

**INSTITUTO TECNOLÓGICO Y DE ESTUDIOS SUPERIORES DE
OCCIDENTE**

DEAM: Departamento de Economía, Administración y Mercadología

**PROYECTO DE APLICACIÓN PROFESIONAL (PAP)
ECONOMÍA SOLIDARIA Y TRABAJO DIGNO**

Programa Desarrollo de Estrategias Comerciales Nacionales e Internacionales



**ITESO, Universidad
Jesuita de Guadalajara**

PROYECTO:

3J04 Inteligencia Cultural y Comercial para los Negocios Internacionales

Internacionalización de la obra del artista Daniel Chávez, misión Los Ángeles -

PRESENTAN

Lic. En Arte y Creación Carlos Urteaga Vidal

Lic. En Arte y Creación María Inés Martin Villaseñor

Lic. en Comercio y negocios Globales Savka Paulette Estrada Benavides

Lic en Mercadotecnia y Dirección comercial Ana Paula Bayardo Cardenas

Lic. en Administración de Empresas María Fernanda De Alba Rosales

Lic. en Comercio y negocios Globales Emiliano Gonzalez Hernandez

PROFESOR PAP:

Mtra. Mariana Luna Camacho

Tlaquepaque, Jalisco, 4 de diciembre de 2025

ÍNDICE

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 asimetrías 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

El Proyecto de Aplicación Profesional (PAP) “Inteligencia Cultural y Comercial para los Negocios Internacionales”, tiene como propósito general impulsar la internacionalización del artista mexicano Dany Boy, posicionando su obra en el mercado global del arte contemporáneo mediante estrategias comerciales, logísticas y culturales.

Durante el periodo escolar, los objetivos se centraron en diagnosticar la situación actual del artista, analizar el mercado del arte en Jalisco y en Los Ángeles, y diseñar una estrategia integral de inserción internacional, que incluye selección de galerías, planeación logística, valoración de obra y posicionamiento. Los alcances contemplaron la elaboración de un portafolio profesional, y propuesta curatorial para exposición en Los Ángeles, gestionada con apoyo de la Embajada de México en esta ciudad.

La metodología siguió la lógica de proyectos aplicados al comercio cultural: diagnóstico, planeación, implementación y evaluación, integrando investigación de mercado, análisis financiero, gestión aduanera y desarrollo de marca personal.

Entre los resultados más relevantes destacan la definición de una estrategia de internacionalización viable, la identificación de espacios expositivos estratégicos y la creación de productos profesionales como carpeta de artista, registro de marca y certificaciones de obra. El proyecto consolida una ruta práctica para vincular el arte contemporáneo mexicano con mercados internacionales mediante una gestión integral y sustentable.

El Proyecto de Aplicación Profesional se desarrolló bajo un enfoque de colaboración interdisciplinaria entre estudiantes de carreras como arte y creación, mercadotecnia, administración de empresas y negocios internacionales, profesora, tutores y como actor social el artista mexicano Dany Boy, con el objetivo de impulsar su proceso de internacionalización artística mediante estrategias culturales, comerciales y logísticas.

El proyecto siguió la metodología del Ciclo Participativo PAP, estructurada en cinco fases:

1. Diagnóstico y planeación: en esta etapa se realizaron entrevistas con el artista, análisis del mercado del arte en Jalisco y en Los Ángeles, y se identificaron los principales retos de inserción internacional. A partir de ello, se definió el propósito, los objetivos específicos y los indicadores de impacto del proyecto.
2. Diseño de estrategias: se construyeron propuestas de valor comercial, selección de galerías con proyección internacional en Los Angeles, elección de obra para la elaboración del portafolio profesional y mecanismos de protección legal de la obra.
3. Logística internacional: En esta fase se analizó la mejor ruta logística para la exportación temporal de la obra hacia Los Ángeles, considerando los marcos legales aplicables y las regulaciones arancelarias y no arancelarias. Se evaluaron los requisitos del régimen aduanero, los avisos necesarios en VUCEM, así como las disposiciones específicas para obras artísticas. Asimismo, se compararon distintos

servicios de transporte para determinar el flete más adecuado bajo un criterio de costo-beneficio, priorizando la seguridad, tiempos de tránsito y trazabilidad. Finalmente, se elaboraron planes de contingencia para asegurar la continuidad del proyecto ante posibles retrasos, incidencias de transporte, fallas documentales o necesidades de impresión y enmarcado en destino.

4. Implementación y acompañamiento: el equipo PAP elaboró la carpeta y portafolio bilingüe del artista, desarrolló la propuesta curatorial para una galería en Los Ángeles y se realizó una gestión de apoyos institucionales a través de la Embajada de México.
5. Evaluación y cierre: Se valoraron los resultados obtenidos y el grado de avance hacia la internacionalización, destacando la creación de productos profesionales, la validación logística y aduanera, y la consolidación de redes culturales internacionales.

En conjunto, el proyecto fortaleció las capacidades del actor social y permitió a los participantes aplicar conocimientos teóricos en un contexto real, generando un impacto tangible en la proyección global del arte mexicano.

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.

1.1 Entendimiento del ámbito y del contexto

El proyecto de internacionalización de la obra de Dany Boy, artista especializado en dibujo digital y fotografía, surge a partir de una producción independiente que busca incorporarse al ecosistema artístico y cultural de Los Ángeles a través de galerías de arte. Este proyecto permite reconocer que su propuesta no solo tiene un valor cultural, sino también un potencial como agente económico y social, capaz de generar vínculos dentro de diversas comunidades.

La escena artística de Los Ángeles se distingue por su diversidad cultural, su alto poder adquisitivo y una marcada apertura hacia discursos contemporáneos que integran tecnología, identidad y experimentación visual (Bureau of Labor Statistics, 2024; USAFacts, 2025). Este contexto convierte a la ciudad en un entorno ideal para la obra de Dany Boy, cuyo lenguaje digital conecta de manera natural con distintas tribus recreativas urbanas que valoran la

autenticidad, la innovación y la intersección entre arte y cultura pop. Entre estos grupos destacan los creativos digitales, los urban bohemios y los collectors millennials, quienes mantienen un alto interés por experiencias estéticas, arte accesible y prácticas culturales éticas.

El mercado angelino, sin embargo, es altamente competitivo y se estructura alrededor de galerías, ferias de arte accesibles, colectivos independientes y espacios alternativos donde convergen artistas locales e internacionales. La mediana de ingresos de los hogares, cercana a USD \$87,800 anuales, y la fuerte inversión en cultura y entretenimiento (Bureau of Labor Statistics, 2024) delinean un público que combina alto consumo cultural con sensibilidad estética y tecnológica. En este contexto, el proyecto de Dany Boy se plantea como una estrategia de inserción en las galerías de arte contemporáneo y ferias emergentes de Los Ángeles, priorizando espacios que promueven el arte digital, la fotografía conceptual y la narrativa urbana.

La propuesta de internacionalización se centra en posicionar la identidad artística de Dany Boy mediante una estrategia integral: desarrollo de una carpeta bilingüe profesional, certificación de obra, catálogo digital interactivo, merchandising artístico y alianzas con curadores y espacios locales. Asimismo, se considera el valor de la autenticidad y la auto-gestión, rasgos especialmente apreciados en la cultura artística angelina, donde el individualismo creativo y la experimentación interdisciplinaria son ejes de reconocimiento (Investopedia, 2025).

Así, el caso de Dany Boy ejemplifica la manera en que un artista latinoamericano puede trascender las limitaciones estructurales del sistema cultural local e insertarse en un circuito internacional competitivo, aprovechando los nuevos modelos de visibilidad digital y de conexión entre comunidades creativas. Este proceso no solo amplía su alcance como creador, sino que contribuye a fortalecer los puentes culturales entre México y Estados Unidos en el marco de una economía creativa global.

1.2 Caracterización de la organización

Para el Programa de Aplicación Profesional (PAP) “Inteligencia Cultural y Comercial para los Negocios Internacionales”, se desarrolló una estrategia para poder internacionalizar el trabajo de Daniel Chavez, Dany Boy, con el objetivo de poder posicionar sus obras en galerías de arte fuera de México, específicamente en Los Ángeles, EUA. Esta propuesta integra la estructuración de su propuesta tanto conceptual como visual, también la estrategia logística y financiera para poder llevar sus obras hasta las diferentes galerías.

Se desarrolló un portafolio bilingüe para dar a conocer de forma clara la identidad artística de Dany Boy, a través de su statement, obra y trayectoria. Este portafolio es clave para poder darse a conocer con las galerías, curadores y coleccionistas.

Así mismo se diseñó un plan logístico que incluye todos los requisitos para poder llevar su obra a Los Ángeles, exportación, seguros, embalaje especializado, transporte intencionalidad y todas las normas aduaneras.

En cuanto al tema financiero, se diseñaron diferentes presupuestos detallados con los posibles escenarios. También se identificaron posibles fuentes de financiamiento, ya sean públicas o privadas.

1.3 Identificación de la(s) problemática(s)

A lo largo del proyecto se pudieron identificar diferentes problemáticas que afectarían hacia donde iría la estrategia del mismo. El primer problema surgió desde que se empezó a hacer la búsqueda de las ferias internacionales para que esas ferias fueran accesibles para el artista. Se exploraron diversas ferias en el extranjero, pero después de revisarlas a detalle, inscripción, envío de la obra y logística era demasiado elevado el costo para el artista que apenas va iniciando su carrera.

Después de replantear la estrategia del proyecto se llegó a la decisión, en conjunto con el artista, que sería más viable llevar la obra a galerías de Los Ángeles, ya que se cuenta con la asociación/trabajo en conjunto con la Embajada de México en Los Ángeles a través de su agregada cultural Lucía Urrutía, estudiante del ITESO y asesora del PAP.

El segundo problema identificado fue la comprensión del discurso artístico de Dany Boy. Elaborar un artist statement claro y coherente requiere un proceso profundo de análisis, por lo que fue necesario dedicar tiempo a entender su estilo, motivaciones, influencias y la carga emocional presente en su obra. Solo así fue posible estructurar un discurso profesional y atractivo para las galerías.

También se encontraron dificultades relacionadas con el trámite y requisitos de logística para poder enviar las obras a Los Ángeles. Al no contar con una exposición previa ni un registro formal, fue complicado poder encontrar un aliado con un Tax ID, que se hiciera responsable de la importación de la obra en destino, así como la complejidad de poder encontrar un forwarder para hacer la operación, que es de bajo volumen y constancia. Esto se debe a que los proveedores no veían atractiva la operación, lo cual retrasó la planeación y se buscaron otras alternativas.

Finalmente por el tipo de obra de Dany Boy se sumó el reto del embalaje, sus piezas elaboradas con materiales delicados, requieren una protección especial para poder evitar daños durante el trayecto. Esto hizo buscar materiales adecuados, diseñar un embalaje que cumpliera con estándares de conservación artística y considerar los costos adicionales asociados a esta protección.

Todas estas problemáticas nos permitieron identificar los obstáculos que tienen los artistas emergentes para poder internacionalizar, la planeación logística, financiera y conceptual para poder llegar a una ciudad como Los Ángeles.

1.4. Planeación de alternativa(s)

Después de hacer todo el diagnóstico inicial del proyecto e identificar las problemáticas, en colaboración con la maestra, el artista y los conocimientos de cada uno de los integrantes del equipo se pudieron diseñar y evaluar soluciones para el problema central que es la internacionalización de la obra de Dany Boy.

La internacionalización del artista se llevará a cabo a través de galerías en Los Ángeles, aprovechando el contacto que se tiene. Esta opción resuelve el problema ya que permite visibilidad inmediata, el costo no es tan elevado en comparación con las ferias, la logística se puede facilitar un poco más por el contacto y ofrece un espacio adecuado para poder empezar a posicionar la obra de Dany Boy.

Plan de trabajo

1. Investigación

En esta etapa se realizó una investigación que consistió en una entrevista al artista para poder entender cuál era su visión, motivación, estilo artístico y su objetivo profesionalmente.

Se investigaron diferentes ferias internacionales en las que Danny Boy pudiera participar, pero después de un análisis y considerar costos se llegó a la conclusión de trabajar con galerías en Los Ángeles ya que se ajustaba a su contexto y recursos.

También se hizo una investigación sobre cómo es el mercado artístico en Los Angeles, considerando varios factores como perfil del consumidor, costos, trámites, etc.

2. Logística:

El equipo hizo una investigación de opciones de envío, el tipo de embalaje que necesita la obra ya que tiene materiales delicados, forwarders disponibles para volúmenes bajos y todos los elementos necesarios para poder cumplir con los requisitos aduanales.

Se elaboraron cotizaciones, análisis de riesgos y una propuesta logística completa.

3. Análisis del mercado:

Se investigó el mercado del arte en Los Ángeles, cuál es su segmentación socioeconómica, cuál es el perfil del consumidor, las tendencias de consumo en el arte.

También se evaluó la congruencia cultural a través del modelo de Hofstede, que nos ayudó a poder crear una propuesta de valor al artista en el contexto de Los Ángeles o sea en Estados Unidos.

4. Precios Internacionales:

La tabla del profesor Gustavo Aleman y los costos reales en el mercado de Los Ángeles nos permitieron crear una estrategia con precios que fueran competitivos, claro considerando márgenes de ganancia, costo de producción, comisiones de las galerías y el posicionamiento de Dany Boy.

5. Materiales para el artista:

Se desarrolló un statement, la carpeta bilingüe, catálogo digital, certificación de obra, identidad visual y artículos promocionales. Para poder desarrollar estos materiales se requirió entender el discurso del artista lo cual presentó un reto.

6. Apoyos institucionales:

Se investigaron programas gubernamentales que apoyan financieramente al proyecto, como movilidad artística, fondos de cultura y convocatorias municipales.

Al elegir esta estrategia se pudieron resolver varios problemas como: los altos costos de las ferias, que el artista no tenía trayectoria intencional y dificultades logísticas. Al buscar un proyecto que le permita exponer en galerías en Los Ángeles se pudo consolidar una ruta que fuera realista para poder posicionar la obra de Dany Boy en un mercado que es culturalmente receptivo y para artistas emergentes

1.5. Desarrollo de la propuesta de mejora

Durante el desarrollo del proyecto, desde la perspectiva de los estudiantes de Comercio Internacional, trabajamos principalmente en los elementos vinculados al ámbito global y a la movilidad de la obra del artista. Comenzamos realizando un breve repaso de nuestros conocimientos en promoción internacional y analizando nuestra posible participación en eventos cultural-artísticos a nivel global. Esta primera fase nos permitió establecer el marco conceptual y operativo desde el cual podríamos aportar al proyecto y entender cómo nuestra disciplina se relaciona con la gestión de arte contemporáneo.

Posteriormente aplicamos tanto nuestra experiencia laboral como los conocimientos adquiridos en la carrera. Empezamos por explorar diversos espacios y contextos internacionales que pudieran encajar con la personalidad, el estilo y las aspiraciones del artista, con el fin de satisfacer sus necesidades creativas y, al mismo tiempo, catapultar su posible éxito en mercados exteriores. Esto implicó investigar galerías, ferias, modelos de exhibición y tendencias globales, evaluando no solo la viabilidad económica y logística, sino también el nivel de compatibilidad estética y conceptual para que el artista se sintiera representado y respaldado.

Una vez analizados los posibles destinos y opciones, realizamos un ejercicio de vinculación entre estas oportunidades y las capacidades reales del artista, así como sus ideas y proyecciones personales. El objetivo fue llegar a un punto de equilibrio en el que él se sintiera cómodo y, al mismo tiempo, tuviera posibilidades reales de crecimiento y aprovechamiento dentro del ecosistema artístico internacional. Este proceso requirió comunicación constante, sensibilidad cultural y una interpretación profunda de las fuerzas que definen la interacción entre mercados, públicos y creadores.

En la parte logística recurrimos al acompañamiento de freight forwarders y especialistas del sector, entre ellos Savka Paulette Estrada Benavides y Ulises Barba Ramírez, compañeros del PAP que actualmente trabajan en ese ámbito y son estudiantes de Negocios y Mercados Globales. Su experiencia profesional nos permitió tener una perspectiva realista y actualizada sobre los procedimientos para trasladar obra bajo un régimen temporal, los costos, los tiempos y las restricciones involucradas.

También recibimos orientación y guía técnica de Graciela del Carmen Velazco Gutiérrez, quien es la encargada de la supervisión de los temas comerciales del Proyecto. Además de su experiencia profesional en comercio exterior, Graciela es también catedrática en el ITESO y funge como asesora en materia internacional de nuestro Proyecto de Aplicación Profesional, aportando precisión técnica y asegurando que las gestiones aduaneras y los movimientos internacionales cumplieran con la normativa vigente.

El proceso completo se desarrolló mediante reuniones de trabajo, consultas documentales, análisis comparativos de espacios internacionales, simulaciones logísticas y elaboración de propuestas personalizadas para el artista. Las evidencias del trabajo incluyen reportes de análisis, rutas logísticas, selección de espacios culturales compatibles, esquemas de exportación temporal, estimaciones de costos y propuestas finales de estrategia internacional. A través de este conjunto de actividades y herramientas logramos ofrecer un producto profesional que integra la visión artística con los requerimientos comerciales y logísticos necesarios para proyectar al artista en el ámbito internacional.

1.6. Valoración de productos, resultados e impactos

La experiencia del Proyecto de Aplicación Profesional permitió dar una respuesta integral y bien fundamentada a las problemáticas identificadas al inicio del trabajo, particularmente relacionadas con la falta de estructura profesional del artista, la ausencia de una estrategia clara de internacionalización y la necesidad de fortalecer su presencia en mercados especializados. A través del análisis del mercado del arte, la creación de materiales profesionales y la

evaluación de escenarios internacionales, el PAP ofreció soluciones concretas que contribuyeron directamente a los objetivos del proyecto.

Entre los resultados más relevantes se encuentran la elaboración del portafolio, catálogo bilingüe y statement del artista, documentos fundamentales para su proyección profesional; la identificación de galerías viables en Los Ángeles; y la construcción de una estrategia logística y aduanera que permite visualizar de manera realista cómo puede llevarse a cabo una operación de exportación temporal para fines expositivos. Asimismo, se fortaleció la presencia institucional del artista mediante recomendaciones para la protección legal de su obra y para su posicionamiento en redes sociales, aspectos clave para consolidar su identidad dentro del mercado.

El impacto generado durante el proyecto se refleja en una ruta clara para la internacionalización de Dany Boy, así como en una organización más sólida de su producción artística. Esto no solo contribuye a su crecimiento profesional, sino que también abre oportunidades para futuras colaboraciones, exposiciones y vínculos con agentes culturales.

Sin embargo, existen aspectos pendientes que podrían abordarse en una siguiente etapa del PAP o por parte de la organización, como realizar pruebas de impresión y montaje en Estados Unidos para garantizar estándares de calidad, acompañar al artista en el proceso real de participación en una galería, desarrollar una estrategia de ventas a largo plazo y profundizar en la construcción de su marca personal.

1.7. Bibliografía y otros recursos

- Secretaría de Cultura. (2022). *Cuenta Satélite de la Cultura de México 2022*. Gobierno de México. <https://sic.cultura.gob.mx>
- Moulin, R. (1992). *The French Art Market: A Sociological View*. Rutgers University Press.
- Pérez Ruiz, M. L. (2019). *Arte popular y cultura material en México contemporáneo*. Instituto Nacional de Antropología e Historia.
- Throsby, D. (2010). *The Economics of Cultural Policy*. Cambridge University Press.

- Velthuis, O. (2011). *Talking Prices: Symbolic Meanings of Prices on the Market for Contemporary Art*. Princeton University Press.
- Secretaría de Cultura Jalisco. (2023). *Innovación cultural: Contexto cultural*. Gobierno de Jalisco. Recuperado de <https://innovacioncultura.jalisco.gob.mx/contexto-cultural/>
- Mural. (2023, 20 de junio). *Aporta cultura de Jalisco 50 mil mdp al PIB estatal*. Grupo Reforma. Recuperado de <https://www.mural.com.mx/aporta-cultura-de-jalisco-50-mil-mdp-al-pib-estatal/ar2849417>
- MIDE Jalisco. (2024). *Número de personas empleadas como artistas en Jalisco*. Gobierno de Jalisco. Recuperado de <https://mide.jalisco.gob.mx/mide/panelCiudadano/detalleIndicador/1735>
- Milenio. (1 de noviembre de 2017). *Ingresa Guadalajara a la Red de Ciudades Creativas de la Unesco*. Grupo Milenio. <https://www.milenio.com/negocios/ingresa-guadalajara-red-ciudades-creativas-unesco>
- Sistema de Información Cultural. (2024). *Guadalajara. Ciudad Creativa Digital: Declaratorias de la UNESCO México*. Secretaría de Cultura. https://sic.cultura.gob.mx/ficha.php?table=otra_declaratoria&table_id=162
- UNESCO. (2017). *Guadalajara. Creative Cities Network*. <https://www.unesco.org/es/creative-cities/guadalajara>
- Artnet News. (2025, marzo). *Millennials and Gen Zers Are Coming Into Great Fortunes—and They Are Changing the Way Art Is Bought and Sold*. Artnet. <https://news.artnet.com/market/new-money-new-taste-intel-report-march-2025-2622189>
- Art Basel & UBS. (2025). *The Art Market Report 2025*. Art Basel. <https://theartmarket.artbasel.com/download/The-Art-Basel-and-UBS-Art-Market-Report-2025.pdf>
- Cubic. (2023, abril 14). *Gen Z and Millennials, The Rise of New Art Buyers*. Medium. <https://medium.com/%40cubic.community/gen-z-and-millennials-the-rise-of-new-art-buyers->
- PCP Publications. (2025). *Kuala Lumpur Photography Festival*. Recuperado de <https://klpf.com.my/>
- Clio Art Fair. (2025). *Clio Art Fair: The anti-fair for independent artists*. Recuperado de <https://www.clioartfair.com/>
- Gobierno del Estado de Jalisco — Innovación para la Cultura. (s. f.). *Contexto cultural de Jalisco / industrias creativas*. <https://innovacioncultura.jalisco.gob.mx/contexto-cultural/>
- The Superfair. (2025). *The Superfair: Artist-first art fairs in New York, San Francisco, Houston, Austin, Washington DC & around the globe*. Recuperado de <https://www.thesuperfair.com/>
- Discovery Art Fair. (2025). *Discovery Art Fair Cologne*. Recuperado de <https://discoveryartfair.com/fairs/koeln/>
- Artnet & Morgan Stanley. (2024, 6 de marzo). *State of the Art Market: Understanding Regional Differences in the Globalized Art Market*. Artnet News. <https://news.artnet.com/market/state-of-the-art-market-understanding-regional-differences-in-the-globalized-art-market-2444281>

- MyArtBroker. (2024). *The Art Collectors of the Future: How Will They Buy?* https://www.myartbroker.com/en/edition/investing/record-prices/gen-z-art-collectors-future-how-will-they-buy?utm_source
- Schild, T. (2019). *Marketing African and Oceanic Art at the High-end of the Global Art Market: The Case of Christie's and Sotheby's*. *Anthrovision*, 7(1). <https://journals.openedition.org/anthrovision/4444>
- Museo de las Artes, Universidad de Guadalajara (MUSA). (s. f.). *MUSA — Museo de las Artes UDG*. <https://www.musaudg.mx/>
- Los Angeles Almanac. (2024). *Educational Attainment – Los Angeles County Residents Age 25 & Over, 2023*. <https://www.laalmanac.com/education/ed33b.php>
- Dorge, V., & Jones, S. L. (2004). *Creación de un plan de emergencia: Guía para museos y otras instituciones culturales*. The Getty Conservation Institute. Recuperado de <https://www.getty.edu/publications/resources/virtuallibrary/0892367474.pdf>
- Ministerio de Cultura de España. (2015). *Plan Nacional de Emergencias y Gestión de Riesgos en el Patrimonio Cultural*. Recuperado de <https://www.toledo.es/wp-content/uploads/2017/03/plan-nacional-de-emergencias-y-gestion-de-riesgos-en-el-patrimonio-cultural.pdf>
- International Council of Museums (ICOM). (2018). *Manual de procedimientos de emergencia*. Recuperado de <https://icms.mini.icom.museum/wp-content/uploads/sites/57/2018/12/Spanish.pdf>
- Aliat Universidades. (2012). *Empaques y embalajes*. Recuperado de https://www.aliat.click/BibliotecasDigitales/comunicacion/Empaques_y_embalajes.pdf
- Solistica. (2022). *El embalaje de mercancías y sus consideraciones para exportar*. Recuperado de <https://blog.solistica.com/el-embalaje-de-mercancias-y-sus-consideraciones-para-exporta>
- BasC Pichincha. (2025). *El empaque y embalaje adecuados*. Recuperado de https://basc-pichincha.org.ec/wp-content/uploads/2025/10/EMPAQUE_EMBALAJE_ADECUADOS.pdf
- Wonzimer. (s. f.). Wonzimer. <https://www.wonzimer.com/>
- DURDENANDRAY. (s. f.). DURDENANDRAY. <https://www.durdenandray.com/>
- CHEZ MAX ET DOROTHEA. (s. f.). CHEZ MAX ET DOROTHEA. <https://www.chezmaxdorothea.com/>
- *Louis Stern Fine Arts*. (s. f.). <https://www.louissternfinearts.com/>
- Christie's. (2022, diciembre). *Latin American Art 2022 – Market Update*. Christie's. Recuperado de <https://www.christies.com/media-library/pdf/2023/latin-american-art/latin-american-art-2022-market-update.pdf>
- Garay, U., & Pulga, F. (2025). "Categorizing world regional art prices by artistic movement: an analysis of Latin American art". *Journal of Economics, Finance and Administrative Science*, 30(59), 116-149. <https://doi.org/10.1108/JEFAS-02-2024-0065>
- Art Basel & UBS. (2024). *The Art Basel and UBS Survey of Global Collecting 2024*. Arts Economics. Recuperado de <https://theartmarket.artbasel.com/download/The-Art-Basel-and-UBS-Survey-of-Global-Collecting-in-2024.pdf> Art Basel & UBS

