

# Universidad Pontificia Comillas



Master Universitario de Cooperación Internacional al Desarrollo

Trabajo Fin de Máster (2023-2024)

## ARTESANÍA QUERETANA DE MÉXICO EN EL MERCADO ESPAÑOL

**Handicrafts from Queretaro, Mexico, in the Spanish market**

Autor: Zandra Prieto López

Tutor: Dulce Eloísa Saldaña Larrondo

Madrid, a 27 de mayo de 2024

## **Agradecimientos**

*A Marco, por su apoyo incondicional sin el cual no hubiera sido posible la realización del Máster y de este TFM.*

*A Dulce Eloísa Saldaña Larrondo, tutora de este TFM, por su apoyo, empatía y amistad.*

*A Gabriela Prieto Moros, directora de La Casa Queretana de las Artesanías, por darme la oportunidad de realizar un trabajo cuyo propósito es contribuir a mejorar las condiciones de vida de la comunidad de artesanos de Querétaro.*

*A todas las personas que de un modo u otro han contribuido a que este TFM sea una realidad.*

## **Resumen**

En México hay una gran diversidad de pueblos indígenas que elaboran artesanías y que, al comercializarlas cuentan con recursos que apoyan al sostenimiento de las familias de sus comunidades.

El presente proyecto, tiene como objetivo construir el camino para que La Casa Queretana de las Artesanías de México, tenga presencia en otros mercados, en específico el español, para que continúe con su misión de apoyar a la comunidad indígena de dicho estado, además de poner en valor la cultura de la región.

Para la realización del presente análisis, se utilizó una metodología descriptiva con enfoque cualitativo, usando la entrevista estructurada y observación participante, así como la herramienta cuantitativa de la encuesta. Los resultados muestran que para tener presencia en el mercado español es necesario que las artesanías tengan diseño, sean de calidad y precio razonable.

**Palabras clave:** artesanía mexicana, proyecto de exportación, internacionalización, comunidades indígenas.

## **Abstract**

There is a great diversity of indigenous people in Mexico who make handicrafts and, by selling them, they get the resources that support the livelihood of the families in their communities. The objective of this project is to build the path for La Casa Queretana de las Artesanías de Mexico to have a presence in other markets, specifically in Spain, so that it can continue with its mission to support the indigenous community of that state, in addition to enhance the culture of the region.

For the present analysis, a descriptive methodology with a qualitative approach was used, using the structured interview and participant observation, as well as the quantitative tool of the survey. The results show that to have a presence in the Spanish market it is necessary that the crafts have design, quality, and reasonable price.

**Keywords:** Mexican handicrafts, export project, internationalization, indigenous communities

## ÍNDICE DE CONTENIDOS

### Tabla de contenido

<b>1. Introducción</b> .....	7
<b>1.1. Planteamiento del problema y justificación.</b> .....	7
<b>1.2. Objetivo general</b> .....	8
<b>1.3. Objetivos específicos</b> .....	8
<b>2. Marco Teórico</b> .....	8
<b>2.1. México y sus artesanos</b> .....	8
<b>2.2. Competitividad e internacionalización</b> .....	9
<b>2.3. Contexto indígena en México</b> .....	10
<b>2.4. Relaciones comerciales México-España</b> .....	10
<b>3. Metodología</b> .....	12
<b>3.1. Entrevistas</b> .....	12
<b>3.2. Encuesta</b> .....	17
<b>3.3. Observación participante</b> .....	20
<b>4. Artesanías mexicanas en el mercado español</b> .....	21
<b>5. Requisitos para acceder al mercado español</b> .....	23
<b>5.1. Términos de Negociación Internacional</b> .....	24
<b>5.2. Contratos Internacionales</b> .....	25
<b>5.3. Barreras Arancelarias y no Arancelarias</b> .....	26
<b>6. Procedimiento para la apertura de una tienda en España</b> .....	27
<b>7. Conclusiones</b> .....	29
<b>8. Limitaciones y recomendaciones</b> .....	30
<b>9. Referencias Bibliográficas</b> .....	32
<b>10. ANEXO 1</b> .....	35
<b>11. ANEXO 2</b> .....	37

