarrollar la sensibilidad para adaptar un plan logístico a las necesidades de una artista independiente, considerando no solo tiempos, costos y trámites, sino también factores como el cuidado de sus obras, su presupuesto y su seguridad jurídica. A nivel personal, reforcé mi capacidad de organización, trabajo en equipo y comunicación, especialmente al coordinar tareas con mis compañeros y presentar propuestas claras y funcionales.

Este proyecto me recordó por qué elegí esta carrera: porque me interesa no solo hacer que las cosas funcionen, sino también aportar desde lo que sé para que otros puedan crecer profesionalmente. Me voy con el aprendizaje de que aplicar lo técnico con enfoque humano hace la diferencia.

Lic. Arte y Creación Andrea Villa Velázquez González:

Uno de los aprendizajes más significativos de este PAP fue comprender a profundidad los elementos que componen una propuesta de valor agregado para una obra de arte que busca posicionarse a nivel internacional. El desarrollar los materiales como el catálogo, la carpeta del artista, el certificado de autenticidad o los recursos de relaciones públicas me ayudó a entender la importancia de cuidar cada detalle en la presentación de una obra, no solo desde su contenido estético, sino también desde su marco legal, comunicativo y comercial. Aprendí también a trabajar bajo objetivos compartidos, a respetar los tiempos y aportaciones de mis compañeros. Este PAP me ayudó a fortalecer mi capacidad de organización, redacción y diseño, pero sobre todo, me permitió articular mi formación en arte con otros campos como la gestión, el marketing cultural y la curaduría, también el enfrentarme al tema de exportaciones y ver lo que se necesita, fue algo enriquecedor, ya que me puede ser de utilidad para mi futuro profesional.