- Art Basel & UBS. (2025). *6 Key Insights from The Art Basel & UBS Survey of Global Collecting 2025*. Recuperado de <https://www.artbasel.com/stories/the-art-basel-and-ubs-survey-of-global-collecting-2025?lang=en> Art Basel
- The Art Newspaper. (2025, octubre 23). Wealthy women spend 46% more on art than male peers in 2024. *The Art Newspaper*. Recuperado de <https://www.theartnewspaper.com/2025/10/23/wealthy-women-spend-more-male-art-basel-and-ubs-survey-of-global-collecting>
- Iberescena. (2024). Convocatoria Iberescena 2024-2025: Apoyo a la coproducción de artes escénicas iberoamericanas. Recuperado de <https://www.iberescena.org>
- Organización de Estados Iberoamericanos [OEI]. (2023). Programas de cooperación cultural. Recuperado de <https://oei.int>
- Secretaría de Cultura. (2023). Sistema de Apoyos a la Creación y Proyectos Culturales (SACPC). Gobierno de México. Recuperado de <https://sacpc.cultura.gob.mx>
- Secretaría de Cultura de Jalisco. (2023). Convocatoria Proyecta Traslados 2023. Gobierno de Jalisco. Recuperado de <https://sc.jalisco.gob.mx>
- Secretaría de Relaciones Exteriores [SRE]. (2022). Programa Nacional de Eventos Internacionales: Apoyos a la participación de artistas mexicanos en el extranjero. Gobierno de México. Recuperado de <https://www.gob.mx/sre>
- UNESCO. (2024). Programas de movilidad y cooperación cultural internacional. Recuperado de <https://www.unesco.org>
- LibreTexts. (s. f.). 5.2: *Cómo se segmentan los mercados*. En *Principios de Mercadotecnia*. LibreTexts Español. Recuperado de https://espanol.libretexts.org/Negocio/Mercadotecnia/Libro%3A_Principios_de_Mercadotecnia/05%3A_Segmentación_del_mercado%2C_focalización_y_posicionamiento/05.2%3A_C%C3%B3mo_se_segmentan_los_mercados
- Consilvio, E. (2025, 20 de mayo). *What the next generation of art collectors actually cares about*. Big Time Arts. Recuperado de <https://www.bigtimearts.com/artworldwire/what-the-next-generation-of-art-collectors-actually-cares-about>

2. Productos

1. Fundamentación del trabajo.

Este documento forma parte de un Proyecto de Aplicación Profesional del ITESO enfocado en brindar soporte estratégico al artista mexicano Dany Boy. A partir de su obra multidisciplinaria (que fusiona varias áreas marcadas por una profunda sensibilidad hacia el color y las formas), este proyecto tiene como objetivo orientar su camino hacia la internacionalización. Aquí se desarrollan las pautas, requisitos y recomendaciones necesarias para que Dany Boy pueda exportar su trabajo y gestionarlo en galerías de otros países, ampliando así sus oportunidades de crecimiento, difusión y reconocimiento en el ámbito artístico global.

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

Dany Boy es un artista mexicano multidisciplinario que se mueve entre la arquitectura, la fotografía, la música y la pintura digital. Su obra se caracteriza por una obsesión con los colores y las formas. Su estilo tiene mucho que ver con lo que ha vivido viajando. Cada ciudad le deja una paleta distinta: los grises de Europa, los tonos terrosos de Egipto, los naranjas intensos de Marruecos, los azules de Mazatlán. Esos colores se le quedan grabados y luego los convierte en composiciones que no buscan copiar la realidad, sino capturar cómo la percibe su cabeza.

Su oferta de valor radica en la capacidad de generar piezas que transmiten armonía, calma y belleza en medio del caos cotidiano. Como él expresa, a diferencia de otros discursos artísticos cargados de violencia o denuncia, su trabajo busca regalar tranquilidad al espectador a través de las formas y colores. Las obras funcionan como ventanas hacia estados de contemplación, donde el color y la geometría dialogan en equilibrio. Además, su versatilidad le permite ofrecer tanto piezas físicas como digitales, adaptándose a diferentes mercados y contextos, siempre con una visión cosmopolita que conecta lo mexicano con lo global.

Más que elegir entre arquitecto, fotógrafo o pintor, se define como una mezcla de todo. Y justo ahí está su valor: en unir disciplinas y aprovechar tanto lo digital como lo físico para crear obras que conecten con la gente y se sientan cercanas, sin importar si se ven en una galería, en una casa o en una pantalla.

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

Dany Boy forma parte de una nueva generación de artistas que se mueven entre lo digital y lo físico. Su formación en arquitectura y su experiencia viajando le permiten tener un enfoque multidisciplinario, muy en sintonía con las dinámicas actuales del arte global. Dentro de las industrias culturales, su propuesta aporta frescura y cercanía, buscando abrir el arte contemporáneo a públicos más amplios y diversos. Sin embargo, desafortunadamente no ha logrado tener oportunidades en la escena local, lo que le dificultará tener acercamientos con la escena global al no contar con experiencia previa que respalde su trayectoria.

Guadalajara se posiciona como una ciudad con oportunidades excepcionales para artistas emergentes. Con más de 267 espacios culturales activos. Este ecosistema cultural robusto ofrece múltiples puntos de entrada para proyectos artísticos innovadores. Guadalajara también es reconocida mundialmente como ciudad creativa,

con 116 ciudades similares en el mundo, siendo punto de referencia internacional gracias a su trabajo constante en el desarrollo de las industrias creativas. Todo esto abre puertas para financiamiento, intercambios internacionales y colaboraciones estratégicas. Según el reporte de Art Basel & UBS, las ventas globales en el mercado del arte se estiman USD \$57.5 mil millones en 2024, con una caída del 12 % respecto al año anterior

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

La falta de inserción formal en el circuito del arte internacional representa uno de los obstáculos más significativos para el proyecto artístico. Hasta este momento, la obra no ha logrado presencia institucional en ferias de arte ni exposiciones globales relevantes, limitando su alcance y reconocimiento. Esta situación es particularmente compleja para artistas digitales emergentes, quienes enfrentan mayor resistencia en comparación con medios tradicionales.

La segmentación de mercado poco clara del proyecto constituye otra problemática. El proyecto aún no ha definido estratégicamente su público meta específico, navegando de manera dispersa entre posibles compradores: coleccionistas privados, interioristas profesionales o galerías comerciales. Esta indefinición limita la efectividad de las estrategias de marketing y comercialización.

Su portafolio presenta deficiencias significativas en la organización y presentación profesional. La producción carece de una estructura consolidada que incluya fichas técnicas detalladas, catálogo actualizado que distinga claramente entre obra disponible y no disponible, precios establecidos, y documentación profesional que respalde la trayectoria artística.

Otro problema a tomar en cuenta es la percepción del arte digital en México, el cual enfrenta una resistencia cultural profunda. Actualmente existe una tendencia a privilegiar lo artesanal y tradicional sobre propuestas digitales abstractas, particularmente en un mercado mexicano que históricamente ha valorado la materialidad y técnica manual como indicadores de autenticidad artística. Es por esto que el proyecto de Dany Boy tiene distintas barreras tanto estructurales como deficiencias de propuesta en cuanto a la circularidad del proyecto.

4. Validación de las condiciones de participación: feria, exposición internacional o misión comercial. (Características que validan que pueda participar en una feria internacional)

Dany Boy cuenta con varias características que validan su participación en una feria internacional. Su propuesta artística tiene un lenguaje contemporáneo claro, accesible y en sintonía con el mercado actual. La versatilidad de su producción, que abarca dibujo digital, fotografía, arquitectura y música, lo hace más atractivo para diversas audiencias. Además, su estilo definido y la solidez visual de su obra generan confianza y valor para coleccionistas y públicos nuevos. Estas condiciones, sumadas a su interés por internacionalizar su carrera, hacen que su participación en una feria internacional no solo sea viable, sino estratégica para el crecimiento de su proyecto.

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

El mercado del arte en Jalisco, es complejo ya que interactúan dinámicas económicas, culturales y sociales, todo esto posiciona a Jalisco como uno de los referentes creativos principales del país, así como su aportación significativa al PIB. Según el último informe de Innovación y cultura Jalisco mencionaron que el Arte y cultura aportaron 3.1% al PIB de México, según nuestra consulta. Este mercado enfrenta varios retos por la desaceleración global post pandemia, la inestabilidad del financiamiento público y la falta de visibilidad globalmente, lo que influye directamente en la comercialización de las obras o en la inversión. A pesar de esto Jalisco destaca por su impacto social y económico, lo que genera y fortalece la identidad y el patrimonio cultural.

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

En Jalisco se concentra la mayor riqueza económica, cultural y simbólica del país, lo que lo posiciona como uno de los estados con mayor dinamismo dentro de las industrias creativas en México. De acuerdo con el Sistema de Información Cultural y estudios sobre economía creativa, Jalisco es el segundo estado que más aporta al PIB cultural nacional, solo después de la Ciudad de México (Secretaría de Cultura, 2022). Esto ha generado que en la entidad exista una alta concentración de actividad institucional, comercial y artística.

El mercado del arte en Jalisco se divide en mercado primario donde se comercializan obras nuevas directamente del artista o la galería, y mercado secundario, donde se venden obras de segunda mano por medio subastas o reventas (Velthuis, 2011). En Jalisco se tiene un mercado contemporáneo y clásico, pero también es un centro de arte popular, especialmente en regiones como Tonalá y Tlaquepaque, lo que amplía la diversidad de prácticas artísticas (Pérez Ruiz, 2019).

Los actores principales que participan en estos mercados son:

- Artistas
- Coleccionistas
- Galerías
- Casas de subasta
- Marchantes

(Throsby, 2010).

Tanto en el mercado primario como en el secundario intervienen procesos clave como :

- Valoración de obras
- Promoción
- Exposición
- Producción artística
- Venta y adquisición
- Coleccionismo
- Internacionalización

los cuales permiten que las obras circulen, aumenten de valor y generen movilidad económica y simbólica dentro del campo artístico (Moulin, 1992).

2. Problemática actual.

En la actualidad el mercado del arte se encuentra en desaceleración post pandemia, esto significa que ha incrementado el nivel de negociación por parte de los coleccionistas para poder adquirir las piezas a un costo mucho menor. también como en cualquier otro mercado se ve afectado por la inflación y conflictos geopolíticos. (McAndrew, 2023).

En Jalisco la visibilidad internacional es un poco limitada, ya que la conexión sigue siendo menor que en CDMX u otras ciudades globales. Otro problema es que el financiamiento es inestable porque depende de qué convocatorias municipales haya ese año.(García Canclini, 2014).

En México existen diferentes factores como: (Throsby, 2010).

- Desigualdad de oportunidades
- Concentración del mercado
- Precariedad laboral
- Falta de educación y cultura de coleccionismo en público general
- Escasa transparencia en precios y falta de regulación.
- Digitalización desigual
- Poca vinculación entre instituciones públicas y mercado privado

3. El arte como inversión

El arte toma su valor económico dependiendo del contexto del mercado, certificaciones que tenga la obra y la trayectoria del artista. Los coleccionistas consideran que el arte en su mayor parte no depende de los mercados financieros, aunque en su mayoría es difícil de vender ya que depende de la subjetividad en la valoración.

En Jalisco se ofrecen oportunidades de entrada de bajo costo , sin embargo no tiene un mercado sólido que garantice la liquidez y plusvalía inmediata, o sea es atractivo para quienes buscan patrimonio cultural con potencial de crecimiento. Actualmente existen ciertos limitantes específicos como, que existen pocas casas de subastas, la demanda que existe está muy limitada a cierto grupo de coleccionistas e instituciones, alta volatilidad y subjetividad y depende mucho de los apoyos públicos que existan en ese momento.

4. Importancia y valor de las industrias culturales

Según la Secretaría de Cultura Jalisco (2023), las industrias culturales tienen un papel fundamental en el desarrollo del país porque no solo representan una fuente de empleo, sino que también son un motor para la preservación del patrimonio y el fortalecimiento de la identidad cultural. A través de ellas se generan vínculos con sectores como el turismo, la tecnología y la educación, lo que impulsa procesos de innovación y abre nuevas oportunidades económicas. Sin embargo, su valor no se limita únicamente a lo monetario: las industrias culturales crean espacios donde se fomenta la libertad de diálogo, la participación ciudadana y la construcción de comunidades más inclusivas. En este sentido, pueden entenderse como un medio que combina crecimiento económico con transformación social, al mismo tiempo que refuerzan la diversidad y la riqueza cultural del país.

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

Jalisco es considerado uno de los estados con mayor concentración de riqueza económica, cultural y simbólica en México. Dentro de este panorama, las industrias culturales juegan un papel clave, ya que representan alrededor del 3% del PIB estatal, lo que equivale a más de 50 mil millones de pesos anuales, además de generar más de 62,000 empleos vinculados directamente con actividades artísticas y creativas. (Mural, 2023).

El estado también se ha consolidado como un referente internacional en el ámbito cultural. Guadalajara, su capital, fue reconocida como Capital Mundial del Libro 2022 por la UNESCO y desde 2017 forma parte de la red de Ciudades Creativas en Artes Digitales, lo que la posiciona como un polo de innovación cultural y tecnológica. A esto se suma la Feria Internacional del Libro de Guadalajara (FIL), considerada la más

importante en lengua española, que atrae cada año a miles de visitantes, genera inversión extranjera y proyecta a Jalisco como un epicentro cultural de gran relevancia en América Latina. (MIDE Jalisco, 2024).

3. Proceso de selección de galerías.

Dani Boy es un artista independiente mexicano que se distingue por la seguridad en sí mismo y la autenticidad de su propuesta creativa. A través de una entrevista realizada con el propósito de conocer con mayor profundidad tanto su obra como su trayectoria, fue posible responder a los primeros tres capítulos del proyecto y establecer una base sólida para la siguiente etapa del análisis. Posteriormente, se evaluaron distintas alternativas de espacios y eventos en los que pudiera generar valor mediante la promoción y venta de su trabajo, presentando cuatro opciones para futura participación en exhibición además de opciones de galerías en donde creemos será conveniente su desarrollo como artista.

Tras un análisis del capital disponible y del momento en el que se encuentra el artista dentro de su proceso de desarrollo, se determinó que resulta más pertinente apostar por galerías que por exposiciones internacionales. Asimismo, se reconoce la importancia de iniciar un proceso de internacionalización, ya que ello no solo fortalece el currículo del artista y amplía su reconocimiento, sino que también permite posicionarlo en mercados estratégicos.

Estados Unidos representa un destino clave al ser considerado a nivel mundial como uno de los países con mayor aceptación y proyección del arte moderno y emergente. Por ello, y gracias al contacto establecido con la Embajada de México en Los Ángeles, se decidió prospectar diversas galerías especializadas en fotografía e ilustración digital, con la finalidad de identificar el medio idóneo para proyectar la obra de Dani Boy en dicha ciudad.

1. Opciones sobre galerías

Aunque inicialmente se compartió al artista una propuesta con diversas opciones de internacionalización —incluyendo ferias y exposiciones de alto reconocimiento en el ámbito artístico global—, le recomendamos que, como primera acción, realice una visita profesional a las galerías localizadas en Los Ángeles que le hemos sugerido y que se enlistan a continuación.

Si bien la selección de ferias responde al objetivo de posicionar al artista en espacios de proyección internacional y establecer vínculos con curadores, galeristas, coleccionistas y profesionales del arte, consideramos que la visita a estas galerías representa un paso más estratégico y viable en esta etapa de su carrera, especialmente por el contexto actual de su situación respecto a la exportación de obra.

Esta visita permitirá que el artista conozca de primera mano el entorno artístico de la ciudad, establezca alianzas estratégicas con espacios afines a su práctica y sienta las bases para futuras colaboraciones o exhibiciones internacionales. A través de este acercamiento directo, podrá construir vínculos profesionales más sólidos y desarrollar una inserción gradual, sostenible y coherente con su perfil artístico.

A continuación se enlistan primero las ferias para una futura acción y después las galerías sugeridas por el equipo de acompañamiento:

1. Kuala Lumpur Photography Festival (KLPF)



Ilustración 1. Logo Kuala Lumpur Malasia, Festival de fotografía más grande de Malasia

Kuala Lumpur, Malasia.

Agosto 2026.

El Kuala Lumpur Photography Festival (KLPF), el festival de fotografía más grande de Malasia y del Sudeste Asiático, invita a fotógrafos profesionales y aficionados a presentar fotografías nuevas relacionadas con la temática anual, que para la edición de agosto de 2026 aún no ha sido anunciada. Los interesados deberán aplicar antes de abril de 2026, enviando un portafolio de imágenes y un artist statement que explique su propuesta. La feria atrae a numerosos profesionales del medio, ya que las obras exhibidas están a la venta, ofreciendo oportunidades de exposición, networking y posibles ventas.

El Kuala Lumpur Photography Festival (KLPF) es el festival de fotografía e imagen más grande y destacado de Malasia y posiblemente de todo el Sudeste Asiático. Desde su fundación en 1997, ha evolucionado hasta convertirse en un punto de convergencia esencial para fotógrafos profesionales y aficionados, fabricantes de equipos, instituciones culturales, agencias de turismo y entusiastas del arte visual.



Ilustración 2. Fotografía de Kuala Lumpur Photography Festival

La idea principal de esta exposición es invitar a los participantes a crear nuevas fotografías relacionadas con la temática anual del festival, promoviendo la innovación, la creatividad y la exploración de nuevas perspectivas visuales. Cada año, el festival establece una temática específica que guía las obras presentadas, y los fotógrafos deben cumplir con los requisitos de participación PCP Publications. (2025)

Ubicación

- El Kuala Lumpur Photography Festival (KLPPF) se celebra anualmente en un lugar muy céntrico y accesible de Kuala Lumpur: KL Gateway Mall, ubicado en Bangsar South, Kuala Lumpur.

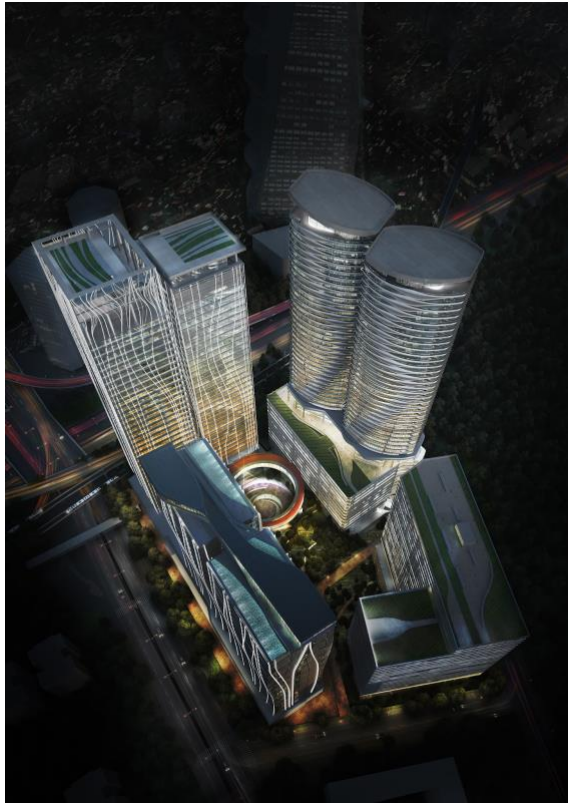


Ilustración 3. Fotografía del centro comercial donde se ubica Kuala Lumpur.

El KL Gateway Mall: es un moderno y prestigioso centro comercial ubicado en Bangsar South, Kuala Lumpur, Malasia, cerca de la estación Universiti del LRT, lo que lo hace muy accesible. Se caracteriza por su arquitectura contemporánea y elegante, con amplios espacios interiores, diseño luminoso y áreas abiertas que combinan funcionalidad y estética. Situado en una de las zonas más exclusivas de la ciudad, el mall goza de gran prestigio y es muy concurrido tanto por locales como por turistas. Es considerado un lugar emblemático y legendario en Malasia, ideal para combinar compras de lujo, ocio, gastronomía y actividades culturales, incluyendo exposiciones, ferias y festivales de fotografía de alto nivel.

Requisitos para aplicar

1. Portafolio digital

- De 5 a 10 imágenes en alta resolución (JPG o PNG)
- Cada imagen debe incluir título, año, técnica y una breve descripción

2. Statement artístico

- Un texto breve (300–500 palabras) que explique tu enfoque, estilo y visión como fotógrafo contemporáneo

3. Formulario de inscripción

- Se publica en el sitio oficial del festival: KLPF Website (<https://klpf.com.my>)
- Incluye datos personales, redes sociales, y descripción del proyecto

4. Cuota de participación

- En ediciones anteriores fue de aproximadamente RM20–RM50 entre USD \$250 y \$300 en \$4,678 MXN - \$5,613 MXN
- Puede variar según el número de obras o si deseas espacio físico para exhibición

5. Fechas clave

- Convocatoria: suele abrir entre febrero y abril
- Festival: programado para agosto 2026, en el KL Gateway Mall

Beneficios de participar

- **Exposición internacional** Tu obra será vista por miles de asistentes, incluidos expertos del mundo del arte, coleccionistas, curadores y fotógrafos de distintas partes del planeta.
- **Posibilidad de comercializar tu trabajo** Puedes ofrecer tus fotografías, libros de autor, impresiones o productos relacionados directamente al público, sin necesidad de intermediarios.
- **Conexiones profesionales** El evento te permite establecer vínculos con otros artistas, marcas de fotografía, medios especializados y potenciales colaboradores.
- **Acceso a formación especializada** Tendrás la oportunidad de asistir a charlas, talleres y actividades educativas impartidas por referentes del sector.
- **Concursos y reconocimientos** Algunas ediciones incluyen competencias que otorgan premios en efectivo, equipo fotográfico o difusión en medios reconocidos.
- **Difusión en medios y plataformas digitales** Tu participación puede ser destacada en redes sociales, blogs y medios de comunicación, lo que amplía tu alcance como artista emergente.
- **Intercambio cultural enriquecedor** Al tratarse de un evento multicultural, te permite conocer nuevas perspectivas artísticas y enriquecer tu visión creativa.
- **Potencial reconocimiento a tu trabajo** Cada año se otorga un reconocimiento al mejor participante de la feria y se publica en su sitio web.