<b>12. ANEXO 3</b> .....	38
<b>13. ANEXO 4</b> .....	39

## **1. Introducción**

El presente trabajo busca evaluar la posibilidad del establecimiento de La Casa Queretana de las Artesanías, ubicada en Querétaro, México, en Madrid. Por lo anterior, en primer lugar, se define el planteamiento de la situación tanto de este negocio como de los artesanos indígenas, quienes son los principales beneficiarios de este proyecto. Así mismo, se define el objetivo del trabajo. En la segunda etapa se construye el marco teórico que aborda la situación de México y sus artesanos y se trata el tema de la competitividad y la internacionalización, así como el contexto indígena en México y las relaciones comerciales que tienen México y España. En tercer lugar, se describe la metodología utilizada para realizar el presente trabajo, para el cual se utilizaron herramientas cualitativas de análisis de contenido, la entrevista, la encuesta y la observación participante. En el cuarto apartado, se hace un análisis de la presencia de las artesanías mexicanas en el mercado español y de la competencia directa e indirecta que éstas tienen. En la quinta sección se presentan los requisitos que tiene que cumplir La Casa Queretana de las Artesanías para acceder al mercado español. Adicionalmente, se definen los términos de negociación internacional, los contratos internacionales, así como las barreras arancelarias y no arancelarias de los productos de La Casa Queretana. En sexto lugar se presenta el procedimiento que tendría que seguir La Casa Queretana para la apertura de una tienda en España. Finalmente, se presentan las conclusiones, limitaciones y recomendaciones que se encontraron durante el presente análisis.

### ***1.1. Planteamiento del problema y justificación.***

A lo largo de la historia, el ser humano ha fabricado objetos tanto para su uso cotidiano como para su uso decorativo. Los artesanos juegan un papel primordial debido a que son ellos los que los elaboran y al hacerlo están preservando la tradición de sus ancestros y de sus comunidades. Las artesanías mexicanas tienen un gran reconocimiento y valoración, por ser productos que manifiestan la diversidad cultural de una comunidad (Forbes, 2014).

En el 2023, surgió la oportunidad de establecer contacto con la directora de La Casa Queretana de las Artesanías, quien está interesada en expandir su presencia fuera del mercado mexicano y promover las diversas artesanías que elaboran las comunidades indígenas de Querétaro en otros países, principalmente en Europa, para continuar contribuyendo al desarrollo de las familias indígenas.

La Casa Queretana de las Artesanías, se creó en el 2004 con el propósito de difundir la cultura y las tradiciones de Querétaro y también para mejorar las condiciones de vida de los artesanos y fomentar su creatividad, teniendo como misión elevar el nivel de vida de los artesanos queretanos a través del rescate y preservación de su identidad, el fortalecimiento de la actividad artesanal, la incorporación del diseño como herramienta principal para generar productos de valor y el impulso a la comercialización y la apertura de nuevos mercados para el sector artesanal de Querétaro (Casa Queretana de las Artesanías, 2023).

### ***1.2. Objetivo general***

Analizar el proceso de establecimiento de La Casa Queretana de las Artesanías de México en Madrid, España.

### ***1.3. Objetivos específicos***

- Analizar el entorno del comercio de las artesanías entre México y España.
- Realizar una investigación de mercado sobre la presencia de las artesanías mexicanas en el mercado español.
- Identificar los requisitos que debe de cumplir la artesanía mexicana para acceder al mercado español.
- Analizar la posible competencia en territorio español.
- Revisar los procedimientos para la apertura de una tienda de la Casa Queretana de las Artesanías en Madrid.

## **2. Marco Teórico**

### ***2.1. México y sus artesanos***

El Instituto Nacional de Geografía y Estadística de México (en adelante INEGI) señala que en México existen 23.2 millones de personas entre tres años y más que se autoidentifican como indígenas, lo cual equivale al 19.4% de la población total de ese rango de edad. En el Estado de Querétaro hay 31,383 personas mayores de 3 años de edad que hablan alguna lengua indígena (INEGI, 2020).