Exposición Temática Anual: Frames of Time

- Tema 2025: “Frames of Time: Capturing the Essence of Moments” celebró el arte de congelar el tiempo a través de la fotografía. Esta temática invita a los fotógrafos a capturar momentos fugaces que transforman lo cotidiano en memorias visuales, evocando emociones y recuerdos profundos. Desde expresiones humanas hasta escenas naturales, la propuesta busca resaltar la belleza efímera de la vida diaria.
- Convocatoria abierta: Fotógrafos de todos los niveles pueden presentar hasta 10 imágenes.
- Cómo participar: Enviar las obras a través del formulario de Google: https://bit.ly/KLPF2025_Frames
- Términos y condiciones: https://bit.ly/KLPF2025_TnC_Frames01
- Para obtener más información y reservar un espacio, contacta a klpf@pcp2u.my o a hbchewpcp2u@gmail.com

Actividades Interactivas: Photomania y Travelmania

- Photomania: Competencia abierta donde los participantes pueden enviar hasta 10 fotos sin marca de agua.
- Travelmania: Enfoque en fotografía de viajes, permitiendo a los participantes compartir sus experiencias visuales de diferentes culturas y paisajes.
- Cómo participar: Para obtener más información sobre estas actividades y sus requisitos, visita la sección correspondiente en el sitio web oficial del KLPF

2. DISCOVERY ART FAIR- ALEMANIA

La Discovery Art Fair se realiza cada año en Colonia y Fráncfort, y se ha consolidado como uno de los espacios clave para descubrir arte contemporáneo. Su propuesta se centra en mostrar arte joven y fresco, buscando atraer a nuevos públicos que normalmente no se acercan a las ferias más elitistas o con precios inaccesibles. La idea es sencilla: abrir las puertas del arte contemporáneo y animar a cualquiera a disfrutarlo y adquirirlo.

Con un enfoque en la producción actual, la feria se ha convertido en un punto de encuentro para conocer nuevas tendencias y artistas emergentes. A diferencia de otros espacios más tradicionales, aquí el ambiente es abierto y relajado, lo que facilita la conversación directa entre visitantes, artistas y galeristas.

Cada edición reúne alrededor de 120 expositores internacionales y recibe a más de 12,000 visitantes, entre amantes del arte y coleccionistas. Lo particular es que artistas, galerías y proyectos independientes conviven en igualdad de condiciones, lo que genera un recorrido diverso y accesible, ideal para descubrir piezas únicas a precios moderados.

La inscripción para participar en la feria se abrirá en octubre de 2026, y la próxima edición tendrá lugar en abril de 2027.

(Discovery Art Fair, 2025)





Ilustraciones 4 y 5. Fotografía exposición discovery art fair.

UBICACIÓN

- Lugar: XPOST Köln, Colonia, Alemania.
- Fechas: 24 – 26 de abril de 2026 (con apertura VIP el 23).
- Contexto: Colonia es una de las ciudades alemanas con mayor tradición cultural y artística, conectada con el mercado europeo.

BENEFICIOS

- Visibilidad internacional: ofrece más de 12,000 visitantes especializados.
- Networking de alto valor: contacto directo con galerías, curadores y coleccionistas.
- Promoción y marketing: la feria incluye difusión en catálogos oficiales, boletines a +80,000 suscriptores, campañas en medios y redes sociales.
- Ambiente inclusivo: no es necesario tener una galería representante; artistas individuales y colectivos pueden aplicar.
- Oportunidad de venta directa: el formato de la feria permite exhibir y vender obras directamente a coleccionistas.

PRECIOS 2026

Los precios varían según el tamaño del stand (incluyen paredes blancas, iluminación y montaje básico).

- 10 m²: €3,040 (\$66,381 MXN)
- 20 m²: €5,625 (\$122,827 MXN)
- 30 m²: €8,270 (\$180,583 MXN)
- 40 m²: €10,550 (\$230,369 MXN)
(+ IVA del 19%)

REQUISITOS

- Solicitud de aplicación online (previa selección por comité curatorial). (Abre en Octubre)

- Portafolio de obra con descripción y precios sugeridos.
- Logística propia de transporte y seguro de obras (la feria puede sugerir partners locales).
- Disponibilidad de material promocional (biografía, statement artístico, catálogo).
- número de identificación fiscal extranjero verificado para estar exentas del pago del IVA.

3. Superfine! Art Fair



Ilustración 6, Logo feria internacional The Super Fair.

Esta feria internacional con más de 10 años de trayectoria y más de 30 ediciones, pensada especialmente para artistas independientes que desean exponer sin necesidad de una galería y conectar directamente con coleccionistas, curadores y medios. Con sedes en distintas ciudades de Estados Unidos —entre ellas Nueva York, Washington DC, San Francisco y una próxima edición en Houston del 6 al 8 de noviembre de 2026— En este particular caso sería conveniente aplicar para la convocatoria de la edición del próximo año, 2027, debido a que las fechas de este año ya están muy próximas y confiamos a que debido a la periodicidad de eventos anteriores si habrá aplicaciones para el siguiente año 2026. Esta feria inclusiva ofrece un espacio profesional que impulsa la carrera de artistas emergentes y de media trayectoria. Para aplicar es necesario completar una solicitud en línea en su web oficial y enviar un portafolio digital con imágenes de obra, un statement de artista, un CV artístico y cubrir una cuota de aplicación de entre 40 y 60 dólares. También para esta propuesta en específico nosotros acompañaremos la realización de la mencionada documentación necesaria. Otro de los requerimientos es asegurar el stand con un depósito inicial que se descuenta del pago final. Una de sus principales ventajas es que no cobran comisiones de venta, por lo que el 100% de lo vendido es para el artista, además de ofrecer asesoría en marketing, ventas y talleres previos a la feria para guiar sobre precios y estrategias. Cada stand incluye iluminación profesional, muros premium, señalización, apoyo logístico y visibilidad a través de su amplia red de promoción digital y medios, lo que atrae a un público comprador con intención real de adquisición (más del 75% de los visitantes van con esa finalidad). Superfine! es reconocida como una feria pro-artist, donde no solo se busca la exhibición de obra, sino también enseñar a los artistas a crecer, a vender y a consolidar su lugar dentro del mercado.

(The Superfair, 2025)



Ilustraciones 7 y 8. Feria internacional The Super Fair

Ubicaciones y fechas:

- Houston- Noviembre 6-8, 2026

Requisitos para aplicar

- Solicitud en línea en su web oficial
- Portafolio digital con imágenes de las obras
- Statement de artista (breve texto explicando tu propuesta).
- CV artístico (exposiciones, premios, publicaciones).
- Pago de una cuota de aplicación (aprox. USD \$40–\$60).

Precios

- 8 pies cuadrados-USD \$2,700 (\$50,544 MXN)
- 12 pies cuadrados- USD \$3,750 (\$70,200 MXN)
- 16 pies cuadrados-USD \$4,800 (\$89,856MXN)
- Para espacios más amplios USD \$5,850 (\$109,512 MXN).

Beneficios

- Feria muy pro-artist, te enseñan a vender y conectar con coleccionistas.
- Aceptan fotografía, arte digital y nuevos medios.
- No necesitas una trayectoria enorme, solo un portafolio sólido.

Contacto

Instagram: @thesuperfair

Pagina Web: www.thesuperfair.com

4. Clio Art Fair



Ilustración 9. Logo Feria CLio Art Fair

Es una feria curada que nace con el reto de lanzar a artistas independientes y mostrar las carreras y los logros de mentes creativas ya consolidadas.

Se concentra en artistas que no son representados por ninguna galería, presta especial atención al arte contemporáneo y a todo lo nuevo que están creando artistas independientes alrededor del mundo.

Las obras resultantes que se exponen buscan fomentar un diálogo que trascienda las geografías, jerarquías y mercados prescritos, y promover oportunidades para una mayor expresión de los nuevos medios y contenidos siempre innovadores.

(Clio Art Fair, 2025)

Ubicación

- Nueva York, Septiembre 2026 (no hay fecha definida, esta se fecha se pronostica debido a las fechas que se abrieron este año)



511 West 25th Street, New York, NY 10001



Ilustraciones 10 y 11 . Edificio de la feria CLio Art Fair

Requisitos para aplicar

Los solicitantes deben ser seleccionados por el comité de curaduría

- Aplicación en línea en su web oficial.
- Portafolio digital con imágenes de las obras. (se realizará durante el PAP)
- Statement explicando la propuesta artística. (se realizará durante el PAP)
- Breve biografía y CV. (se realizará durante el PAP)
- Pago de una cuota de aplicación (entre USD 35–50).

Beneficios

- Enfocada exclusivamente en artistas independientes, así que es ideal para empezar en Nueva York.
- Mucho coleccionista local que busca descubrir talento nuevo.
- Tiene buena prensa (ha salido en NY Times, Artforum, ArtNet).

Precios

- Gold USD \$300 (\$5,615 MXN aprox) por pie cuadrado

- Platinum USD \$350 (\$6,550 MXN aprox) por pie cuadrado



Ilustraciones 12, 13 y 14. Fotografías de la Feria CLio Art Fair

Este documento forma parte de un Proyecto de Aplicación Profesional del ITESO enfocado en brindar soporte estratégico al artista mexicano Dany Boy. A partir de su obra multidisciplinaria (que fusiona arquitectura, fotografía, música y pintura digital, marcada por una profunda sensibilidad hacia el color y las formas), este proyecto tiene como objetivo orientar su camino hacia la internacionalización. Dany Boy ha manifestado un interés particular en participar en espacios y galerías de Los Ángeles, una de las capitales culturales más dinámicas del mundo. Por ello, aquí se desarrollan las pautas, requisitos y

recomendaciones necesarias para que pueda exportar su trabajo y gestionarlo en galerías de otros países, ampliando así sus oportunidades de crecimiento, difusión y reconocimiento en el ámbito artístico global.

Con esta inquietud en mente, iniciamos una investigación sobre posibles opciones de galerías que pudieran adaptarse a su perfil artístico y a sus objetivos de proyección internacional. Estas cuatro galerías representan oportunidades estratégicas para impulsar la carrera de Dani Boy en un entorno más orientado a la comercialización y a la visibilidad de su trabajo.

A continuación enlistamos las galerías, la mayoría en el panorama de la ilustración y la fotografía en la ciudad de Los Ángeles, para el desarrollo del proyecto:

1. Wönzimer Gallery



Ilustración 15. Fotografía de Wönzimer Gallery

Espacio joven e independiente fundado por Alaïa Parhizi y Aidan Nelson, con una vocación por voces artísticas diversas e innovadoras.

Por qué es relevante para Dani Boy: Dado su carácter emergente, esta galería ofrece una buena plataforma para establecer presencia, experimentar con una exposición curada y conectarse con una comunidad artística dinámica en Los Angeles Su apertura hacia artistas internacionales y su interés por “voz propia” la hacen un espacio idóneo para iniciar alianzas. Recomendamos preparar entrevistas posteriores a la entrega de su portafolio con énfasis en la identidad artística, proponer un proyecto o tema coherente con la línea de la galería, y solicitar una reunión exploratoria.

Dirección / Datos clave: 341-B S Avenue 17, Los Angeles, CA 90031.

Instagram:

<https://www.instagram.com/wonzimer/?igsh=MTd4dm9neTBmaGN5NA%3D%3D#>

Página Web: <https://www.wonzimer.com/>

2. Durden & Ray



Ilustración 16. Fotografía de Durden & Ray

Galería autogestionada fundada en 2009 por un colectivo de artistas/curadores. Su modelo combina lo comercial con lo colectivo y las redes internacionales.

Representa una vía estratégica para colaboración, intercambio internacional y visibilidad en una comunidad artística experimental. Puede facilitar conexiones con artistas y curadores globales que el proyecto de Dani Boy busca. De igual modo, se recomienda contactar con la galería presentando una propuesta más participativa o colaborativa, aprovechando su enfoque en “exchange” internacional.

Dirección / Datos clave: 1206 Maple Ave #832, Los Angeles, CA 90015.

Instagram:

<https://www.instagram.com/durdenandray/?igsh=MWdlNTVuOGxyM2xzeg%3D%3D#Pagina>

a Web: <https://www.durdenandray.com/>

3. Chez Max et Dorothea



Ilustración 17. Fotografía de Chez Max et Dorothea

Organización sin fines de lucro que opera como espacio de exhibición, residencia artística y centro de investigación con énfasis en el surrealismo y el legado de Max Ernst y Dorothea Tanning. Si la obra de Dani Boy aborda temáticas simbólicas, narrativas personales, identidad o experimentación visual, este espacio podría ofrecer un contexto curado y un público interesado en propuestas conceptuales.

Recomendación: Proponer un vínculo entre la obra de Dani Boy y las temáticas del espacio (identidad, narrativa visual, simbolismo), así como explorar posibilidades de residencia, charla o proyecto conjunto.

Dirección / Datos clave: 2228 W 7th Street (entrada por S Grandview St), Los Angeles, CA 90057.

Instagram:

<https://www.instagram.com/chezmaxdorothea/?igsh=MTN2NnQ0bnB2ODUwNA%3D%3D#>

Página Web: <https://www.chezmaxdorothea.com/>

4. Louis Stern Fine Arts



Ilustración 18. Fotografía de Louis Stern Fine Arts

Galería de larga trayectoria centrada en la abstracción geométrica de la Costa Oeste, así como en el mercado secundario de arte moderno y latinoamericano. Aunque el perfil de esta galería es más histórico, su presencia estable y reputación podrían aportar visibilidad institucional y conexión con coleccionistas. Representa un paso importante de visibilidad de alto nivel. Evaluamos que la obra de Dani Boy puede dialogar con las colecciones o la línea de la galería, y recomendamos preparar un acercamiento que muestre su valor e identificación con el espacio. Dirección / Datos clave: 9002 Melrose Avenue, West Hollywood, CA 90069.

Instagram:

<https://www.instagram.com/louissternfinearts/?igsh=MTBmdGZld29jb2U1YQ%3D%3D#>

Página Web: <https://www.louissternfinearts.com/>

1. Contexto del proyecto

Aunque inicialmente dentro de nuestras propuestas estratégicas para la internacionalización del artista se contemplaba su participación en ferias de arte internacionales, se ha decidido reorientar la estrategia hacia una visita profesional a las galerías recomendadas en Los Ángeles.

El motivo de este cambio radica en que la situación actual del artista respecto a la exportación de su obra es compleja, lo cual dificulta su participación inmediata en ferias internacionales. En este contexto, la visita a galerías representa una alternativa más viable y estratégica para establecer alianzas directas con agentes del medio, explorar oportunidades de exhibición y comercialización, y avanzar gradualmente hacia la internacionalización de su trabajo. Para la identificación de las galerías y la recopilación de información relevante sobre su perfil, líneas curatoriales y criterios de selección, se trabajó en conjunto con la Embajada de México en Los Ángeles a través de su agregada cultural, Lucía Urrutia. Esta colaboración constituye una alianza estratégica entre este Proyecto de Aplicación Profesional y dicha representación diplomática. Lucía, quien también realiza su propio Proyecto de Aplicación Profesional en el Consulado de México en Los Ángeles, nos compartió recomendaciones basadas en su investigación, experiencia y conocimiento del ecosistema artístico local, lo que permitió construir un panorama más preciso y útil para las necesidades actuales de Dany Boy.E

2. Justificación de participación.

La decisión de priorizar una colaboración con galerías en Los Ángeles, en lugar de buscar de inmediato la participación en una feria de arte internacional, responde a una estrategia enfocada en la consolidación profesional y en la construcción gradual de la presencia del artista en el extranjero. Esta elección busca aprovechar las ventajas que ofrecen los espacios expositivos curados, donde el control visual, narrativo y

conceptual permite reflejar con mayor precisión la identidad artística de Dany Boy. Los Ángeles se ha consolidado como uno de los centros neurálgicos del arte contemporáneo a nivel global, un territorio donde convergen tendencias internacionales, una fuerte presencia de la comunidad artística latinoamericana y un ecosistema cultural altamente dinámico. La ciudad funciona como un puente entre mercados, públicos y curadurías diversas, lo que la convierte en un escenario especialmente valioso para artistas emergentes que buscan proyección y diálogo con circuitos profesionales. En conjunto, estos elementos hacen de la vinculación con galerías (en cualquiera de sus modalidades de colaboración, ya sea exposición colectiva, individual, residencia o proyecto específico) un paso sólido y coherente hacia la internacionalización del artista, facilitando su posicionamiento dentro de un mercado cultural afín a su propuesta creativa.

1. Mayor control narrativo y visual: a diferencia de una feria, donde el espacio y el discurso suelen ser compartidos o limitados, una exposición en galería permite desarrollar una propuesta más profunda, coherente y representativa.
 2. Respaldo institucional: el vínculo con la Embajada fortalece la legitimidad del proyecto y abre posibilidades de colaboración con programas culturales binacionales.
 3. Ubicación estratégica: Los Ángeles es una ciudad clave para la diáspora mexicana y la industria del arte latinoamericano, lo que la convierte en una plaza relevante para el posicionamiento del artista.
 4. Alineación con el perfil del artista: al estilo del artista tiene mayor resonancia y visibilidad en el contexto estadounidense, especialmente en espacios contemporáneos que valoran propuestas con identidad latinoamericana, perspectiva social y enfoque interdisciplinario (Christie's, 2022). Participar en una galería le permite posicionarse en un entorno más afín a su perfil artístico y facilitar conexiones con públicos e instituciones interesadas en ese tipo de obra. (Garay & Pulga, 2025)
 5. Construcción de reputación: iniciar con una exposición individual bien organizada puede consolidar la percepción del artista como una propuesta seria, profesional y con potencial de largo plazo.
1. Beneficios de la participación
Participar en un tour de galerías representa una oportunidad invaluable para los artistas, ya que les permite abrirse camino en el competitivo mundo del arte contemporáneo. Estos recorridos no solo ofrecen espacios para exhibir su obra ante públicos diversos y especializados, sino que también facilitan el contacto directo con figuras clave del medio, como curadores, coleccionistas, gestores culturales y otros artistas.

Este tipo de experiencias puede derivar en colaboraciones creativas, invitaciones a exposiciones, adquisiciones de obra y vínculos profesionales que fortalecen la

trayectoria del artista. Además, la presencia en galerías reconocidas contribuye significativamente a la construcción de una reputación sólida, al posicionamiento de su propuesta estética en nuevos contextos y a la consolidación de una proyección internacional.

Con esta inquietud en mente, se llevó a cabo una investigación en conjunto con el consulado de México en Los Ángeles sobre posibles opciones de galerías que pudieran adaptarse al perfil artístico y a los objetivos de proyección global de Dani Boy. Estas cuatro galerías representan oportunidades estratégicas para impulsar su carrera en un entorno más orientado a la comercialización, la visibilidad y el fortalecimiento de su presencia profesional en el ámbito del arte contemporáneo.

2. Estrategia de precios internacional.

En este capítulo abordaremos el análisis de la Tabla de Valoración Plus, desarrollada por el profesor Gustavo Alemán, Maestro en Valuación por la Universidad de Guadalajara (U. de G.) y Licenciado en Restauración por la Escuela de Conservación y Restauración de Occidente (ECRO). Esta herramienta permite evaluar el valor de una obra artística considerando diversos factores, entre ellos la trayectoria profesional del autor, su reconocimiento nacional e internacional, así como el contexto de comercialización.

1. Valoración de obra internacional.

Uno de los aspectos más relevantes que contempla esta tabla es el incremento en el valor de la obra cuando es vendida fuera del país de origen. Este fenómeno responde a múltiples variables, como el prestigio del mercado extranjero, la visibilidad del artista en circuitos internacionales, y la percepción cultural del arte en distintos territorios. En consecuencia, la obra adquiere una plusvalía significativa al insertarse en espacios de mayor proyección, lo que refuerza la importancia de considerar el entorno global en los procesos de evaluación artística.

Tabla de valoración Plus									
Autor	Daniel Chavez								
Obra actual	200+ piezas gráficas								
Obra disponible/ anterior	18								
Formatos									
Media	CM	20 X		20					
	5% Relación con pares:	20% Donde está colocada su obra	20% Etapa de producción	20% Exposiciones	5% Estadísticas del valor de mercado	5% Producción	20% Crítica de arte	5% Demanda	Total 100%
Variables	Colaboraciones Validación de pares	Coleccionistas privados, Obras en instituciones Publicas, Compradores directos o indirectos	Inicial Consolidado Final	Individuales Colectivas Nacionales Internacionales Donde ha expuesto Formación	Mercado primario Mercado secundario	Actual En Pausa Final/ no hay más obra, muerte o abandono	Favorable o Desfavorable	Cuanto tarda en colocar una obra Numero de exposiciones al año	
Técnica									
Justificación		Cuenta con compradores directos	Inicial con menos de 1 año como artista	No cuenta con exposiciones como artista mas una reciente en evento en ITESO	Mercado primario inicial	Actual	Favorable	Ha vendido variedad de obras enmarcas a sus círculos que han visto su arte	
Porcentaje	0%	5%	5%	0.5%	2%	2%	5%	3%	23%
Precio internacional	\$ 7,000.00	\$ 7,000.00	\$ 7,000.00	\$ 7,000.00	\$ 7,000.00	\$ 7,000.00	\$ 7,000.00	\$ 7,000.00	\$ 8,925.00
	\$ 350.00	\$ 350.00	\$ 350.00	\$ 35.00	\$ 140.00	\$ 140.00	\$ 350.00	\$ 210.00	\$ 1,925.00

Tabla 1. Tabla de valoración Plus Elaboración propia

En el presente análisis, se evalúa la trayectoria del artista emergente Dany Boy a través de los criterios establecidos en la Tabla de Valoración Plus. Actualmente, Dany Boy se encuentra en una etapa inicial de desarrollo profesional, lo que implica ciertas limitaciones en cuanto a colaboraciones y validación entre pares. Aunque aún no ha realizado colaboraciones formales, se considera que existe apertura para futuras alianzas, lo que podría incrementar su valoración en el corto plazo.

En cuanto a sus canales de venta, sus compradores son directos, lo que le otorga un 5% de incremento en su valor. Además, por encontrarse en una fase temprana de su carrera, se suma otro 5% adicional, reconociendo el potencial de crecimiento que representa esta etapa. Dany Boy es un artista emergente con una proyección prometedora, lo que se refleja en su producción constante: genera una gran cantidad de imágenes digitales semanalmente. Esta productividad es un indicador positivo que, para efectos de valoración internacional, le otorga un 2% adicional.

Respecto a su presencia en exposiciones, aún no ha participado en muestras individuales ni colectivas, por lo que este rubro no contribuye al aumento porcentual en esta etapa. Su mercado inicial se encuentra en proceso de consolidación, lo que se traduce en un incremento del 2%. La crítica hacia su obra ha sido favorable, proveniente de espectadores que han tenido acceso directo a su trabajo. Aunque aún está en espera de recibir opiniones de figuras influyentes en el ámbito artístico, esta recepción positiva le otorga un 5% adicional. Finalmente, la demanda creciente por su obra representa un incremento del 3%. En conjunto, estos factores suman un 23% de aumento sobre el valor actual de sus obras, reflejando el potencial de Dany Boy en el mercado artístico contemporáneo.

2. Estrategia de precios internacionales para el producto: REI, costo neto.

De acuerdo con el promedio de venta de la obra de Dany Boy, es de \$7,000 MXN más de acuerdo a lo analizado en la tabla de valoración plus, el valor de la obra en el extranjero total es de \$8,925 MXN con lo que se revisó el costeo en el punto a continuación, contando los costos logísticos del retorno expuestos en el capítulo 6 del documento nos dan un total de \$85,039 MXN más un aproximado de costos incrementales de \$5,000 MXN englobando potenciales demoras, almacenajes, maniobras de descarga. Un total de \$90,039 MXN, entre las 15 piezas cotizadas a llevar un costo unitario de \$600,3 MXN utilizando el mismo tipo de cambio que se usó en la referencia del diario oficial de la federación, un precio total de \$811 USD por obra para recuperar la inversión que sería necesaria en esta operación sin embargo al estar en retorno quiere decir que las obras en México tendrán un precio de \$14,927.61 MXN por obra eso respetando el precio internacional propuesto.

Ahora que en el mejor escenario, los costos fijos, contando los que se tendrían que pagar ya cotizados, más los variables que son los potenciales incrementales calculados basándose en un porcentaje sobre los fijos un total de \$49,461 MXN un costo unitario de \$3,297 MXN, posteriormente trabajando sobre el mismo precio promedio de obra más 23% del valor internacional un total de \$12,222.43 MXN de venta en el extranjero que al ser vendida en Los Ángeles nos da un precio de USD \$666 unitario.

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

Considerando estos costos previamente expuestos, estamos describiendo que en el mejor escenario estaríamos teniendo un total ingreso USD \$9,960 en \$183,336.46 MXN menos el costo total de \$49,461 MXN una utilidad de \$133,875 MXN de la cual se espera que se recupere la inversión del viaje expuesta en el capítulo 9 del presente documento.

Precio de la obra		
Del artista	\$7,000 mxn	
Precio internacional obra	\$ 8,925.00 mxn	
Costo inicial exportación	\$85,039 mxn	Peor escenario
Costos incrementables	\$5,000 mxn	
Costos totales	\$90,039 mxn	
Costo unitario	\$6,003 mxn	
Costo inicial exportación	\$41,218 mxn	Mejor escenario
Costos incrementables	\$8,244 mxn	
Costos totales	\$49,461 mxn	
Costo unitario	\$3,297 mxn	
Precio total mejor escenario	\$ 12,222.43 mxn	Tipo de cambio
Precio total peor escenario	\$ 14,927.61 mxn	18.41
Precio total mejor escenario	\$664 usd	
Precio total peor escenario	\$811 usd	

Tabla 2. Tabla de explicación de costos y precio final Elaboración propia

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

El análisis se hizo para el mercado estadounidense, específicamente para la sociedad de Los Ángeles, todo esto enfocado en el sector artístico, para poder comprender los factores a los que el artista mexicano emergente se enfrentará. Este análisis aborda diferentes temas, como la segmentación económica, características del consumidor, segmentación por tribus, el perfil y características del consumidor final. También se incluye un análisis basado en el modelo de Hofstede que nos permite analizar a la sociedad estadounidense y cómo esto afectaría al artista. El análisis completo nos dará una perspectiva amplia para así facilitar la adaptación del artista en este entorno.

1. Segmentación socioeconómica del país destino.

USA (Los Angeles):

a. Segmento:

Mercado amplio, con diversidad multicultural y en su mayoría con alto poder adquisitivo en ciertos segmentos. 3.8 millones de habitantes y una base importante de consumidores latinos

Ingresos:

- El salario mínimo en EUA es de USD \$7.25 por hora.
- Altos ingresos (20%): ingresos anuales mayores a USD \$150,000
- Clase media-alta (25%): ingresos de USD \$75,000–150,000
- Clase media (30%): ingresos de USD \$45,000–75,000
- Clase trabajadora y migrante (25%): ingresos menores a USD \$45,000
- Clasificación por nivel de ingreso individual o familiar.

Salario mínimo: es de USD \$7.25 por hora o sea un salario anual promedio de USD \$59, 436. (Bureau of Labor Statistics, 2024)

b. Educación y ocupación

Solo el 20% de la población ha terminado la preparatoria o algún nivel equivalente, y de ese porcentaje solo el 35% cuenta con un título universitario. (Bureau of Labor Statistics, 2024)

En cuanto a la ocupación y empleo la población se divide de la siguiente manera:

Grupo de ocupacion principal	% de empleo	Salario x hora
Dirección / Gerencia	7.2	76.23
Operaciones empresariales y financieras	6.9	49.35
Computación y matemáticas	2.9	60.21
Arquitectura e ingeniería	1.5	57.02
Ciencias biológicas, físicas y sociales	0.8	48.04
Servicio comunitario y social	2.3	35.19
Sector legal	1.1	94.18
Educación e instrucción / bibliotecas	5.6	38.86
Artes, diseño, entretenimiento, deportes y medios	2.8	52.13
Profesionales y técnicos de la salud	5.2	57.98
Apoyo en salud	7.8	19.31
Servicios de protección (seguridad, policía, bombe	2.5	33.13
Preparación y servicio de alimentos	9.5	20.26
Limpieza y mantenimiento de edificios y jardines	2.6	21.17
Cuidado personal y servicio	2.4	21.6
Ventas y actividades relacionadas	8.2	28.47
Apoyo administrativo y de oficina	11.8	27.35
Agricultura, pesca y silvicultura	0.1	23.54
Construcción y extracción	3	37
Instalación, mantenimiento y reparación	2.8	33.73
Producción / manufactura	4.8	24.74
Transporte y movimiento de materiales	8.2	25.43
Transportation and material moving	8.2	25.43

Tabla 3. Bureau of Labor Statistics. (2024)

c. Estilo de vida y consumo

Como se mencionó anteriormente en Los Ángeles hay mucha diversidad cultural y esto influye en el consumo. Según Consumer Expenditure Survey el gasto que se hace anualmente en promedio es de USD \$86,077. Estos gastos en lo que mayormente se distribuyen son en vivienda, transporte y vivienda.

En la siguiente tabla se muestra cómo se distribuyen todos los demás gastos en porcentaje:

Chart 1. Shares of average expenditures for selected major components in the United States and Los Angeles metropolitan area, 2022–23

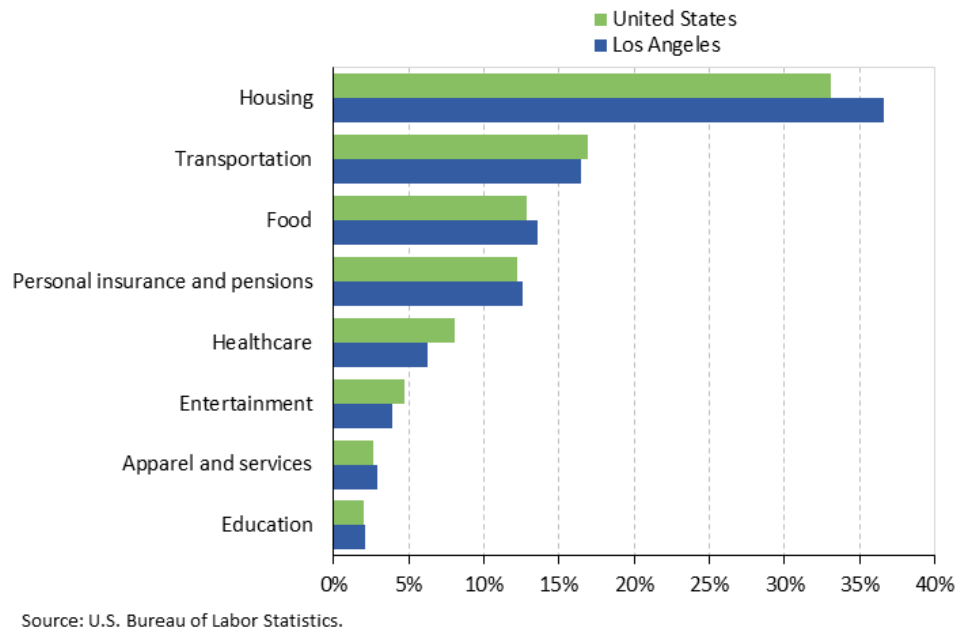


Gráfico 1. Distribución porcentual de gastos promedio por componente en EE. UU. y el área metropolitana de Los Ángeles, 2022-23 (U.S. Bureau of Labor Statistics, 2024).

2. Características del consumidor de arte.

Según una encuesta realizada por Art Basel y UBS (2024) se evidenció que un 89% de la generación Z se siente altamente atrapada por las impresiones de artistas emergentes, mientras que un 46% invierte en impresiones de artistas reconocidos, por lo cual un gran porcentaje de los consumidores sienten motivación de apoyar a nuevos talentos lo que generó que el mundo del arte sea mucho más inclusivo y diverso, sin embargo buscan que el precio sea más bajo.

Gracias a esta entrevista también se reveló que el 78% de esta generación no compraría impresiones de arte en casas de subastas, sino que se guían más por las ventas en línea transparentes. En cuanto a los intereses de este segmento es muy bajo los que adquieren el arte como método de inversión ya que se reflejó que solo el 7% de ellos lo haría por inversión, el 96.3% afirmó que compra las impresiones por puro disfrute de la obra, el 87% dice apoyar el talento que ama y el 38% por pertenencia social.

Las características más específicas son:

- Edad: Los consumidores de arte digital impreso como fotografías y dibujos digitales son personas de la generación Z (personas nacidas en 1990 y 2010).
- Intereses artísticos y culturales: Los intereses de estas personas sentirse parte de la comunidad del arte, apoyar a artistas emergentes, no les interesa el arte como forma de inversión.
- Motivaciones: Comprar arte por gusto, decoración, apoyo.
- Canales de compra: Su interés principal es por medios digitales ya que es un arte que no esperan comprar a un valor tan elevado.

3. Segmentación por tribus.

Esta segmentación es una forma “moderna” de poder analizar a los consumidores potenciales, pero va más allá de sólo analizar al consumidor de la manera clásica (edad, ingreso o ubicación). (LibreTexts. s. f.)

Este tipo de segmentación se va más por los grupos de personas que se unen por interés, por pasiones compartidas o valores, también por los estilos de vida. Las tribus tienen una identidad colectiva, la expresan mediante sus comportamientos de consumo, símbolos, lenguaje.

En el mercado del arte, este tipo de segmentación permite comprender a las diferentes comunidades y esto es muy importante para un artista emergente que lo que busca es conectar con su público.

Las tribus serían las siguientes:

1. “Neo-Collectors Digitales”

Son jóvenes de la Generación Z que consumen arte como una extensión de su identidad digital. Prefieren obras accesibles, impresiones limitadas o arte NFT, valorando la autenticidad y la conexión con el artista.

(Consilvio, E. 2025, 20 de mayo)

Motivaciones:

- Apoyar el talento emergente
- Comprar por gusto estético o emocional
- Sentido de pertenencia dentro de comunidades artísticas online

Canales de consumo:

- Redes como Instagram, TikTok y Pinterest
- Plataformas de venta digital como Etsy, Saatchi Art, Artsy o Instagram Shopping
- Prefieren experiencias inmersivas y transparentes, evitan subastas tradicionales

2. “Tribu Creativa Alternativa”

Grupo urbano y multicultural que vive en ciudades como Los Ángeles, San Francisco o Nueva York. Se identifican como “art-driven lifestyles”: valoran la diversidad, la expresión artística y la estética visual como forma de activismo o identidad.

Motivaciones:

- Conectar emocionalmente con el mensaje del artista
- Reflejar valores progresistas (inclusión, diversidad, sostenibilidad)
- Apoyar artistas independientes y latinoamericanos

Canales de consumo:

- Ferias emergentes (The Other Art Fair, Superfine LA)
- Pop-ups artísticos y colaboraciones con marcas locales
- Plataformas como Instagram, Behance y Patreon

3. “Tech-Lovers Estéticos”

Tribu de consumidores interesados en tecnología, diseño y visuales digitales. Son seguidores de artistas digitales, animadores o fotógrafos conceptuales. Aprecian las piezas de edición limitada, los procesos digitales y la fusión entre arte y tecnología.

Motivaciones:

- Interés por el diseño visual y el arte digital experimental
- Apoyar a creadores tecnológicos
- Adquirir piezas únicas pero accesibles

Canales de consumo:

- Mercados NFT
- Exposiciones digitales o híbridas
- Redes como Twitter/X y Discord, donde siguen a comunidades artísticas tech

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

El perfil del coleccionista de arte digital impreso en Los Ángeles se caracteriza por un rango de edad que va principalmente de los 30 a los 60 años, con un creciente interés de públicos jóvenes (25-35 años) que comienzan a adquirir impresiones digitales como una forma más accesible de entrar al mundo del coleccionismo.

Estos coleccionistas suelen pertenecer a un nivel socioeconómico medio-alto o alto, lo que les permite acceder a obras en tirajes limitados, ediciones firmadas o impresiones de calidad archivística, aunque sin necesariamente invertir en piezas únicas de alto costo.

Su motivación principal combina la decoración de espacios hogares, oficinas o estudios con la búsqueda de obras que reflejen su identidad personal y sus valores culturales,

además del deseo de apoyar a artistas emergentes locales (Econique.Art, 2024; MyArtBroker, 2024).

En cuanto a los canales de adquisición, se observa una fuerte presencia de las plataformas digitales y redes sociales como Instagram y Pinterest para el descubrimiento de artistas, complementadas con ferias locales, galerías especializadas y servicios de impresión de fine art que ofrecen papeles y materiales de calidad museística (G-Collective, 2024).

Los estilos más demandados incluyen la fotografía urbana, el arte abstracto, ilustraciones digitales minimalistas y pósters contemporáneos, tendencias que coinciden con el auge del mercado de arte impreso, el cual reporta un crecimiento sostenido en coleccionistas de alto patrimonio y en públicos jóvenes interesados en ediciones limitadas (Econique.Art, 2024; Momaa, 2024).

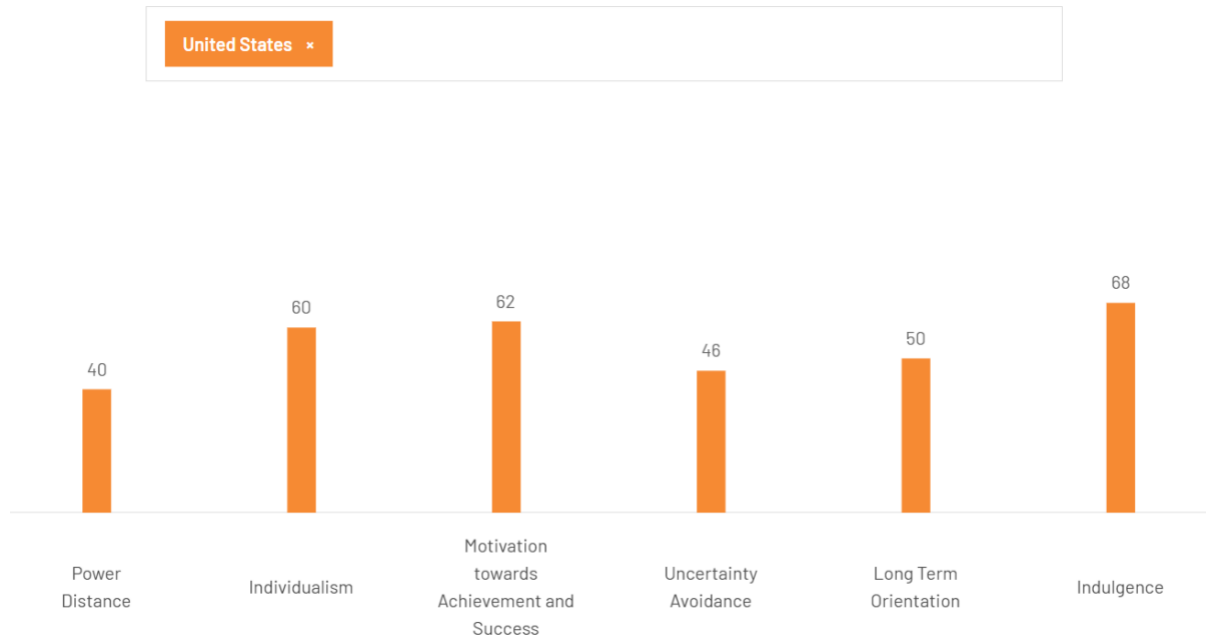
De esta manera, el coleccionista angelino de arte digital impreso combina la tradición de la posesión física con la influencia de la cultura digital, priorizando tanto la estética y la exclusividad moderada como la accesibilidad y la conexión con artistas emergentes.

5. Perfil cultural de país destino (Hofstede).

El modelo de dimensiones creado por el investigador Geert Hofstede nos dice cómo la cultura influye en cómo las personas se comportan dentro de una sociedad. Existen seis dimensiones que Hofstede identificó y estas nos permiten entender cómo las personas se desarrollan en cierto contexto cultural.

Las dimensiones son:

- Distancia de poder
- Individualismo vs. Colectivismo
- Motivación hacia el logro y el éxito.
- Evasión de la incertidumbre
- Orientación a largo plazo vs. corto plazo
- Indulgencia



Grafica 2. (The culture factor group, 2025)

El uso del modelo de dimensiones culturales de Hofstede resulta pertinente para el proyecto de internacionalización del artista Dani Boy, ya que permite comprender las diferencias culturales entre México y el país destino (Estados Unidos), facilitando una estrategia de inserción más sensible y efectiva en el contexto artístico.

A través de dimensiones como la distancia al poder, individualismo, masculinidad, aversión a la incertidumbre y orientación a largo plazo, este modelo nos ayuda a identificar cómo los valores culturales influyen en la forma de comunicarse, negociar y relacionarse dentro del medio del arte.

Aplicar esta escala permite adaptar el discurso artístico y la gestión cultural del proyecto a las expectativas del público, las dinámicas de trabajo en galerías y la estructura profesional del sector en Los Ángeles. En otras palabras, el modelo de Hofstede no solo aporta una base teórica para entender la cultura anfitriona, sino que se convierte en una herramienta práctica para diseñar estrategias de colaboración, promoción y vinculación más empáticas e interculturales, aumentando así las posibilidades de éxito del proceso de internacionalización del artista.

Para Estados Unidos según el modelo en Distancia de poder mide el grado en el que las personas menos poderosas en la sociedad aceptan que se distribuya el poder, para esta dimensión Estados Unidos tiene 40 puntos lo que nos dice que tiene baja distancia de poder. Esto es favorable ya que es más accesible el diálogo o la interacción con las galerías, coleccionistas o en sí el ambiente artístico. También se le da más peso al talento y no a las conexiones que se tengan o a un estatus social.

El Individualismo nos dice como una persona se valora como autónomo, independiente y como se siente en cuestión de la realización personal y se tiene una puntuación de 60 puntos. Lo que hace que se generen grandes oportunidades para destacar en el mercado del arte pero esto exige independencia, autogestión y confianza.

La motivación hacia el logro y el éxito se tiene una puntuación de 62, esta dimensión se refiere a la motivación que tienen las personas en la sociedad. Esto significa que para un artista deberá gestionar su carrera como un proyecto empresarial para que así se pueda medir su impacto y tener reconocimiento, también es importante que se genere una actitud proactiva y segura para llegar al mercado deseado.

La evasión a la incertidumbre nos dice cómo la sociedad se enfrenta a la incertidumbre o lo desconocido, en esta dimensión se tiene una puntuación de 46 punto lo que significa que la sociedad se siente cómoda asumiendo riesgos, lo que para un artista genera un ambiente innovador y perfecto para la experimentación pero al mismo tiempo puede ser un reto ya que puede ser un ambiente inestable.

La dimensión de Orientación a largo plazo vs corto plazo nos dice cómo la sociedad vive sus tradiciones pasadas y cómo planifica su futuro, y con 50 puntos nos dice que está balanceada. Para una artista esto nos dice que encuentra un ambiente equilibrado y adaptable.

La dimensión de la indulgencia nos dice cómo la sociedad valora la libertad personal y todo lo relacionado con el deseo humano, y cuenta con una puntuación alta de 68. Esto es bueno ya que encontrará un público abierto que valorará la creatividad, esto crea un ambiente competitivo.

4. Planeación logística y aduanera de la misión

En este capítulo se explican las implicaciones de realizar una operación de comercio exterior, considerando la participación en una exposición artística en galerías de Los Ángeles, California. Se abordan los conceptos fundamentales necesarios para comprender los pasos que deben seguirse para llevar a cabo este proyecto de manera legal y eficiente.

Una operación aduanera consiste en el conjunto de procedimientos que regulan la entrada y salida de mercancías en un país, bajo la supervisión de las autoridades aduaneras. Las aduanas son entidades gubernamentales encargadas de aplicar estas regulaciones, controlar el tráfico

internacional de bienes y asegurar el cumplimiento de las leyes fiscales y comerciales (Across Logistics, 2024).

Uno de los elementos clave en cualquier operación aduanal es la clasificación arancelaria, también conocida como fracción arancelaria o código HTS (Harmonized Tariff Schedule). Este código numérico permite identificar de manera precisa el tipo de mercancía que se importa o exporta. (Diario del Exportador, 2024).

Una fracción arancelaria es el código numérico que se utiliza para identificar y clasificar las mercancías en el comercio internacional, de acuerdo con el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías (SA). Este código permite determinar los aranceles, regulaciones y requisitos aplicables a cada producto al momento de su importación o exportación. (Secretaría de Economía, 2023)

Su importancia radica en que garantiza la uniformidad en la clasificación de bienes, facilita el control aduanero, y asegura el cumplimiento de tratados comerciales, así como la correcta determinación de impuestos y restricciones. En resumen, una fracción arancelaria es esencial para la gestión eficiente, legal y transparente del comercio exterior.

En este caso, las fotografías y dibujos digitales, aunque son considerados obras de arte, serán tratados como mercancías para efectos del comercio exterior. Esto implica que su traslado internacional debe cumplir con los requisitos aduaneros correspondientes, incluyendo la correcta clasificación arancelaria, el pago de contribuciones y el cumplimiento de regulaciones específicas.

Por parte de México:

Clasificación arancelaria con NICO: 9702.90.99.00 (Mex)

Sección:	XXI	Objetos de arte o colección y antigüedades
Capítulo:	97	Objetos de arte o colección y antigüedades
Partida:	9702	Grabados, estampas y litografías, originales.
SubPartida:	970290	- Los demás.
Fracción:	97029099	Los demás.
▼ NICO (Dar clic)		
	9702909900	Los demás.

* **Números de Identificación Comercial**

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

Ilustración 19. Ley General de Importacion y exportacion capitulo 97

Por parte de Estados Unidos:

HTS 9702.90.00.00 (USA)



U.S. Customs and Border Protection
Securing America's Borders

CUSTOMS RULINGS ONLINE SEARCH SYSTEM (CROSS)

Search

9702.90.00

No documents matched your query

Ilustración 20. Customs Rulings

9702		Original engravings, prints and lithographs:				
9702.10.00	00	Of an age exceeding 100 years	No.	Free 1./		Free 1./
9702.90.00	00	Other	No.	Free 1./		Free 1./
9703		Original sculptures and statuary, in any material:				
9703.10.00	00	Of an age exceeding 100 years	No.	Free 1./		Free 1./
9703.90.00	00	Other	No.	Free 1./		Free 1./

Tabla 4. Regulaciones del HTS

"Free 1/ HTS" likely refers to a product's classification within the Harmonized Tariff Schedule (HTS) that is subject to a "Column 1" Most Favored Nation (MFN) duty rate of "free" (i.e., 0% duty). The HTS is a U.S. system of product codes used by customs to determine duties on imports, and "Column 1" refers to the duty rate for most countries under trade agreements. Therefore, "Free 1/ HTS" means the item has a zero duty rate under the standard HTS system. 

Ilustración 21. Definición de “free” en el HTS

El sistema HTS está basado en el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías desarrollado por la Organización Mundial de Aduanas (OMA). Este sistema se compone de códigos de seis a diez dígitos que reflejan la categoría, partida, subpartida y especificaciones nacionales del producto. Una clasificación incorrecta puede generar sanciones, retrasos o incluso la denegación de entrada de la mercancía (CJ Aduanero, 2024).

Para clasificar correctamente las obras digitales que se presentarán en la exposición, es necesario contar con una descripción técnica detallada del producto, su composición, uso principal y presentación física. Además, se recomienda consultar la nomenclatura oficial del Sistema Armonizado y los aranceles nacionales del país de destino para verificar el código HTS correspondiente.

Una vez definida la fracción arancelaria, se establece la operación de comercio exterior correspondiente, que en este proyecto implica la exportación de mercancía desde México hacia Estados Unidos. Para regular esta transacción, es fundamental seleccionar el INCOTERM adecuado. Según la Cámara de Comercio Internacional (2020), los INCOTERMS son “reglas estandarizadas que definen responsabilidades entre comprador y vendedor en una operación internacional, como entrega, seguros, transporte y riesgos”.

Los Incoterms (Términos Internacionales de Comercio) son reglas establecidas por la Cámara de Comercio Internacional (CCI) que definen las responsabilidades del comprador y del vendedor en una operación de comercio internacional. Especifican quién asume los costos, riesgos y trámites en cada etapa del envío.

Ejemplos:

EXW (Ex Works / En fábrica): El vendedor entrega la mercancía en su establecimiento, y el comprador asume todos los costos y riesgos desde ese punto.

Ejemplo: un productor en Guadalajara pone las cajas de jitomate en su bodega, y el comprador en Japón se encarga del transporte, seguro y aduanas.

CIF (Cost, Insurance and Freight / Costo, Seguro y Flete): El vendedor paga el transporte y el seguro hasta el puerto de destino, pero el riesgo se transfiere al comprador cuando la mercancía se carga en el barco.

Ejemplo: el exportador mexicano envía jitomates al puerto de Yokohama y paga el flete y el seguro, pero el riesgo pasa al comprador cuando el barco zarpa.

DDP (Delivered Duty Paid / Entregado con Derechos Pagados): El vendedor asume todos los costos y riesgos hasta que la mercancía llega al destino final, incluyendo aduanas y aranceles.

Ejemplo: el vendedor entrega los jitomates directamente en el almacén del comprador en Tokio, habiendo pagado todos los impuestos y trámites de importación.

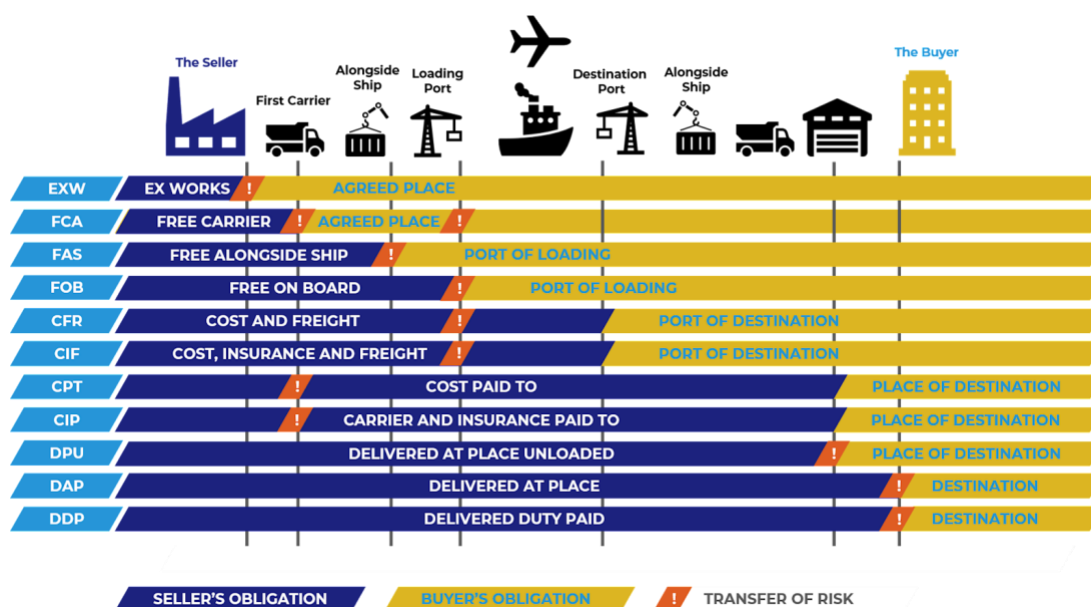


Ilustración 22. Tabla de incoterms

Considerando la seguridad del artista y la minimización de riesgos, especialmente cuando no se cuenta con experiencia en comercio exterior, se recomienda utilizar el INCOTERM DDP (Delivered Duty Paid). Este término establece que el vendedor asume todos los costos y

responsabilidades hasta que la mercancía llega al destino final, incluyendo transporte, seguros, trámites aduanales y pago de impuestos en el país receptor (ICC, 2020).

Esta opción resulta práctica para el comprador, ya que permite una cotización integral y evita posibles sorpresas económicas o logísticas. Es importante señalar que el agente de carga no tiene la obligación de cumplir con las regulaciones aplicables, aunque sí puede orientar a la empresa sobre los requisitos necesarios en caso de que existan. En teoría, de acuerdo con la FA, no existe ninguna regulación que deba cumplirse ni en México ni en Estados Unidos para este tipo de exportación.

La sugerencia nos da garantía para que sus obras lleguen a las galerías en Los Ángeles sin complicaciones. Para facilitar el proceso, se recomienda contratar los servicios de un freight forwarder, también conocido como agente de carga. Este intermediario especializado se encarga de coordinar el transporte internacional, gestionar la documentación aduanal, y asegurar el cumplimiento de las regulaciones tanto en México como en Estados Unidos (TIBA México, 2024). El uso de un forwarder no solo ahorra tiempo, sino que también reduce el margen de error en operaciones complejas.

En este proceso participan tres actores principales: el agente aduanal (A.A.), responsable de los trámites ante las autoridades aduaneras; la empresa transportista, encargada del traslado físico de la mercancía; y la aseguradora, que brinda protección frente a posibles daños o pérdidas durante el envío. Un freight forwarder puede ofrecer los tres servicios de manera integrada, lo que permite una comunicación más eficiente y una mejor coordinación a lo largo de toda la cadena logística.

Restricciones no arancelarias:

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) ;**

Ilustración 23. Caarem Siicex Regulaciones no arancelarias

Para la exportación, debemos prestar atención a las siguientes regulaciones no arancelarias. Las que serán de nuestro interés, descartando a Corea del Norte como destino, son las regulaciones del INAH y del INBAL.

Como observamos en la figura anterior, al tratarse de una obra del siglo XXI, no se encuentra sujeta a las regulaciones listadas. De igual manera, queda fuera de las disposiciones del INBAL al no corresponder a ninguno de los artistas incluidos en sus listas de protección o regulación.

ARTICULO 35.- Son monumentos históricos los bienes vinculados con la historia de la nación, a partir del establecimiento de la cultura hispánica en el país, en los términos de la declaratoria respectiva o por determinación de la Ley.

Ilustración 20. Artículo 35 de la ley de monumentos históricos y patrimonio cultural

1. Régimen de exportación temporal: características, requisitos y escenarios supuestos.
Un régimen de exportación se refiere a los términos bajo los cuales una mercancía sale de su país de origen hacia un destino internacional, así como los procesos legales y administrativos que acompañan dicha operación. Estos regímenes determinan las condiciones fiscales, aduaneras y logísticas que deben cumplirse para que la mercancía pueda ser exportada correctamente.

En el primer supuesto, se puede optar por una exportación definitiva, que implica que las mercancías salen del país sin intención de retorno. Bajo este régimen, se pagan los impuestos correspondientes al comercio exterior, y la mercancía se nacionaliza en el país de destino. Este escenario es viable si todas las obras de arte (fotografías y dibujos digitales) se venden durante la exposición en Los Ángeles, ya que no habría necesidad de retornarlas.

Sin embargo, si existe la posibilidad de que algunas obras no se vendan y deban regresar a México, este régimen podría no ser el más adecuado. En ese caso, se recomienda considerar un régimen de exportación temporal, el cual permite enviar mercancías al extranjero por un periodo determinado sin que se nacionalicen, siempre que se cumplan ciertos requisitos y se garantice su retorno al país de origen (SAT, 2024).

Cuando se trata de una exportación temporal, como la que proponemos para el caso de Dani Boy, es fundamental presentar un conjunto de documentos que garanticen el movimiento internacional de las obras y su retorno al país de origen. Para ello, los requisitos pueden organizarse en tres categorías principales:

1. Documentos requeridos por el artículo 36-A de la Ley Aduanera
Estos documentos forman parte del pedimento y son obligatorios para acreditar la operación ante la autoridad:

- Factura comercial, que debe incluir una descripción detallada de cada obra: técnica, dimensiones, valor estimado y autoría.
- Lista de empaque, donde se especifique el contenido, el tipo de embalaje y la relación pieza por pieza.
- Clasificación arancelaria (HTS/HS Code) que permite identificar la mercancía y determinar las contribuciones aplicables, aun cuando sea un régimen temporal.
- Documento de transporte, emitido por la empresa que traslada las obras.

2. Documentos complementarios de la operación
Estos no siempre son obligatorios, pero fortalecen el expediente, reducen riesgos de

retención y dan claridad a la autoridad aduanera:

- Avalúo o estimación de valor, especialmente útil en el caso de obras de arte para justificar el valor declarado en factura.
- Dictamen técnico o ficha técnica de la obra, que respalde la información artística y material de cada pieza.
- Seguro de transporte, que cubra riesgos durante tránsito y manipulación.
- Carta responsiva del artista, indicando que la exportación es temporal y que las obras regresarán a México.
- Aviso de exportación temporal ante VUCEM, obligatorio si las obras tienen valor cultural, histórico o están sujetas a revisión del INAH o la Secretaría de Cultura.

3. Documentos legales para dar de alta al artista en la operación
Estos documentos acreditan la identidad y representación del artista como propietario de las obras:

- Identificación oficial del artista.
- Registro Federal de Contribuyentes (RFC) o, en caso de no contar con actividad empresarial, constancia de situación fiscal correspondiente.
- Comprobantes que acrediten la autoría, como certificados, contratos de venta previos o documentación que pruebe la propiedad intelectual.
- Poder o autorización, si la representación ante aduanas la realiza un tercero o un agente aduanal en nombre del artista.

En caso de que las obras no se vendan y deban regresar a México, se inicia el proceso de retorno. Para ello, se debe presentar el aviso de importación de obras artísticas ante INBAL que es un aviso de importación de obras artísticas que de acuerdo con el art 44 de la Ley Federal sobre Monumentos y Zonas Arqueológicas, Artísticas e Históricas que se presenta para asegurar que no es patrimonio cultural protegido, junto con la declaración de retorno, que acredita que las piezas fueron exportadas temporalmente. Es indispensable conservar el comprobante de exportación original (pedimento), ya que este documento evita la doble tributación y facilita el trámite de retorno. También se

recomienda contar con un manifiesto de propiedad que certifique la autoría y pertenencia de las obras, así como fotografías identificadoras numeradas que permitan a las autoridades aduaneras verificar que se trata de las mismas piezas que salieron del país.

Este conjunto de trámites y documentos asegura que la operación se realice conforme a la ley, protegiendo tanto al artista como a las obras en tránsito. La asesoría de un especialista en comercio exterior puede ser clave para evitar errores y garantizar una gestión eficiente.

Los tres escenarios que se podrían dar a continuación

1. **Escenario 1: Exportación definitiva de obras enmarcadas**

Este escenario contempla la exportación definitiva de las obras físicas enmarcadas para su exhibición en el extranjero. Aunque la operación se encuentra en una tasa gravable del 0%, es indispensable considerar todos los costos logísticos y fiscales que acompañan el proceso:

- **Empaque y embalaje especializado:** se requiere un embalaje de alta resistencia que proteja las piezas contra golpes, vibraciones y cambios de humedad durante el transporte internacional. Esto incluye cajas de madera o cartón reforzado, esquineros, material acolchado y protección contra polvo.
- **Transporte internacional:** el envío debe realizarse mediante un operador logístico especializado en obras de arte, con seguros de cobertura amplia que protejan contra pérdida o daño.
- **Trámites aduanales:** tanto en México como en el país destino, se deben cubrir los costos de gestión documental, inspecciones y liberación de la mercancía.
- **IVA acreditable en México:** aunque la exportación está en tasa 0%, los servicios logísticos contratados en México sí generan IVA, que debe contabilizarse.

Además, pueden surgir gastos adicionales como almacenaje temporal en bodegas, seguros específicos de obra de arte o requerimientos técnicos del país destino (por ejemplo, certificados de autenticidad o permisos culturales).

Si las obras se venden en el extranjero, el proceso se simplifica: no es necesario realizar un cambio de régimen, y el único impuesto aplicable sería el impuesto local sobre la venta, gestionado directamente por la galería anfitriona. Sin embargo, si se desea retornar alguna obra a México, se deberá realizar una

importación definitiva, lo que implica cubrir los gastos aduanales correspondientes. Aunque no se generaría IGI por tratarse de obra de arte, sí se incurriría en costos logísticos y administrativos por el reingreso.



Ilustración 24. Proceso de exportación definitiva

2. Escenario 2: Exportación con retorno (importación temporal)

Este modelo considera la exportación temporal de las obras bajo un esquema de retorno garantizado. Es decir, las piezas se envían al extranjero con la posibilidad de regresar a México si no se concretan ventas.

Las ventajas de este escenario incluyen:

- Tasa 0% en la exportación, como en el caso anterior.

- Retorno sin costos aduanales adicionales, ya que está contemplado en la cotización inicial.
- IVA aplicable únicamente a los servicios logísticos contratados en México.

Este enfoque es ideal cuando se desea mantener la propiedad de las obras, permitiendo su exhibición sin comprometer su permanencia en el extranjero. Además, evita la necesidad de realizar una importación definitiva en caso de retorno, lo que reduce riesgos y costos.



Ilustración 25. Proceso exportación temporal

3. Escenario 3: Producción local en destino (arte digital)

Este escenario aprovecha la naturaleza digital de las obras para eliminar los costos logísticos iniciales.

Al optar por imprimir directamente en el país destino (por ejemplo, Estados Unidos), se evita:

- El uso de empaque especializado.
- El transporte internacional y sus emisiones.

- Los trámites aduanales de exportación.

Esto no solo simplifica la operación, sino que también reduce la huella de carbono, al eliminar el uso de combustibles fósiles y materiales de embalaje.

Sin embargo, este modelo presenta desafíos importantes:

- Puede resultar costoso imprimir y enmarcar en el extranjero con la misma calidad que el artista acostumbra en México.
- Si se desea retornar alguna obra impresa, se deberá realizar una importación definitiva, lo que implica nuevos trámites y costos, especialmente si la obra incluye elementos físicos como marcos, vidrio o materiales especiales.

Este enfoque es útil cuando se prioriza la eficiencia operativa y la sostenibilidad, pero requiere una evaluación cuidadosa de los estándares de calidad y los costos en destino.

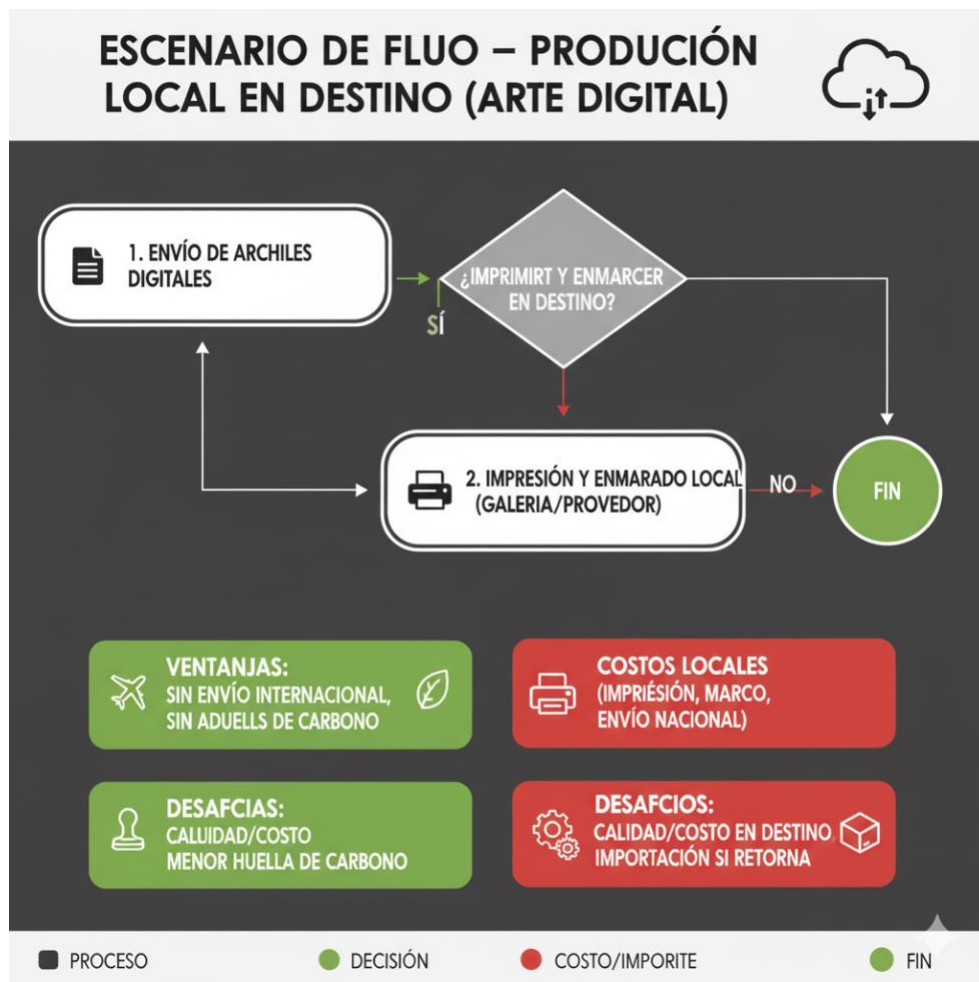


Ilustración 26. Proceso de impresión en destino

Seguros de transportación: ida y vuelta.

En cuestión de seguros de la transacción se calcula dependiendo el valor de la mercancía

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

En este apartado se detallan los costos asociados a los escenarios operativos descritos en el capítulo anterior. Las cifras fueron cotizadas con el agente logístico internacional OEC Group, especializado en transporte de obras de arte. Es importante señalar que estos valores corresponden a un escenario real, pero están sujetos a variaciones debido a la volatilidad del mercado estadounidense, el cual atraviesa actualmente una etapa de ajustes políticos y regulatorios que han impactado directamente en las tarifas de transporte y servicios aduanales.

La presente cotización contempla todos los costos estándar de operación aérea para el volumen seleccionado, correspondiente a las piezas que el artista planea trasladar para su exposición en diversas galerías de Los Ángeles, California. Se incluyen conceptos como embalaje especializado, seguros, trámites aduanales en ambos países, flete internacional, recolección en origen y entrega final en destino, asegurando una cobertura integral para el traslado seguro y eficiente de las obras.

Cotizaciones DannyBoy					
Datos generales de las obras llevar a Los Angeles					
Cantidad	15	unidades	Peso unitario	0.95 kg	Modalidad
Medidas			Valor x unidad	\$6,000 MXN	Aereo
Largo	38	cm	Valor total	\$90,000 MXN	Tipo de cambio
Ancho	45	cm	Peso neto	14.25 kg	18.41
Alto / Profundidad	3	cm	Peso Volumen	12.825 kg/cm3	MXN
OEC GROUP					
ACONDICIONAMIENTO					
& EMBALAJE:	\$	200.0	usd	Total	\$ 2,239 usd
CUSTOMS MEX	\$	260	usd		\$ 41,218 MXN
CUSTOMS USA	\$	235	usd	Costo unit	\$ 2,748 MXN
EIN Number rental	\$	217	usd		
Seguro	\$	244	usd		
INTL FREIGHT EXP	\$	203	usd		
Recolección en origen		75	usd		
ISC (Import service charge)	\$	226	usd		
Entrega Dock to dock	\$	225.18	usd		
INTL FREIGHT IMP	\$	353	usd	Tiempo en 1 a 3	dias
Retorno					
ACONDICIONAMIENTO					
& EMBALAJE:	\$	260	usd	Total	\$ 2,380 usd
CUSTOMS MEX	\$	260	usd		\$ 43,821 MXN
CUSTOMS USA	\$	235	usd	Costo unit	\$ 2,921 MXN
EIN Number rental	\$	217	usd		
Seguro	\$	244	usd		
INTL FREIGHT EXP	\$	203	usd		
Recolección en origen	\$	75	usd		
ISC (Import service charge)	\$	226	usd		
Entrega Dock to dock	\$	250	usd		
INTL FREIGHT IMP	\$	410	usd	Tiempo en 1 a 3	dias

oct-20

Ilustración 27. Costos de transportación de obras de México a Estados Unidos

También por motivos de comparación se cotizo con otro forwarder para hacer una comparación de costos este es de los costos a continuación sin embargo los costos que se mencionan no engloban todos

I

SERVICIO AÉREO

Origen	Destino	Ruta	Tarifa	Moneda	Por	TT	Aerolínea	TOTAL
GUADALAJARA AIRPORT / GDL	LOS ANGELES / LAX	GDL-LAX	140.00	USD	KG/CW	1	AEROVIAS EMPRESA DE CARGO S.A. DE C.V.	\$140.00

TOTAL C/ VAT 4%: 145.60 USD

PIEZAS

Descripción de mercancía	# Piezas	Largo	Ancho	Alto	GW Total
PAINTINGS	15	0.45	0.38	0.03	4.00 kg

Total de Peso Cargable: 45.00 (MIN)
Pesos y dimensiones expresados en kilogramos/metros

SERVICIOS ADICIONALES

Tipo de servicio	Cargo en	Descripción	Por	Tarifa	Moneda	IVA
AIR SPECIFIC	ORIGIN	AWB	MAWB	85.00	USD	SI
		ADMINISTRATION FEE	MAWB	50.00	USD	SI
		FREIGHT INSURANCE	MAWB	120.00	USD	SI
		CUSTOMS AGENT	MAWB	320.00	USD	SI
		ADDITIONAL CHARGES*	SHIPMENT	150.00	USD	SI
AIR SPECIFIC	DESTINATION	CUSTOMS AGENT	SHIPMENT	150.00	USD	NO

Imagen 28. Costos de transportación de obras de México a Estados Unidos Henco forwarder

Cuando un artista envía sus obras de México a Estados Unidos para una exposición, debe cubrir varios gastos logísticos. Primero está el embalaje especializado, que asegura que las piezas lleguen sin daños. Luego vienen los trámites aduanales en México y en Estados Unidos, que son necesarios para que las obras puedan salir de un país y entrar al otro de manera legal.

También se requiere un número fiscal temporal (EIN) en Estados Unidos si el artista no tiene registro propio, lo cual genera un costo adicional. El seguro de transporte protege el valor declarado de las obras contra pérdida, robo o daño. Además, existen cargos por la recolección en origen, el manejo en bodegas y el flete aéreo internacional, que es el costo principal del traslado. Finalmente, se suman los gastos de entrega en destino, que aseguran que las obras lleguen directamente a la galería o espacio de exhibición.

En el retorno de las piezas, los costos son similares, aunque algunos rubros pueden variar, como el embalaje y el flete aéreo, que suelen ajustarse según las condiciones del mercado. En total, tanto el envío como el retorno representan una inversión significativa, pero necesaria para garantizar que las obras lleguen en buen estado y con todos los requisitos legales cumplidos.

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

La internacionalización de las obras de arte temporales requiere una cuidadosa planificación de la cadena de suministro, teniendo en cuenta elementos clave como la documentación, el transporte, los seguros, la gestión aduanera, la logística inversa y la coordinación con proveedores y socios logísticos. En una operación normal, el exportador es responsable de preparar los documentos de exportación, permisos de tránsito y seguros en el lugar de entrega acordado, mientras que el importador se encarga de los derechos de aduana, impuestos y de recibir la mercancía en el país de destino (Dorge y Jones 2004). El transporte especializado es fundamental para proteger la obra de arte de vibraciones, humedad o cambios de temperatura, y coordinar la devolución de la obra muchas veces es responsabilidad del comprador o destinatario. Otros elementos clave incluyen la planificación de rutas y tiempos de transporte, el manejo de inventario temporal, el monitoreo de condiciones ambientales durante el traslado y la selección de aseguradoras y transportistas confiables.

Por otro lado, si se utiliza el Incoterm DDP (Delivered Duty Paid), el exportador asume toda la responsabilidad de la operación hasta la entrega final en el país de destino. Esto incluye gestionar y pagar todos los impuestos, aranceles, tasas y seguros, así como coordinar la logística local y el transporte especializado en el país importador. Si bien esto proporciona un mayor control sobre la integridad del trabajo durante todo el proceso y simplifica las operaciones para el comprador, también aumenta en gran medida la exposición financiera y legal del exportador. Errores en la documentación, fallas en la coordinación de transporte o retrasos aduaneros pueden dar lugar a sanciones, decomisos o costes adicionales que deberán ser asumidos íntegramente por el exportador.

Los riesgos de la cadena de suministro también varían según la modalidad. En la práctica normal, los daños a las obras, los retrasos aduaneros o los costes imprevistos afectan principalmente al comprador, mientras que en el DDP estos riesgos recaen enteramente en el exportador. La gestión de seguros, la trazabilidad de la obra, la logística de retorno y la comunicación constante con socios logísticos se convierten en responsabilidades críticas, ya que cualquier falla puede afectar tanto la integridad del trabajo como la reputación del exportador en el mercado internacional. Mientras que una operación normal permite compartir riesgos y costos entre el exportador y el importador, la modalidad DDP transfiere casi toda la responsabilidad al exportador, aumentando la complejidad, la planificación requerida y los costos asociados. Sin embargo, esta modalidad puede resultar beneficiosa a la hora de

ofrecer un servicio llave en mano al cliente, asegurando que el trabajo se realiza en óptimas condiciones y fomentando futuras relaciones comerciales internacionales. (El ICOM 2025)

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

El embalaje y embalaje de las obras de arte temporales es un elemento esencial en la cadena de suministro, no sólo para proteger la obra, sino también para determinar los costes de exportación. Hay tres factores principales a considerar al calcular los costos de embalaje: peso, volumen y material. **Peso:** El peso total del paquete tiene un impacto directo en los costos de transporte, especialmente cuando se utiliza el transporte aéreo, donde los precios se calculan en base al peso volumétrico o real, el que sea mayor. El embalaje pesado puede aumentar significativamente los costos de envío y manipulación. Por ello se busca el equilibrio entre resistencia y ligereza, utilizando materiales que protejan la obra sin añadir peso innecesario (Aliat Universidades 2012).

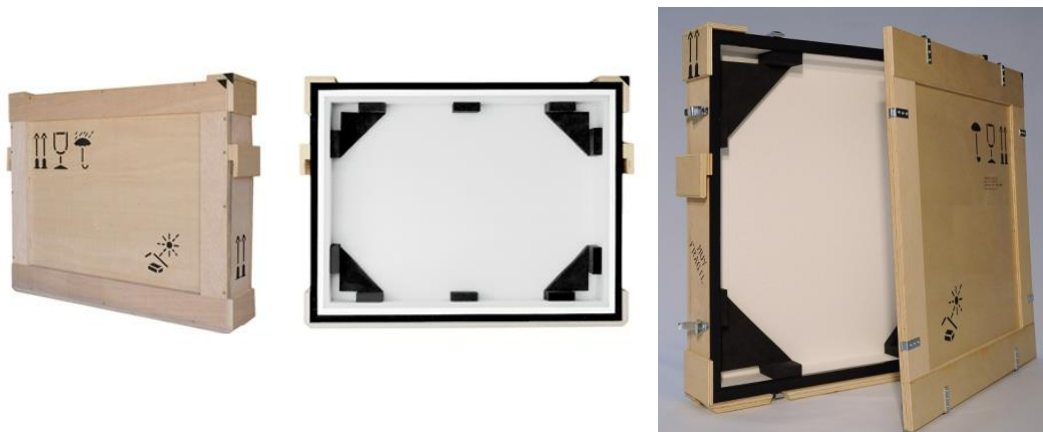
Volumen: el tamaño de los paquetes afecta los costos de envío y almacenamiento, ya que los transportistas generalmente cobran según el espacio ocupado. Los trabajos grandes requieren cajas o contenedores que brinden la máxima protección sin crear demasiado volumen. En algunos casos se utilizan embalajes modulares o plegables para optimizar el espacio, especialmente en transporte combinado o contenedores compartidos. **Material:** La elección del material de embalaje determina tanto la protección como el precio. Materiales como contrachapado, cartón reforzado, espuma de polietileno, burbujas o moldes interiores se eligen en función de la fragilidad y sensibilidad de la obra. Además de la protección contra golpes, humedad o cambios de temperatura, el material puede afectar el peso y el volumen, creando un equilibrio que incide directamente en el coste final del transporte y del seguro. (Solística 2022)

Finalmente, el coste del embalaje debe incluir no sólo el material, sino también la mano de obra de montaje y fijación de la obra, equipos de vigilancia ambiental (si los hubiera) y marcas o marcajes especiales. Un embalaje bien planificado garantiza la integridad del trabajo, reduce los riesgos durante el transporte y las aduanas y permite un cálculo preciso de los costos logísticos en operación normal o según Incoterms, como el DDP.

Mientras que una operación normal permite compartir riesgos y costos entre el exportador y el importador, la modalidad DDP transfiere casi toda la responsabilidad al exportador, aumentando la complejidad, la planificación requerida y los costos asociados. Sin embargo, esta modalidad puede

resultar beneficiosa a la hora de ofrecer un servicio llave en mano al cliente, asegurando que el trabajo se realiza en óptimas condiciones y fomentando futuras relaciones comerciales internacionales. (BasC Pichincha 2025)

En el embalaje y transporte de obras de arte temporales existen principalmente dos modalidades, cada una con implicaciones diferentes para la logística, costos y riesgos. La primera consiste en enviar la obra ya enmarcada y lista para exhibirse. En este caso, el embalaje debe ser mucho más robusto, ya que el marco agrega peso y volumen adicional, aumentando la complejidad del transporte y la probabilidad de daños por golpes o vibraciones. Es necesario utilizar materiales resistentes, como cajas de madera reforzada y protección interna con espuma o moldes antishock, así como sistemas de monitoreo de humedad y temperatura para garantizar la integridad de la obra durante todo el traslado. Adicionalmente, cuando el embalaje contiene aglomerados o componentes de madera, este debe estar sellado y certificado bajo la norma internacional IPPC (ISPM 15), requisito obligatorio para su ingreso a Estados Unidos. Esta modalidad permite que la obra se exhiba inmediatamente al llegar al destino, pero incrementa los costos de transporte y seguro debido a la mayor fragilidad y peso del paquete.



Ilustraciones 29, 30 y 31. Embalaje para productos enmarcados

La segunda modalidad consiste en enviar solamente la impresión profesional, sin marco, de manera que el embalaje sea más compacto y liviano. Este método reduce significativamente el volumen y el peso, lo que disminuye los costos de transporte y facilita la manipulación. Sin embargo, requiere que la obra sea enmarcada o montada en el país de destino antes de su exhibición, lo que implica coordinar con proveedores locales y asegurar que el proceso se realice bajo estándares de calidad y conservación adecuados. Aunque esta opción disminuye los riesgos durante el transporte, aumenta la necesidad de

planificación logística adicional para la exhibición final y puede generar retrasos si no se organiza correctamente.



Ilustración 32. Caja para envíos aéreos con marco

La elección entre enviar la obra lista para display o para enmarcar en destino depende de un balance entre costos, riesgos de transporte, tiempo de exhibición y recursos disponibles para el montaje en el país receptor. Ambas opciones requieren una planificación cuidadosa de la cadena de suministro, incluyendo embalaje especializado, seguros, logística de transporte y gestión aduanera.

La elección entre enviar la obra lista para display o para enmarcar en destino depende de un balance entre costos, riesgos de transporte, tiempo de exhibición y recursos disponibles para el montaje en el país receptor. En nuestro caso, hemos decidido enviar la obra ya enmarcada y lista para su exhibición, con el objetivo de reducir los riesgos de contingencia y minimizar la posibilidad de que se dañe durante el montaje en el país destino. Esta decisión implica un embalaje especializado y robusto, seguros adecuados, logística de transporte cuidadosamente planificada y una gestión aduanera precisa, garantizando que la obra llegue en óptimas condiciones y pueda exhibirse inmediatamente al llegar al destino.

5. Evaluación de riesgos operativos y plan de contingencia.

Evaluación de riesgos operativos y plan de contingencia para exportación temporal

Riesgos operativos:

1. Daños físicos a la obra durante el transporte
 - Golpes, vibraciones o manipulación inadecuada en aeropuertos.
 - Impacto: Daño parcial o total, pérdida de valor estético y económico, retrasos en la exhibición.
2. Condiciones ambientales adversas
 - Cambios de temperatura, humedad elevada o baja, exposición a luz intensa.
 - Impacto: Degradación de materiales, deformaciones o deterioro irreversible.
3. Retrasos en aduanas o transporte
 - Documentación incompleta, inspecciones adicionales, congestión en aeropuertos.
 - Impacto: Entrega tardía para la exhibición, incremento en costos de almacenamiento temporal.
4. Pérdida o extravío de la obra
 - Error del transportista, manipulación incorrecta, pérdida de etiquetas o documentación.
 - Impacto: Imposibilidad de exhibir la obra, pérdida financiera y reputacional.
5. Incidentes durante carga y descarga
 - Caídas, golpes, uso inadecuado de equipos de manipulación.
 - Impacto: Daño físico a la obra, lesiones al personal.
6. Problemas con la modalidad DDP
 - El exportador asume toda la responsabilidad hasta la entrega final, incluyendo impuestos y despacho aduanero.
 - Impacto: Riesgo financiero elevado si surgen imprevistos, como retrasos, inspecciones o costos adicionales en destino.

Plan de contingencia:

1. Protección física y ambiental

- Transporte especializado con embalaje reforzado, sensores de humedad y temperatura.
- Supervisión del personal durante carga y descarga.
- Capacitación en manejo de obras frágiles.

2. Documentación y aduanas

- Preparación completa de permisos de exportación, facturas, certificados de autenticidad y de origen.
- Coordinación con agentes aduanales confiables en Estados Unidos.
- Comunicación constante con aeropuerto y galería de destino.

3. Seguros

- Cobertura total para daño, pérdida o robo durante transporte, aduanas y manipulación.
- Incluir cobertura de reimpresión en caso de pérdida o daño, si la aseguradora lo permite.

4. Logística DDP

- Presupuesto de contingencia para cubrir impuestos, aranceles o costos imprevistos en destino.
- Consultoría legal y logística en destino para anticipar posibles conflictos aduanales.

5. Impresión y enmarcado en destino (arte digital)

- Preseleccionar proveedores confiables en Los Ángeles:
 - Los Angeles Print Shop: impresiones de gran formato y calidad de museo (<https://printshop.la>)
 - Harmony Color / Giclée Printing: impresión giclée en papeles finos o lienzo (<https://gicleeharmonycolor.com>)

- Belle Arte: enmarcado a medida y de alta calidad (<https://bellearte.org>)
- The FrameStore: enmarcado de museo y coleccionables (<https://www.customframestore.com>)
- Mantener archivos digitales listos en alta resolución (TIFF, JPEG) y coordinar cotizaciones y tiempos con los proveedores antes del envío.
- Incluir un procedimiento de validación de color, tamaño y acabado antes de exhibición.
- Presupuesto asignado para impresión y enmarcado locales como respaldo en caso de daños o retrasos.

6. Plan operativo general

- Uso de embalaje especializado, seguros completos y logística de transporte cuidadosamente planificada.
- Monitoreo ambiental y trazabilidad del paquete en todo momento.
- Coordinación con galería o socio logístico en destino para asegurar que la obra llegue lista para exhibirse.

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

La estrategia propuesta para optimizar la cadena logística y reducir los costos en la importación temporal de obras de arte se centra en tres ejes fundamentales. En primer lugar, se plantea la impresión directa de ciertas piezas en Los Ángeles, lo que permite evitar traslados internacionales innecesarios y disminuir tanto los gastos de transporte como la huella de carbono asociada. En segundo lugar, para aquellas obras que sí requieran traslado físico, se sugiere recurrir a aerolíneas de bajo costo, una alternativa que mantiene la eficiencia del envío pero con tarifas más competitivas que las ofrecidas por aerolíneas tradicionales. Finalmente, se incorpora el uso de embalajes reutilizables, diseñados para proteger las piezas durante el transporte y que, además, pueden ser retornados junto con parte de las obras o aprovechados en el momento de la venta, convirtiéndose en un recurso logístico y comercial que aporta valor añadido.

Esta combinación de medidas no solo contribuye a la reducción de costos operativos, sino que también fortalece el compromiso con la sostenibilidad ambiental, proyectando una imagen responsable y moderna de la institución encargada de la gestión y exhibición de las obras.

2. Propuesta de valor agregado internacional (producto).

Este capítulo explora cómo construir un valor agregado internacional para el proyecto artístico de Dany Boy, entendiendo este valor como un conjunto de recursos que le permitan posicionarse con mayor fuerza dentro del ámbito global del arte contemporáneo.

La propuesta considera varios frentes: desde el desarrollo de un portafolio profesional y un catálogo de obra cuidadosamente seleccionado, hasta la redacción de un artist statement más preciso y documentos que respaldan su trayectoria, como cartas de especialistas o certificados de autenticidad. Todos estos materiales buscan presentar a Dany Boy como un artista con una visión clara, un discurso sólido y una producción consistente.

1. Carpeta de la obra (bilingüe).

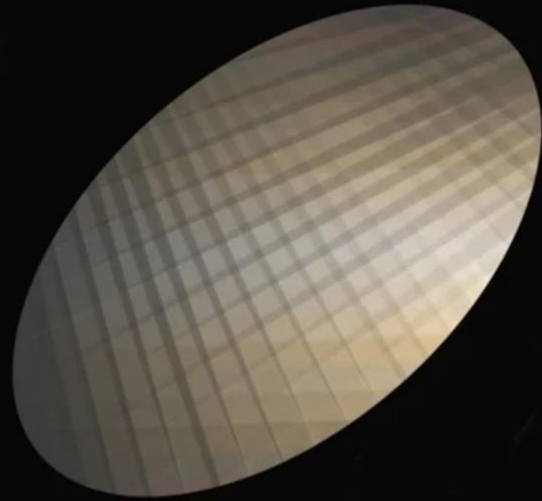
Este portafolio reúne una selección del trabajo de Dany Boy, artista visual que experimenta con el dibujo, la fotografía y la forma para construir imágenes que vibran entre lo emocional y lo arquitectónico. Su obra parte de la observación del color, la luz y el espacio, transformando lo cotidiano en paisajes visuales llenos de ritmo y sensibilidad.

Esta selección acompaña su participación en la ruta de galerías en Los Ángeles, donde busca compartir su trabajo con nuevas audiencias, generar conversaciones con otros artistas y conectar con la energía creativa del entorno.

Las piezas elegidas reflejan una práctica honesta, intuitiva y en constante movimiento. A través de ellas, Dany Boy invita a mirar desde la emoción y a redescubrir la belleza que se esconde en los detalles y en la materia misma de la imagen.

DANYBOY

DANIEL CHÁVEZ



SEMBLANZA

Daniel Chávez, conocido artísticamente como Dany Boy, explora el arte desde la intersección entre la pintura, el dibujo y la fotografía, siempre con un enfoque en la experimentación visual. Desde niño mostró una fascinación por los colores, las formas y la arquitectura, combinando esa sensibilidad con su formación en arquitectura y su amor por la música. Sus viajes por distintos países le han permitido captar paletas, luces y atmósferas únicas, que transforma en obras que buscan conectar con la emoción y la percepción del espectador. Con un estilo propio y multidisciplinario, Dany Boy construye un lenguaje artístico contemporáneo que combina lo estético con lo conceptual, generando experiencias visuales que invitan a la contemplación y la introspección.

STATEMENT

Soy Dany Boy, un viajero de colores y formas, un testigo de lo que la luz y la percepción dejan en la memoria. Mi obra es un diario visual que captura instantes, entornos y emociones que se escapan del tiempo: Edificios, atardeceres, calles y cielos se transforman en trazos y paletas que hablan de mi obsesión por la armonía y la proporción.

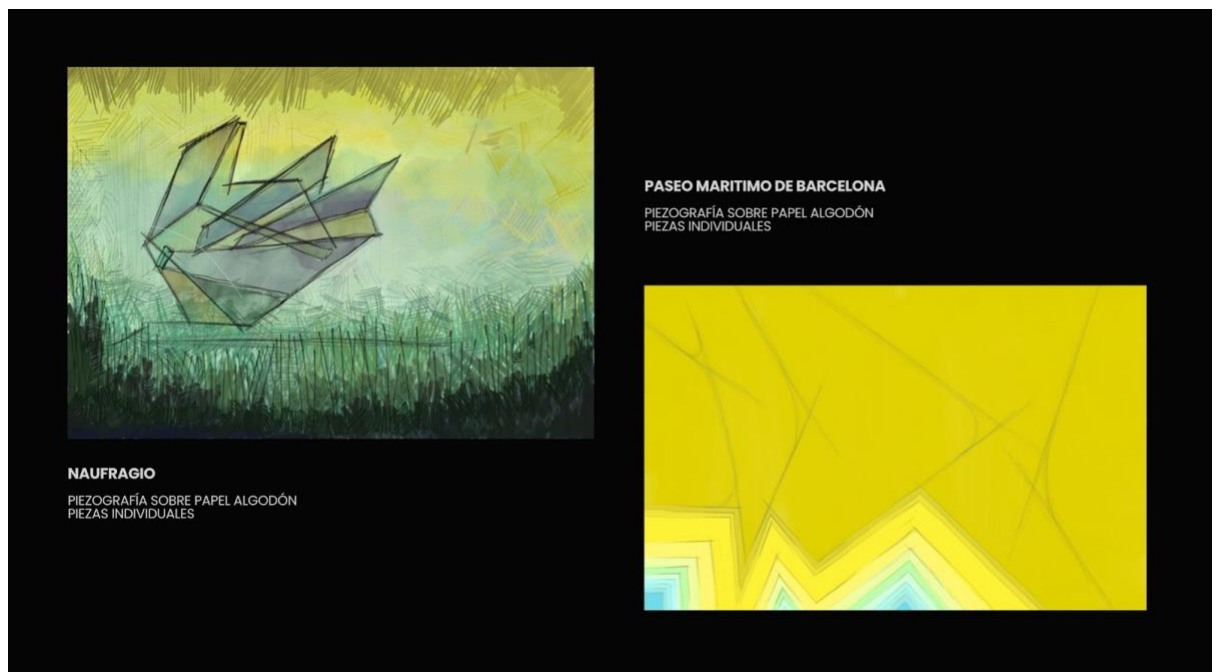
Mis referencias surgen de la arquitectura, la música y la pintura, y de artistas como Edward Hopper, que revelan la belleza en la quietud y en la luz. No busco imitar la realidad, sino reinterpretarla: trapecios, líneas desviadas, sombras y colores que no existen pero que siento. Cada obra es una composición de memoria y emoción, donde lo digital y lo manual se encuentran.

Pinto y dibujo para detener el tiempo, para materializar la percepción que guardo de los lugares y momentos que atravieso. Rojo, amarillo, azul, formas geométricas y trazos libres conviven en mis piezas, generando un lenguaje que busca transmitir calma, fascinación y un recuerdo de lo vivido. No es solo estética: es registrar la vida y compartirla.

TODO PODEROSOS

PIEZOGRAFÍA SOBRE PAPEL ALGODÓN
24 X 19 CM





Ilustraciones 33, 34,35,36 y 37. Portafolio, Statement y Semblanza de Dany Boy. (creación propia)

2. Carta de curadores

Contar con una carta curatorial es una herramienta clave para cualquier artista, ya que aporta una mirada profesional que respalda su trabajo y lo sitúa dentro del campo del arte contemporáneo. Más que una validación institucional, este tipo de documento ofrece una lectura crítica que permite comprender el valor conceptual y estético de la obra desde una perspectiva externa.

En el caso de Dany Boy, contar con una revisión y carta curatorial de Talien Elizabeth Corona Ojeda representa un reconocimiento importante. Talien ha colaborado en instituciones como la Secretaría de Cultura de Jalisco y el Museo de Sitio Ex Convento del Carmen (MEG), y actualmente se desempeña como profesora e investigadora en el CIFOVIS del ITESO. Su trayectoria combina la investigación académica, la gestión cultural y la curaduría, lo que le ha permitido desarrollar una mirada crítica y sensible hacia las prácticas artísticas contemporáneas.

Esta colaboración refuerza la solidez del proyecto y amplía su alcance profesional, brindándole una base curatorial que contribuye a su visibilidad y proyección dentro de distintos circuitos del arte.

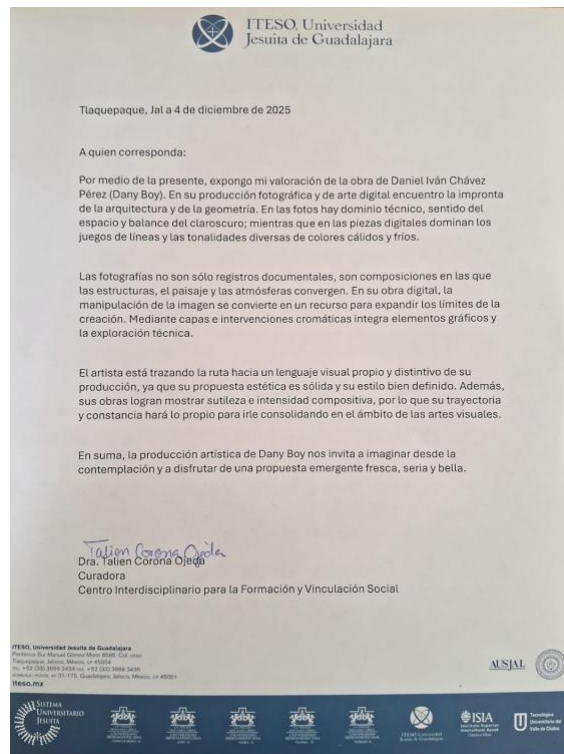


Imagen 38. Carta curador por Talien Corona

3. Protección de marca y autor (formato oficial).

Registrar adecuadamente una obra es un paso esencial para cualquier artista que busca proteger su trabajo y ejercer sus derechos de manera profesional. En México, los dos organismos clave para este proceso son INDAUTOR, encargado del registro de derechos de autor de obras creativas, y el IMPI, responsable del registro de marcas y signos distintivos. Comprender la diferencia entre ambos, los procedimientos que exigen y los beneficios legales que ofrecen permite al artista asegurar la originalidad de su obra, proteger su identidad profesional y prevenir conflictos futuros. Este capítulo presenta una guía práctica y accesible para realizar estos registros, detallando requisitos, pasos y recomendaciones que facilitan el trámite y fortalecen el ejercicio profesional dentro del ámbito artístico.

- **INDAUTOR**

Se recomienda realizar registro en la plataforma INDAUTOR para la protección de las obras visuales, también en la plataforma IMPI, esto para la protección de la marca.

A continuación se presentarán los pasos para el registro:

1. Entra al sitio oficial

<https://www.indautor.gob.mx/>

2. Regístrate en el sistema e-Indautor

- Haz clic en “Trámites en línea”.
- Crea una cuenta con tu CURP y correo electrónico.

3. Llena el formulario de registro de obra

- Elige el tipo de obra: “Obra plástica” o “Obra digital”.
- Agrega los datos del autor (tu nombre real o seudónimo).
- Describe brevemente la obra (temática, técnica, soporte).

4. Adjunta los archivos de tu obra

- En formato JPG o PDF, con buena calidad.
- Si registras una colección, puedes incluir varias imágenes bajo un solo título.

5. Paga el derecho de registro

Costo aproximado (2025): \$320 MXN por obra individual.

- Puedes pagar en línea o imprimir la línea de captura y hacerlo en el banco.

6. Recibe tu certificado

- En unos 15 a 25 días hábiles recibirás tu Certificado de Derechos de Autor.
- Este documento acredita que tú eres el creador.

A continuación se presentarán los pasos para el registro en el IMPI:

1. Entra al sitio oficial del IMPI <https://www.impi.gob.mx/>

2. Busca si tu marca ya existe

- Ve a Marcanet: <https://marcanet.impi.gob.mx/marcanet/>

- Escribe tu nombre artístico y revisa si ya está registrado o algo parecido.

3. Identifica la clase de tu marca (clasificación de Niza)

- Para artistas o servicios creativos, suelen aplicar:
 - Clase 41: servicios de arte, enseñanza, talleres, exposiciones.
 - Clase 16: impresos, obras gráficas, reproducciones.
 - Clase 35: promoción, venta o gestión de arte.

4. Realiza el trámite en línea

- Ingresa a “Tu Marca en Línea”:
<https://eservicios.impi.gob.mx/seimpi/>
- Crea una cuenta o usa tu firma electrónica (e.firma).
- Llena los datos: nombre de la marca, titular, descripción y clase.
- Adjunta imagen del logo (si aplica).

5. Paga la tarifa oficial

Costo (2025): \$3,126 MXN por cada clase o tipo de producto/servicio.

6. Espera la resolución

- El proceso tarda de 3 a 6 meses.
- Si no hay objeciones, recibirás tu título de marca registrada.
- La marca es válida por 10 años y puede renovarse indefinidamente.

4. Artículos promocionales.

Consideramos pertinente sugerir que el proyecto de Dani Boy incorpore la producción de materiales promocionales impresos, como cajas de colecciones fotográficas en serie (paquetes de fotos), pósters en papel tipo revista y colecciones de fotografías en formato de libro o catálogo. Ya que estos recursos pueden fortalecer significativamente la visibilidad y formalización de su proyecto artístico.

Estos materiales funcionan no solo como herramientas de difusión y posicionamiento, sino también como extensiones conceptuales de su obra, al permitir que el público

acceda a una parte tangible del proyecto de manera accesible y coleccionable. Además, contribuyen a consolidar una identidad visual coherente, facilitando la comunicación de su propuesta en distintos espacios culturales o comerciales.

Desde una perspectiva de sostenibilidad, la venta o intercambio de estos impresos puede convertirse en una vía económica sustentable para el artista, permitiéndole autogestionar parte de los recursos necesarios para la continuidad y expansión de su práctica. De esta manera, se fomenta un modelo de producción artística que equilibra autonomía, accesibilidad y profesionalización, manteniendo una conexión directa entre la obra, el público y el mercado cultural.



Ilustración 39. Mockup caja de colección. (creación propia)

Este mockup presenta una caja diseñada para resguardar una serie de fotografías impresas que, en conjunto, conforman una colección temática del artista. La imagen permite visualizar no solo el empaque exterior, sino también la forma en que las fotografías se organizan dentro de la caja, reforzando la idea de una narrativa visual o una serie completa. Este recurso es especialmente útil para mostrar cómo se entregará el material al público o a los compradores, transmitiendo profesionalismo, coherencia estética y un sentido de colección curada.



Ilustración 40. Libro de fotografías (creación propia).

Este mockup permite visualizar cómo lucirá el libro de fotografías en su versión impresa, mostrando su composición interior de sus páginas. La imagen ayuda a revisar la coherencia narrativa, la armonía entre diseño y contenido, así como la calidad del formato editorial simulado. Gracias a este mockup, se puede ajustar el estilo visual para garantizar que el libro funcione como un recurso profesional dentro de la misión internacional.



Ilustración 41. Posters (creación propia)

Este mockup muestra la propuesta de producir pósters impresos a partir de los dibujos digitales de Dani Boy. La creación de estos pósters ayudaría a ampliar la presencia visual de su obra, facilitando su difusión en distintos espacios y permitiendo que el público conecte de manera más directa con su proyecto artístico.

Artículo	Formato / Detalles	Precio estimado	Contacto / Imprenta
Cajas de colecciones fotográficas	Caja rígida personalizada, impresión digital, capacidad para 10–20 fotos en papel	Desde \$350–\$600 MXN por caja según acabados	Innova Print GDL – pedidos especiales

	fotográfico		
Pósters tipo revista	Impresión offset en papel couché 150 g, tamaño tabloide o doble carta	Desde \$25–\$50 MXN por pieza (tiraje mínimo 200)	Ya Print – Tel: 33 28 88 95 81
Catálogo / Libro fotográfico	Encuadernado en pasta suave, impresión digital a color, 40–60 páginas	Desde \$250–\$500 MXN por ejemplar (tirajes cortos)	Editorial Universitaria GDL o Impresos GDL

Tabla 5. Detalles de artículos promocionales, sus precios, el formato y contacto.

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

Contar con un análisis claro del posicionamiento en redes sociales, junto con recomendaciones específicas, es algo clave para Dany Boy porque le da dirección y enfoque a su presencia digital. Este proceso le permite reconocer qué tipo de contenido realmente conecta con su audiencia, qué aspectos pueden fortalecerse y dónde hay oportunidades que aún no se están aprovechando. Con una visión más precisa de lo que ocurre en sus plataformas, se vuelve mucho más sencillo tomar decisiones acertadas, comunicar su obra de manera auténtica y construir una marca artística que crezca de forma profesional y sostenible.

En cuanto a estrategias para sus redes sociales, Dany Boy ya hace un buen trabajo al compartir piezas terminadas de su arte, lo cual ayuda a mostrar la calidad de su obra. Aun así, podría fortalecer su presencia incorporando contenido que muestre más de su proceso creativo. Por ejemplo, grabar la pantalla mientras realiza sus dibujos digitales y subir fragmentos de ese proceso permitiría que su audiencia se acerque más a su forma de trabajar. También sería valioso que hiciera videos cortos hablando sobre los lugares que visita y cómo estos espacios influyen en su inspiración; esto no sólo humaniza su voz artística, sino que construye una narrativa más completa alrededor de su obra y de lo que la motiva.

Además, se realizará una colaboración con la Universidad Católica Andrés Bello de Venezuela, en la que se producirá un video especialmente pensado para redes sociales, donde Daniel

Chávez hablará sobre sus procesos creativos, sus obras y los distintos momentos de creación que atraviesa. Este material no solo reforzará su presencia digital, sino que también ofrecerá una mirada más cercana e íntima a su práctica artística, enriqueciendo la narrativa que acompaña su trabajo y fortaleciendo la conexión con su audiencia.

6. Certificado de autenticidad de obra.

Para el proyecto de Dany Boy, desarrollamos un certificado de autenticidad que acompaña mejor la intención y el carácter de su obra. La idea fue crear un documento que funcionara como respaldo formal y que, al mismo tiempo, reflejará la estética y la identidad visual del proyecto.

El certificado integra elementos que refuerzan la autenticidad de cada pieza, como la firma del artista, junto con una selección de tipografías más claras y una organización del contenido que facilita la lectura y validación. También cuidamos que los recursos gráficos mantuvieran coherencia con la línea visual de Dany Boy.

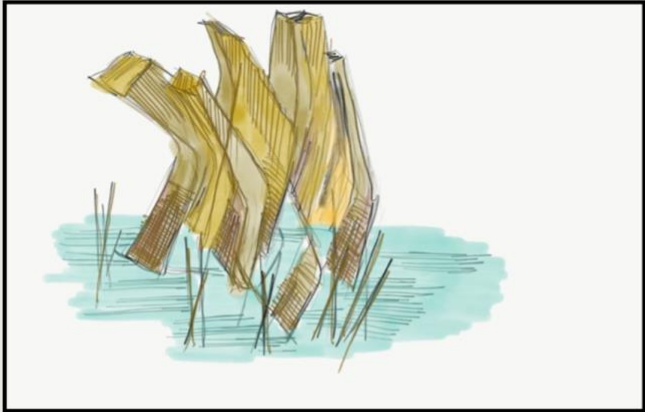
Optamos por un formato medio carta, práctico tanto para archivo como para presentación. Y, en caso de impresión, recomendamos usar papel de algodón o un papel tipo acuarela, ya que su textura y gramaje aportan mayor presencia y una sensación más artística y profesional.

Con esta propuesta buscamos que la documentación acompañe mejor el cuerpo de obra de Dany Boy, ofreciendo claridad, seriedad y confianza para coleccionistas, instituciones y futuros compradores.

CERTIFICADO DE AUTENTICIDAD

Daniel Chávez "Dany Boy"

Daniel Chávez, bajo el seudónimo de Dany Boy, hace constar que esta obra es auténtica y de su autoría. La información aquí contenida corresponde fielmente a la pieza y ha sido verificada para su correcta acreditación. Este certificado se expide el día 00/00/0000.



Año _____

Técnica _____

Tamaño _____

Numeración _____

Título: **BOLONIA**

Firma _____

Ilustración 42. certificado de obra (creación propia)

7. Propuesta de relaciones públicas internacionales: folleto, infografía, tríptico del artista y tarjetas de presentación para dejar en las galerías.

Con el propósito de fortalecer la proyección internacional y la profesionalización, se propone el desarrollo de una especie de kit de relaciones públicas conformado por materiales impresos y digitales que comuniquen de manera clara, estética y coherente su trabajo ante galerías, curadores y agentes culturales en el extranjero.

Esto proponemos: folletos, trípticos y tarjetas de presentación que funcionarán no sólo como soportes de promoción, sino también como instrumentos estratégicos de representación, capaces de transmitir la identidad visual y conceptual del artista con un lenguaje profesional y accesible. El diseño de estos recursos busca posicionar a Dany Boy como un artista con discurso sólido y presencia curada, facilitando el acercamiento con instituciones y espacios interesados en su obra. Además, la creación de estos materiales permitirá mantener una imagen coherente y unificada en todos los canales de comunicación (portafolio, redes, exposiciones y encuentros internacionales).

Esta propuesta también tiene un componente práctico: ofrecer al artista material de entrega inmediata para dejar en galerías durante sus visitas, permitiéndole establecer relaciones públicas más efectivas y memorables.

Desglose de materiales sugeridos:

1. Folleto institucional del artista

Objetivo: Presentar de forma clara la trayectoria, discurso y principales líneas de trabajo de Dany Boy.

Formato: Impreso (tamaño carta doblado) y versión digital en PDF interactivo.

Contenido:

- Breve biografía y semblanza profesional.
- Texto sobre su obra.
- Fotografías de alta calidad de piezas representativas.
- Información de contacto y redes oficiales.

Función: Ser una carta de presentación visual y conceptual ante galerías, coleccionistas o curadores, reforzando la imagen profesional del artista.

Beneficio: Facilita el reconocimiento de su estilo y propuesta, además de servir como documento institucional en presentaciones o exposiciones.

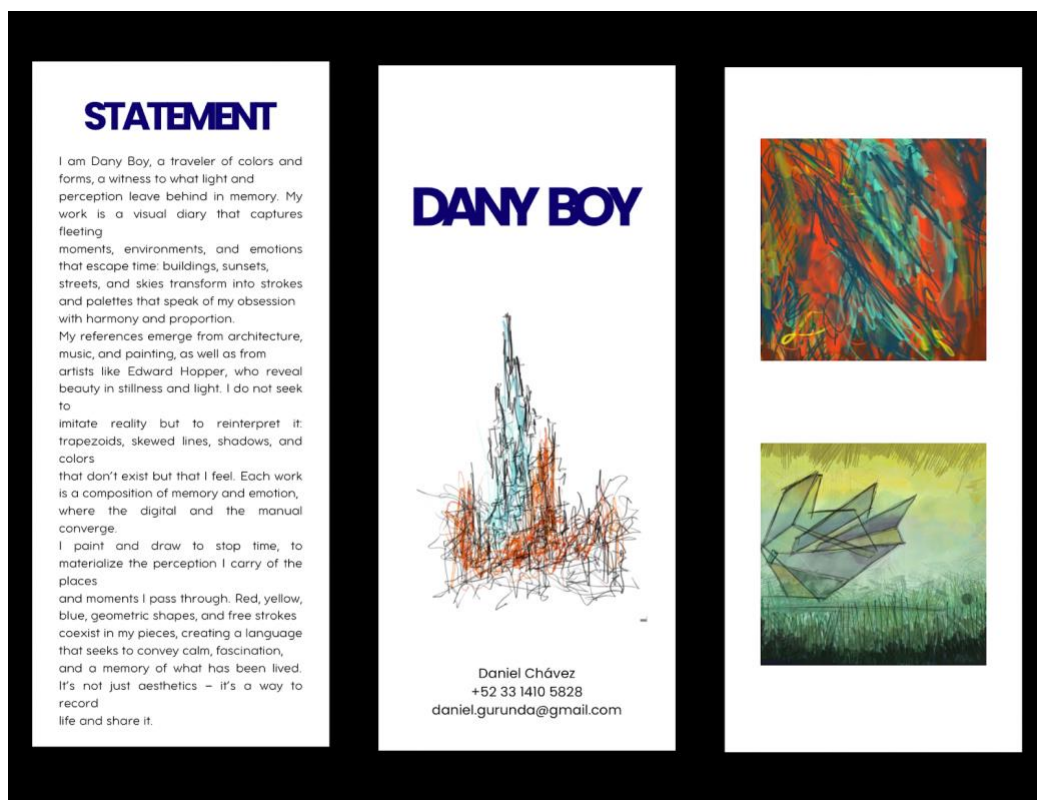


Ilustración 43. Mockup statement Dany Boy.

2. Tarjetas de presentación

Objetivo:

Diseñar un material de entrega rápida, profesional y portátil que permita a Dany Boy compartir su información de contacto y proyectar una identidad visual sólida y coherente con su obra.

Formato:

Tarjeta impresa a doble cara (9 × 5 cm aprox.) y versión digital (para envío o QR).

Impresión en papel de alto gramaje, con acabados mate o satinados que refuercen la estética de su trabajo.

Contenido:

Frente: logotipo o firma del artista, imagen representativa de su obra (detalle visual o textura característica).

Reverso: nombre completo del artista, especialidad (artista visual / fotógrafo / diseñador, según corresponda), correo electrónico, redes sociales, sitio web o portafolio digital, y código QR vinculado a su página o dossier.

Función:

Servir como material de conexión inmediata durante visitas a galerías, ferias o encuentros profesionales, permitiendo que el interlocutor asocie su identidad artística con una imagen visual memorable.

Beneficio:

Facilita un contacto directo y profesional sin depender de medios digitales.

Refuerza la coherencia visual entre su marca personal y el resto de los materiales promocionales.

Permite distribuir de forma ágil su información de contacto y dirigir al público hacia su obra digital o portafolio.

Propuesta estética:

Las tarjetas pueden retomar elementos cromáticos y compositivos presentes en la obra de Dany Boy (por ejemplo, su paleta visual o texturas gráficas características), manteniendo una identidad limpia, elegante y contemporánea. Opcionalmente, se sugiere integrar un QR impreso que dirija al dossier digital o página del artista, generando un puente entre lo tangible y lo digital.



Ilustraciones 44 y 45. Tarjeta de presentación (creación propia)

Contacto:

El 78 Centro Impresor

Dirección: Calle Pedro Moreno 688, Guadalajara, Jalisco.

Tel: 33 3613 287

sitio web: www.el78.mx

Producto	Descripción	Cantidad sugerida	Precio unitario (MXN)	Subtotal (MXN)
Folleto tipo tríptico	A color, doblado en tres partes, en papel couché o bond grueso	100	\$15	\$1,500
Versión en inglés	Traducción e impresión igual que el anterior	100	\$15	\$1,500
Tarjetas de presentación	Impresión frente y vuelta, con datos y redes	250	\$2	\$500
QR impreso y enmicado	2 códigos QR con ligas a portafolio, tamaño carta	2	\$20	\$40

Tabla. Productos sugeridos, cantidades y precios.

Subtotal total estimado por los materiales: \$3,540 MXN

3. Análisis financiero de la misión comercial internacional (tablas).

El análisis financiero de una misión comercial internacional es fundamental para que el artista pueda evaluar la viabilidad económica de su participación y planificar de manera estratégica sus recursos. En este capítulo se presentan dos rutas alternativas para el viaje a Los Ángeles: una opción low cost, orientada a reducir gastos sin comprometer lo esencial, y una opción mid range, diseñada para brindar mayor comodidad y eficiencia operativa. A través de tablas comparativas se detallan los costos estimados de vuelos, hospedaje, transporte local, alimentación, seguros médicos, artículos promocionales y los gastos propios de la misión. Esta estructura permite visualizar con claridad el impacto financiero de cada partida y facilita la toma de decisiones informadas acorde al presupuesto, objetivos y necesidades del artista.

The image shows a Canva design interface with a central table titled 'Tabla Presupuestos'. The table compares two travel packages: 'LOW-COST' and 'MID-RANGE', both for a duration of 'X 7 DIAS'. The 'LOW-COST' package has a total of 6,389 USD (approx. \$127,780 MXN), while the 'MID-RANGE' package has a total of 8,619 USD (approx. \$172,380 MXN). The table lists various expenses including flights, transportation, accommodation, food, medical insurance, promotional items, and international mission costs.

LOW - COST X 7 DIAS		MID - RANGE X 7 DIAS	
• VUELOS	220 USD	• VUELOS	450 USD
• TRANSPORTACIÓN	200 USD	• TRANSPORTACIÓN	400 USD
• HOSPEDAJE	700 USD	• HOSPEDAJE	1500 USD
• ALIMENTACIÓN	250 USD	• ALIMENTACIÓN	400 USD
• SEGUROS MEDICOS	50 USD	• SEGUROS MEDICOS	150 USD
• GASTOS DE ARTÍCULOS PROMOCIONALES	350 USD	• GASTOS DE ARTÍCULOS PROMOCIONALES	800 USD
• GASTOS DE LA MISION INTERNACIONAL	4619 USD	• GASTOS DE LA MISION INTERNACIONAL	4919 USD
TOTAL	6,389 USD APROX - \$127,780MXN	TOTAL	8,619 USD APROX - \$172,380MXN

Ilustración 46. Tabla comparativa de precios low-cost y mid-range. (creación propia)

1. Transportación.

La transportación constituye uno de los componentes principales del presupuesto, ya que abarca tanto los vuelos internacionales como los traslados locales dentro de la ciudad.

Vuelos internacionales:
Se estima el costo de un vuelo redondo desde Guadalajara (GDL) hacia Los Ángeles (LAX). Las tarifas varían según la anticipación de compra y la aerolínea seleccionada.

- **Opción low-cost:** entre USD \$250 y USD \$350, con aerolíneas como *Volaris* o *VivaAerobus*, que ofrecen vuelos directos y tarifas económicas sin equipaje documentado.
- **Opción Mid-range:** entre USD \$450 y USD \$650, en aerolíneas como *Aeroméxico*, *Delta Airlines* o *Alaska Airlines*, que incluyen equipaje y mayor flexibilidad de horarios.
 - Según Skyscanner (2024), los vuelos entre Guadalajara y Los Ángeles tienen una variación promedio entre USD \$250 y \$650, dependiendo de la aerolínea y la anticipación de compra.

Transporte local en Los Ángeles:
Durante la estancia, el artista requerirá movilizarse entre las distintas galerías (Louis

Stern Fine Arts, Chez Max Dorothea, Durden and Ray y Wönzimer), además de traslados al alojamiento y a lugares de alimentación o reuniones.

- Opción Low cost: uso del sistema de transporte público (Metro, TAP Card, autobuses locales) complementado con Uber o Lyft en trayectos cortos; presupuesto semanal estimado USD \$100–150.
 - De acuerdo con Metro Los Ángeles (2024), el transporte público con TAP Card permite una movilidad económica en la ciudad, con costos accesibles para estancias cortas.
- Opción Mid-range: transporte mediante Uber/Lyft de manera regular o renta de un automóvil compacto por una semana; presupuesto estimado USD \$250–300.
 - (Uber (2024) y Lyft (2024) estiman que el costo semanal de traslados urbanos en Los Ángeles oscila entre USD \$100 y \$300, dependiendo de la frecuencia y tipo de servicio.)

2. Hospedaje.

El hospedaje se plantea en zonas céntricas de Los Ángeles, cercanas a los distritos artísticos y a las galerías participantes, como *Hollywood, Koreatown, Mid-City* y *Downtown LA*.

Opción	Low	Cost:
Alojamientos con habitación privada, baño incluido y servicios básicos.		

- Hollywood Downtowner Inn – desde USD \$85 por noche
- Rotex Western Inn (Koreatown) – desde USD\$80 por noche
- Silver Lake Pool & Inn – desde USD \$95 por noche

Opción Mid-range:
Hoteles de tres a cuatro estrellas con mejor ubicación y comodidades adicionales (WiFi, desayuno, lavandería, etc.).

- The Adler a Hollywood Hills Hotel – USD \$150 por noche
- Hotel Aventura (Koreatown) – USD \$160 por noche
- The Dixie Hollywood Hotel – USD \$130 por noche

3. Alimentación.

La alimentación se calculó en tres tiempos diarios (desayuno, comida y cena), considerando restaurantes conocidos y accesibles ubicados cerca de las zonas de las galerías.

Opción Low Cost

- Desayuno: Toast Bakery Café o The Original Pantry Café – USD \$10–15
- Comida: In-N-Out Burger, Tacos 1986 o Chick-fil-A – USD \$12–18
- Cena: Chipotle, Sapp Coffee Shop o Panda Express – USD \$15–20
- TOTAL POR DÍA \$35 USD

(The Best Los Angeles Cheap Eats I Tried In 2025. TastingTable, 2025.)

Opción Mid-range:

- Desayuno: République, Joan’s on Third – USD \$25–30
- Comida: Gracias Madre, Guelaguetza – USD \$40–45
- Cena: Bestia, Park’s BBQ o Bottega Louie – USD \$55–70
- TOTAL POR DÍA \$70 USD

4. Seguros médicos.

Todo artista participante en una misión internacional debe contar con un seguro de viaje con cobertura médica, hospitalaria y de responsabilidad civil. A continuación se presentarán opciones de seguros.

Assist Card México

- Plan básico internacional para EE. UU. desde USD \$5–8 por día, con cobertura médica de hasta USD \$60,000.
- Plan premium (con cobertura ampliada y cancelación de viaje) desde USD \$15–20 por día.
- (Assist Card, 2025.)

AXA Assistance / AXA Travel Insurance

- Plan “Viaje Corto EE. UU.” desde USD \$45 por 7 días (básico).
- Cobertura intermedia con asistencia médica, equipaje y repatriación desde USD \$90–120.
- (AXA Assistance, 2025)

Allianz Travel México

- Seguro de viaje internacional para Estados Unidos con cobertura de emergencias médicas, pérdida de equipaje y cancelación.
- Promedio: USD \$60–130 por semana según edad y monto de cobertura.
- (Allianz, 2025.)

World Nomads (Internacional)

- Muy usado por artistas, estudiantes y viajeros culturales.
- Plan básico desde USD \$50/semana, plan “Explorer” desde USD \$100/semana.

5. Gastos de representación y artículos promocionales.

A continuación se presentan los gastos de artículos promocionales necesarios para fortalecer la presencia visual y profesional del artista durante la misión internacional, se incluyen tanto opciones low cost como mid range, abarcando materiales como tarjetas de presentación, paquetes de fotos, pósters, cajas coleccionables, libros fotográficos y carpetas institucionales, los cuales se detalla su precio, características y proveedor, permitiendo evaluar de forma precisa la inversión destinada a materiales de difusión que apoyan la proyección del artista en contextos comerciales y culturales.

- Low-cost

1. Tarjetas de presentación

- Precio: \$275 MXN por millar
- Proveedor: Ya Print
- Ubicación: Guadalajara, México (Ya Print es un proveedor local).

3. Poster tipo revista

- Precio: \$25 MXN por pieza
- Mínimo: 200 piezas
- Características:
 - Papel ligero tipo magazine.
 - Reproducciones atractivas de la obra.
- Ubicación: Ya Print GDL

4. Caja de colecciones

- Precio: \$350 MXN por caja
- Incluye: 10–20 fotografías
- Características:
 - Presentación coleccionable y accesible.
- Ubicación: Innova Print GDL

5. Libro de fotografías

- Precio: \$600 MXN por pieza
- Características:
 - Catálogo o libro fotográfico económico.
 - Ideal para venta accesible o difusión.
- Ubicación: Editorial Universitaria GDL o Impresos GDL

TOTAL: \$6,375MXN - \$318USD

- Mid-range

3. Poster tipo revista

- Precio: \$50 MXN por pieza
- Mínimo: 200 piezas
- Características:
 - Mejor calidad de impresión y papel.
- Ubicación: Ya Print GDL

4. Caja de colecciones

- Precio: \$600 MXN por caja
- Incluye: 10–20 fotografías
- Características:
 - Versión con mejor calidad de materiales.
- Ubicación: Innova Print GDL

5. Libro de fotografías

- Precio: \$1,800 MXN por pieza
- Características:
 - Libro de alta calidad, ideal para coleccionistas y galerías.
- Ubicación: Editorial Universitaria GDL o Impresos GDL

TOTAL: \$15,700 MXN- \$785 USD

6. Gastos de la misión internacional.

A continuación se presentan de manera detallada todos los costos necesarios para transportar, asegurar y gestionar las obras tanto en su envío como en su regreso. Incluye conceptos como embalaje, aduanas, seguros, renta de EIN, recolección, entregas y transporte internacional. Al final, se muestra el costo total por unidad, proporcionando una visión clara del impacto económico de movilizar obra artística al extranjero.

Costo ida:

- Acondicionamiento y embalaje USD \$200
- Customs mex: USD \$260
- Customs usa USD \$235
- Ein number rental: USD \$217
- Seguro USD \$244
- INTL FREIGHT EXP USD \$203
- Recolección en origen USD \$75
- ISC USD \$226
- Entrega dock to dock USD \$225
- INTL FREIGHT IMP USD \$353

Costo regreso:

- Acondicionamiento y embalaje - USD \$260

- Customs mex: USD \$260
- Customs usa USD \$235
- Ein number rental: USD \$217
- Seguro USD \$244
- INTL FREIGHT EXP USD \$203
- Recolección en origen USD \$75
- ISC USD \$226
- Entrega dock to dock USD \$250
- INTL FREIGHT IMP USD \$410

Costo ida y regreso por 15 unidades : USD \$4,619 / \$92,380 MXN

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

La internacionalización del arte requiere de una estructura de financiamiento sólida que permita cubrir los gastos de movilidad, producción y difusión de obra. La participación en ferias, bienales y misiones culturales en el extranjero representa una oportunidad crucial para que artistas como Dany Boy fortalezcan su presencia en el circuito global del arte contemporáneo. En este contexto, se han identificado diversos programas y fondos a nivel federal, estatal e internacional que brindan apoyo económico y logístico para la promoción del talento artístico mexicano en el exterior (Secretaría de Cultura, 2023; UNESCO, 2024).

1. Apoyos federales.

A nivel nacional, destacan los programas impulsados por la Secretaría de Cultura y el Sistema de Apoyos a la Creación y Proyectos Culturales (SACPC) —antes FONCA—, los cuales ofrecen estímulos económicos destinados a la creación, promoción y difusión de obra artística dentro y fuera del país. Por ejemplo, el programa Fomento a Proyectos y Coinversiones Culturales (FPCC) apoya proyectos artísticos con salida pública en un período máximo de 12 meses, mediante financiamiento otorgado por el SACPC. Su convocatoria 2023 se publicó el 12 de octubre y está disponible en la plataforma oficial de convocatorias.

Otro programa clave es el Sistema Nacional de Creadores de Arte (SNCA), que otorga hasta 200 apoyos para creadores con trayectoria, con el objetivo de que se dediquen a su práctica artística en condiciones óptimas; la convocatoria 2023 se lanzó el 30 de marzo.

Además, el Programa Jóvenes Creadores está dirigido a artistas de entre 18 y 34 años; la convocatoria 2023 abrió del 29 de marzo al 28 de abril para que presenten proyectos creativos y reciban un estímulo económico.

sistemacreacion.cultura.gob.mx

A su vez, el Programa de Estímulo a la Creación y Desarrollo Artístico (PECDA), en colaboración con gobiernos estatales, promueve la creación en múltiples categorías

(adolescentes, jóvenes, trayectoria, difusión, investigación). Por ejemplo, en Oaxaca la emisión 2023 contempló 49 apoyos por un monto total de \$2,380,822.22 MXN, con estímulos que van desde \$120,000 MXN hasta \$732,600 MXN según categoría.

También existen residencias artísticas, cuyo periodo de postulación en 2023 fue del 26 de abril al 23 de mayo, permitiendo a creadores, intérpretes o traductores realizar estancias para intercambio, generación o producción artística.

sistemacreacion.cultura.gob.mx

Todos estos programas tienen como plataforma central de aplicación la página del SACPC (<https://sistemacreacion.cultura.gob.mx/>).

2. Programa nacional de eventos internacionales.

El Programa Nacional de Eventos Internacionales, coordinado por la Secretaría de Relaciones Exteriores (SRE) en colaboración con la Secretaría de Cultura, tiene como objetivo impulsar la participación de artistas y creadores mexicanos en ferias, festivales y bienales de relevancia mundial. Este programa otorga subsidios para cubrir gastos de transporte, viáticos y producción artística, contribuyendo a la visibilidad internacional del talento nacional y al fortalecimiento de la diplomacia cultural mexicana (SRE, 2022).

La 6ª Jornada de Artistas organizada por el Instituto de Mexicanas y Mexicanos en el Exterior (IMME) de la Secretaría de Relaciones Exteriores (SRE) se llevó a cabo del 11 al 13 de junio de 2025, y la convocatoria para participar estuvo abierta hasta el 28 de abril de 2025. El programa seleccionó aproximadamente 30 artistas participantes, quienes enviaron su registro en formato PDF a través del formulario indicado en la convocatoria publicada por la SRE y los consulados mexicanos. El registro y envío de documentos se realizó mediante la plataforma Nextcloud o los correos electrónicos especificados por cada embajada o consulado. La Jornada de Artistas se presentó como un espacio de intercambio, colaboración y visibilidad cultural, brindando a los artistas mexicanos la oportunidad de participar en un encuentro internacional que fortaleció la difusión y promoción del talento nacional. Toda la información oficial sobre registro y convocatoria se encuentra en la página del IMME/SRE y los consulados mexicanos: (consulmex.sre.gob.mx).

3. Programas internacionales de apoyo

En el ámbito internacional, varios organismos multilaterales ofrecen mecanismos de apoyo para la movilidad artística, residencias y coproducción cultural. Por ejemplo, la UNESCO promueve estas oportunidades a través de su Programa Aschberg, el cual ofrece asistencia técnica y financiera para proyectos dedicados a la libertad artística y la movilidad de creadores, y colabora con residencias de artistas para fomentar intercambio cultural, por su parte, la Organización de Estados Iberoamericanos (OEI)

impulsa la cooperación cultural mediante programas como el Programa Iberoamericano de Industrias Culturales y Creativas (PIICC), que busca fortalecer las industrias creativas iberoamericanas mediante capacitación, estudios e intercambio de artistas entre países miembros (<https://oei.int/oficinas/secretaria-general/programas/programa-iberoamericano-de-industrias-culturales-y-creativas-piicc/>). Otro ejemplo es el programa de residencias literarias de la OEI, Atelier Poético, que ofrece estancias para poetas de países iberoamericanos y de la Comunidad de Países de Lengua Portuguesa (CPLP), con convocatoria que en 2023 tuvo un periodo de postulación del 5 de mayo al 30 de septiembre y residencia en 2024 (<https://oei.int/escritorios/secretaria-general/programa/atelier-poetico-residencias-virtuales-en-movimiento/>). Asimismo, el programa Iberescena promueve la coproducción, circulación y creación en las artes escénicas iberoamericanas. En su convocatoria 2025-2026, abierta del 22 de mayo al 24 de julio de 2025, las tres líneas de ayuda son: residencias creativas (hasta 10,000 €), coproducción (hasta 15,000 €) y programación de festivales/espacios (hasta 20 000 €) (https://cms.iberescena.org/uploads/GACETILLA_14_IBERESCENA_ABRE_LA_PLATAFORMA_PARA_POSTULAR_A_SU_CONVOCATORIA_2025_2026_2_3da91f0ebe.pdf). El sitio para postular es la plataforma oficial de Iberescena: <https://iberescena.org> (<https://creatividad.gob.ec/2023/05/03/iberescenas-presenta-su-convocatoria-2023-2024/>).

4. Apoyos estatales

En el ámbito estatal, la Secretaría de Cultura de Jalisco cuenta con el programa Proyecta Traslados, diseñado para respaldar la movilidad de artistas, creadores, colectivos o promotores culturales jaliscienses que participen en exposiciones, ferias, residencias o eventos culturales dentro o fuera del país. Este apoyo se otorga en modalidad de reembolso para costear exclusivamente los gastos de traslado, ya sean individuales o colectivos, siempre que los beneficiarios presenten un expediente conforme a las reglas de operación. Para la convocatoria 2025, el programa tiene un presupuesto de \$4,500,000 MXN, con montos máximos para agrupaciones o colectivos de hasta \$200,000 MXN para viajes internacionales y hasta \$100,000 MXN para viajes nacionales. Las solicitudes estuvieron abiertas del 10 de marzo al 25 de abril de 2025, y los interesados debieron presentar su expediente ante la Secretaría, incluyendo la carta de invitación al evento y los comprobantes correspondientes al traslado. Los beneficiarios también pueden realizar actividades de retribución en sus destinos, como talleres o presentaciones. El programa está dirigido a personas y grupos del sector cultural y artístico que residan en Jalisco, y busca visibilizar su talento en espacios estatales, nacionales e internacionales. La información completa, incluyendo las bases de convocatoria, se puede consultar en el portal de programas del Gobierno de Jalisco:

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

Carlos Urteaga Vidal

Al inicio del proyecto, Dany Boy no tenía muy claro cómo comenzar a construir su trayectoria artística. Aunque ya producía obra, no contaba con una idea concreta de los pasos necesarios para darle forma profesional a su carrera. Por esto, la primera parte del trabajo se centró en acompañarlo y mostrarle cuáles son las herramientas básicas que permiten estructurar y presentar una práctica artística de manera más clara.

Este proceso le permitió identificar qué aspectos necesitaba trabajar y qué elementos aún desconocía sobre la gestión de su propia carrera. A lo largo del proyecto fue posible señalarle rutas, opciones y materiales que suelen ser fundamentales para un artista emergente. Más que cerrar un camino, este apartado abrió un punto de partida: un primer acercamiento a las realidades que implica profesionalizar su práctica y a las decisiones que tendrá que seguir tomando conforme avance.

María Inés Martín Villaseñor

Trabajar en el proceso de internacionalización de Dany Boy me permitió acercarme a una realidad profesional distinta a la que normalmente observo desde la academia. Su perfil multidisciplinario —que combina arquitectura, fotografía, música y pintura digital— me llevó a analizar cómo se construyen los proyectos artísticos en contextos donde lo digital, lo cosmopolita y lo visualmente atractivo funcionan como eje central de la propuesta.

Durante el proyecto, fui reconociendo las barreras estructurales que enfrentan artistas como él: la falta de inserción en la escena local, la resistencia hacia el arte digital en México, la

importancia de segmentar un público meta y la necesidad de contar con materiales profesionales bien consolidados. Comprender estas condiciones me permitió posicionarme críticamente frente a cómo se construyen las carreras artísticas hoy y cuáles son las herramientas que realmente pueden abrir camino a nivel internacional.

Algo que me llamó la atención fue la solidez estética de su lenguaje visual y la claridad con la que ha desarrollado una identidad que dialoga con tendencias globales. Su cuidado por el color, su interés en conectar experiencias personales con paletas específicas y su capacidad para moverse entre distintos medios generan una propuesta coherente y con potencial en mercados internacionales. Observar esto me hizo reflexionar sobre la importancia de reconocer los puntos fuertes de un proyecto artístico y de saber traducirlos a estrategias reales de circulación.

Desde una perspectiva ética, el proyecto me ayudó a entender mejor cómo acompañar a un artista sin imponer miradas externas, respetando su visión, su estilo y su forma de trabajar. También me permitió cuestionar el papel de mi futura profesión en contextos donde la gestión, la organización y la comunicación son tan esenciales como la creación misma.

Savka Paulette Estrada Benavides

Durante el proyecto fui adoptando nuevas perspectivas al acercarme a distintas realidades sociales y culturales. Me situé en la mirada de alguien que aprecia la belleza con sensibilidad y, al mismo tiempo, sabe aprovechar las oportunidades que se le presentan. Al involucrarme con el artista y sus problemáticas, enfrenté el reto de pensar cómo llevar el arte mexicano al extranjero. Comprendí las dificultades y riesgos que implica trasladar obras de gran valor, lo que despertó en mí un sentido de responsabilidad y compromiso hacia quienes buscan que nuestro arte sea reconocido fuera del país. Este proceso me llevó a actuar más desde mis creencias que desde un razonamiento pragmático. Aprendí a ver las obras no solo como productos económicos, sino como símbolos cargados de significado e identidad. Finalmente, reflexioné sobre mi ejercicio profesional y reconocí la importancia ética de apoyar la internacionalización del arte mexicano. Considero que este aporte social abre espacios de diálogo intercultural y fortalece la valoración de nuestra cultura en otros contextos.

Ana Paula Bayardo Cárdenas

Al terminar este proyecto, nos dimos cuenta de que trabajar con Dany Boy no solo fue construir un plan de internacionalización sino también aprender a mirar más allá de las primeras

impresiones, desde el inicio, su discurso estaba lleno de dudas, vacíos y una falta de claridad que no nos permitía ver de inmediato quién era realmente como artista. Hablaba desde la intuición, desde la emoción, desde lo que soñaba, pero no desde una estructura profesional. Eso al principio nos confundía, porque lo que decía no alcanzaba a reflejar la solidez estética y el potencial real que había detrás de su obra.

Conforme fuimos conociendo más sobre su forma de vida y sus obras, nos dimos cuenta que ya tenía una identidad fuerte, con una sensibilidad para el color y una forma de transformar recuerdos en imágenes, pero no sabía cómo narrar, cómo posicionarse o cómo traducir todo eso al mundo profesional del arte, se le guió desde cómo construir un portafolio, cómo identificar su público, qué materiales necesita un artista digital, hasta el cómo presentarse.

De esta manera nosotros fuimos encontrando al verdadero Dany Boy, que es un creador multidisciplinario con una visión genuina, con una mezcla muy personal de medios y con una capacidad casi infantil, en el sentido de imaginar mundos y querer compartirlos, así fue como su discurso empezó a alinearse con su obra, y ahí es cuando realmente pudimos ver su potencial.

Este proyecto le dejó rutas claras, opciones concretas y un punto de partida más firme para seguir construyendo su camino, y a nosotros nos dejó la certeza de que detrás de cada artista hay mucho más de lo que se dice, solo hace falta acompañarlo lo suficiente para que su discurso por fin alcance a mostrar lo que realmente es.

Maria Fernanda De Alba Rosales

Durante el PAP, fuimos descubriendo la perspectiva que tienen los artistas emergentes y también su realidad. Dany Boy siendo un artista multidisciplinario que quiere crecer y consolidarse en el mercado internacional, nos hizo poder ver la manera en el que él ve el mundo y esto cómo lo transforma en arte, pero esto nos hizo darnos cuenta que el talento no garantiza tener claridad hacia donde se avanza ni cómo hacerlo.

Dany Boy quiere consolidar su carrera en el dibujo digital y la fotografía, pero no contaba con las herramientas para hacerlo. Esto me hizo reflexionar que más allá de generar un proyecto académico debíamos aportar algo que influyera directamente en su camino profesional

También pudimos ir identificando los diferentes conflictos que enfrenta un artista emergente, y esto me hizo también reflexionar sobre las desigualdades que hay dentro del mundo del arte,

especialmente en México, más para un sistema que suele favorecer relaciones y reconocimiento previo

En cada etapa que viví del PAP, la responsabilidad para tomar decisiones, el respeto hacia la visión que tenía el artista y la ética del acompañamiento fueron aspectos que nos supieron guiar para poder comprender que trabajar con arte es trabajar con la identidad, con la historia y con sueños de alguien, por lo que nuestras decisiones o nuestra guía tiene un impacto en la vida de alguien que está apostando por su creatividad

Emiliano Gonzalez Hernandez

A lo largo de este PAP viví un contraste profundo entre distintas realidades dentro del mundo del arte. Por un lado, me encontré con personas que, desde mi perspectiva, viven en contextos privilegiados, con acceso a espacios culturales, educación estética y círculos donde el arte forma parte de la vida cotidiana. Sin embargo, conforme avanzaba en el proyecto, comprendí que el arte en sí mismo no es exclusivo ni pertenece únicamente a quienes están en estas posiciones. Descubrí que, en esencia, el arte es para todos, sin importar el punto social, económico o cultural desde el que cada quien se ubique. Lo verdaderamente importante es lo que la obra transmite al público y la capacidad que tiene de despertar emociones o provocar reflexiones. Esta comprensión me ayudó a posicionarme con mayor tacto frente a un entorno que inicialmente percibía como ajeno o lejano a mis propias experiencias.

En el plano cultural, las personas involucradas en este proyecto son artistas, lectores y entusiastas del arte que se encuentran en niveles muy elevados de apreciación estética y pensamiento crítico. Esto me obligó a ampliar mi sensibilidad y a desarrollar un entendimiento más profundo sobre las distintas formas en que la expresión artística se conecta con la realidad de cada creador. Un momento particularmente significativo fue mi involucramiento directo con el artista, quien compartió con nosotros el deseo casi infantil, puro y genuino, de dar vida y mostrar al mundo las figuras que ha imaginado desde niño. Ese encuentro con su motivación más auténtica despertó en mí sentimientos de alegría y empatía, pues pude ver cómo sus obras no solo representan técnica o estética, sino también fragmentos de su historia personal, su identidad y su manera de interpretar el mundo.

La dimensión emocional de esta experiencia me llevó a preguntarme si mis acciones y reacciones provenían más de mis creencias personales o de razonamientos analíticos. Llegué a la conclusión de que, en realidad, ambos aspectos estaban presentes, pero predominaba mi

sistema de valores. Siempre he creído que si algo contribuye a tu felicidad y, además, tiene un impacto positivo en el entorno, entonces debe compartirse. El arte, desde mi perspectiva, es uno de esos elementos que pueden transformar el ánimo, generar conexiones humanas y ofrecer refugio emocional. Por eso, trabajar en un proyecto donde podía aportar a que alguien más compartiera esa felicidad me generó una enorme satisfacción.

Finalmente, reflexionar sobre el ejercicio de mi profesión dentro de este contexto me permitió comprender la relevancia ética y social del comercio internacional en entornos interculturales. Aunque al inicio parecía que mi carrera estaba lejos del mundo del arte, rápidamente descubrí que mis conocimientos pueden aplicarse en casi cualquier ámbito, especialmente en aquellos donde convergen culturas, ideas y formas de expresión. Desde los aspectos técnicos y económicos hasta el entendimiento de valores, protocolos y sensibilidades culturales, pude ver cómo mi formación me permite facilitar encuentros significativos entre realidades distintas. Esto conlleva una gran responsabilidad ética, pues implica actuar con respeto, sensibilidad, apertura y profesionalismo en contextos donde las expresiones humanas, como el arte, tienen una profundidad emocional y simbólica fundamental.

Esta experiencia no solo me aportó aprendizajes profesionales, sino también una comprensión más amplia del papel que puedo desempeñar en proyectos que conectan a las personas a través del arte y la cultura. Me hizo consciente de que mi labor puede contribuir a que más personas tengan acceso a experiencias artísticas, fortaleciendo así un entorno social más sensible, diverso y enriquecedor.

3.2 Aprendizajes logrados

[En este apartado escriben de manera personal las competencias disciplinares, sociales y universitarias que lograste desarrollar durante el trabajo en el PAP, especifica en qué momentos sentiste el reto y cómo fue que respondiste, dándote cuenta de que eres capaz de hacerlo bien. También especifica los aprendizajes que lograste al ser parte de este proyecto, en el ámbito profesional, social y personal.]

Carlos Urteaga Vidal

A lo largo del proyecto entendí mucho mejor qué necesita Dany Boy para construir una presencia más sólida como artista. Trabajar en su portafolio, en el catálogo de obra y en su statement ayudó a organizar su producción y a encontrar una manera más clara de comunicar quién es y qué busca con su trabajo. También quedó claro lo importante que es cuidar su presencia en redes y mantener un discurso coherente que conecte con distintos públicos, sobre todo si quiere proyectarse en espacios internacionales.

Otro aprendizaje importante fue reconocer el peso que tienen los documentos de respaldo y la parte legal dentro del camino de un artista. Comprender cómo funcionan los certificados de autenticidad, las cartas de especialistas y la protección de su obra permitió ver que estos elementos dan confianza y profesionalismo. En conjunto, todos estos aprendizajes muestran qué herramientas pueden ayudar a que Dany Boy tenga una proyección más fuerte y sostenible en el panorama del arte contemporáneo.

María Inés Martín Villaseñor

En el desarrollo del proyecto fortalecí competencias disciplinares y sociales que solo se consolidan al trabajar con casos reales. Aprendí a estructurar portafolios profesionales, identificar mercados potenciales, evaluar ferias internacionales y crear materiales de difusión que respondieran directamente a la identidad del artista. Estos procesos me retaron a ser más precisa, más metódica y más estratégica.

También adquirí herramientas de análisis para comprender mejor el mercado del arte contemporáneo, especialmente en relación con propuestas digitales y multidisciplinarias. Fue valioso aprender a identificar las áreas de oportunidad del proyecto de Dany y transformarlas en recomendaciones concretas que pudieran impulsar su camino hacia la internacionalización. En lo personal, este PAP me permitió reconocer mis propias capacidades para asumir roles de gestión y acompañamiento profesional. Confirmé que puedo tomar decisiones informadas, organizar información de manera clara y trabajar con una visión crítica que considera tanto la estética del proyecto como sus posibilidades de crecimiento.

El trabajo con Dany Boy me dejó aprendizajes importantes sobre cómo se construye una carrera artística en un contexto global y sobre el tipo de rigor, claridad y estrategia que requiere un proyecto que busca expandirse más allá del ámbito local.

Savka Paulette Estrada Benavides

En el PAP logré fortalecer mis competencias disciplinares al aplicar mis conocimientos de comercio internacional y logística en un contexto real, enfrentando el reto de coordinar procesos de exportación y respondiendo con precisión y compromiso; al mismo tiempo desarrollé competencias sociales y universitarias al trabajar bajo presión junto a un equipo, apoyándonos mutuamente y aportando diferentes perspectivas, lo que me permitió comprobar que soy capaz de responder bien en situaciones exigentes; finalmente, aprendí que mi labor profesional puede tener un enfoque más humano y significativo, pues además de la técnica y la eficiencia, el trabajo con clientes y compañeros me ayudó a valorar la dimensión social y personal de la exportación como un puente que conecta culturas y potencia el reconocimiento del arte y los productos mexicanos en el mundo.

Ana Paula Bayardo Cardenas

A lo largo del desarrollo de este PAP, no solo comprendí con mayor profundidad las necesidades de Dany Boy como artista, sino también el funcionamiento del mercado del arte desde una perspectiva que antes desconocía, yo como estudiante de mercadotecnia tenía una visión muy limitada sobre este tipo de mercado, su comercialización, la logística y la importancia de la curaduría, la documentación, la narrativa visual y la profesionalización del portafolio, este PAP me permitió descubrir un campo completamente nuevo y entender que el arte también requiere estrategias sólidas de posicionamiento, análisis de mercado y una buena estructura comercial.

Al ver el portafolio, statement que realizaron mis compañeros de Arte y Creación que tienen mayor noción del tema, me ayudó a comprender cómo se articula una identidad creativa y qué tan importante es comunicarla con claridad para conectar con distintos públicos. Aprendí también el valor fundamental de los documentos legales, la protección de obra y el respaldo institucional para generar confianza en coleccionistas y galerías.

En lo personal este proyecto fortaleció mis habilidades analíticas y de organización, al retarme a ser más precisa y metodológica al evaluar las oportunidades que tenía Dany Boy y proponer rutas viables de internacionalización, entendí que la proyección global de un artista depende tanto de su creatividad como de la estructura que respalda su trabajo.

Maria Fernanda De Alba Rosales

A lo largo del PAP fueron surgiendo distintas competencias a través de todos los retos que fuimos enfrentando con Dany Boy.

Una de las competencias que creo que pude desarrollar más fue la de investigar y analizar el mercado local, el internacional y la segmentación de este, todos esto eran conceptos que antes solo sabía la teoría y ahora los pude aplicar de manera profesional.

Se presentaron diferentes desafíos, empezando por que tuvimos que cambiar de ferias internacionales a galería, esto porque los costos eran demasiado altos, aquí pude ver la realidad de las cosas o sea de llevar la práctica a la realidad. Esto me ayudó a ver la eficiencia con la que pudimos actuar para gestionar un proyecto nuevo, ver las nuevas realidades y poner alternativas realistas.

Este proyecto también me ayudó a entender el rol tan importante juega la empatía, escucha activa y la comunicación con el cliente, en este caso artista, para poder generar resultados realistas. En este caso entender a Dany Boy como artista fue un proceso que requirió bastante apertura y sensibilidad de cómo él percibe el mundo.

En este semestre también pude aprender cómo funciona la internacionalización del arte, desde el análisis de los mercados hasta los costos logísticos reales, sobre esta información aprendimos a tomar decisiones para el beneficio del artista

Emiliano Gonzalez Hernandez

A lo largo de este Proyecto de Aplicación Profesional logré desarrollar competencias disciplinares, sociales y universitarias que han marcado una diferencia significativa tanto en mi formación como en mi crecimiento personal. En términos disciplinares, aprendí profundamente sobre el mundo del arte, las galerías, los procesos curatoriales y la valuación de obras, un campo que siempre me había interesado, pero que nunca había explorado de manera profesional. Este acercamiento me permitió comprender de una manera más íntima mis emociones y mi gusto por el arte, además de fortalecer mi capacidad para interpretar discursos visuales y conectar con los procesos creativos de los artistas involucrados.

Uno de los retos más grandes que enfrenté fue trabajar y negociar con personas cuyo estilo de pensamiento es muy distinto al mío. Colaborar con perfiles altamente creativos, con personalidades diversas y formas de trabajo distintas a las mías, me colocó varias veces en

situaciones de incertidumbre. Al principio me sentí un poco perdido respecto a cómo integrarme y operar dentro del equipo. Sin embargo, a lo largo del proceso fui entendiendo mejor sus lógicas, ritmos y formas de expresarse, lo que me permitió adaptarme, comunicarme de manera más eficaz e integrarme de forma natural. Este desafío se transformó en un aprendizaje valioso sobre flexibilidad, escucha activa y negociación interpersonal.

En el aspecto logístico, aunque inicialmente sabía poco sobre arte y sobre los procedimientos para mover obras en un régimen de exportación temporal, este fue el ámbito donde terminé sintiéndome más seguro. Mi experiencia previa en logística y comercio exterior me permitió aportar estructura, orden y claridad al proyecto. Descubrí que podía conectar mi formación profesional con un tema que siempre me ha apasionado: el arte. Este vínculo entre mis intereses personales y mis habilidades formativas me dio una satisfacción especial, pues me mostró que mi carrera ofrece herramientas que pueden aplicarse en espacios creativos y culturales.

En el ámbito profesional, este PAP me enseñó a trabajar con mayor sensibilidad, a valorar los procesos creativos y a comprender las dinámicas de gestión dentro del sector artístico. Socialmente, fortalecí mi capacidad para colaborar en equipos diversos y aprendí a comunicarme de manera más empática. En lo personal, confirmé que el arte no solo es un gusto, sino un espacio donde puedo construir, participar y aportar desde mis conocimientos. Este proyecto no solo amplió mis competencias, sino que también reafirmó que soy capaz de integrarme, aprender y desempeñarme bien incluso en contextos nuevos y altamente creativos.