Querétaro tiene una extensión de 11,690.6 km<sup>2</sup> y se encuentra localizado en el centro de la República Mexicana (INEGI, 2020). Las tradiciones y su cultura se encuentran muy bien



representadas en todas las piezas artesanales que elaboran las comunidades indígenas de las diversas localidades del estado (Programa Destinos México, 2024).

Existe una gran diversidad de artesanías en los diferentes municipios de Querétaro, como los bordados de Tolimán, las muñecas de trapo de la Sierra de Amealco, las esculturas de cantera de Pedro Escobedo, los trabajos de orfebrería de San Juan del Río o la artesanía de vara de Tequisquiapan (Programa Destinos México, 2024)<sup>1</sup>.

Como parte de las funciones del Gobierno del Estado de Querétaro, en el 2004 se creó La Casa Queretana de las Artesanías para poner en valor la artesanía de la región, y al mismo tiempo impactar positivamente en la vida de las familias de los artesanos indígenas.

La Casa se ha planteado explorar otros mercados fuera del mexicano y derivado de lo anterior, han participado en eventos en Estados Unidos y en el 2022 en el Museo de América de Madrid con un altar de muertos (Plaza de Armas, 2022).

A fin de incrementar la presencia de las artesanías de Querétaro en otros mercados, a través de La Casa Queretana de las Artesanías, es que se propone una estrategia de internacionalización para que dichos productos sean apreciados en Europa y en específico en España.

## ***2.2 Competitividad e internacionalización***

De acuerdo con Enrique Fanjul, miembro del Comité de Reflexión del Club de Exportadores y del Observatorio de Inteligencia para la Internacionalización de España, además de expandir el negocio, la internacionalización es una vía para promover la competitividad de las empresas ya que al incrementarse tienen más exportaciones y actividad internacional en general (Fanjul, 2023).

Por su parte, Arnoldo Araya Leandro (Tec Empresarial, 2009), comenta que las empresas al internacionalizarse tienen como objetivos tener presencia en otros mercados, reducir sus costos de producción y hacer más eficientes sus procesos de producción y de distribución (Tec Empresarial, 2009).

Para que La Casa Queretana de las Artesanías se pueda internacionalizar de manera eficaz, debe de considerar aspectos como contar con un producto de calidad, que el mercado al cual quiere acceder tenga similitud cultural para que sea más fácil la aceptación de sus artesanías, conocer

---

<sup>1</sup> En el Anexo 1 se describen ejemplos de artesanías de los diferentes Municipios de Querétaro.

los canales por los que puede vender sus productos, así como la presencia de artesanías de otros países similares a los que se elaboran en Querétaro (Tec Empresarial, 2009).

### **2.3. Contexto indígena en México**

De acuerdo con datos del INEGI, en México existen 23.2 millones de personas entre tres años y más que se autoidentifican como indígenas, lo cual equivale al 19.4% de la población total de ese rango de edad.

Adicionalmente, la población total en 2020 en hogares indígenas fue de 11.8 millones de personas que equivale a un 9.4% de la población total del país. El Censo de población y vivienda de 2020 identificó que había 7.3 millones de personas de tres años y más que hablan alguna lengua indígena (INEGI, 2022). En el Estado de Querétaro hay 31,383 personas mayores de 3 años de edad que hablan alguna lengua indígena, como se podrá observar en la Tabla 1 (INEGI, 2020).

Tabla 1. Número de hablantes de lenguas indígenas en Querétaro

<b>Lengua indígena</b>	<b>Número de hablantes 2020</b>
Otomí	22,433
Náhuatl	3,442
Mazahua	810
Zapoteco	720

FUENTE: INEGI. Censo de Población y Vivienda 2020.

De acuerdo con la información del Censo y Registro Artesanal elaborado por el Gobierno de Querétaro y La Casa Queretana de las Artesanías en 2023, en la cerámica y alfarería el 55% de las que la elaboran son mujeres. En las artesanías de fibras vegetales, el 68% de este grupo son mujeres. La lapidaria y la cantería es practicada por 81% de hombres, la talabartería y peletería, está conformada en su mayoría por hombres (57%) y la rama textil se encuentra conformada por 95% de mujeres (Censo y Registro Artesanal, 2023).

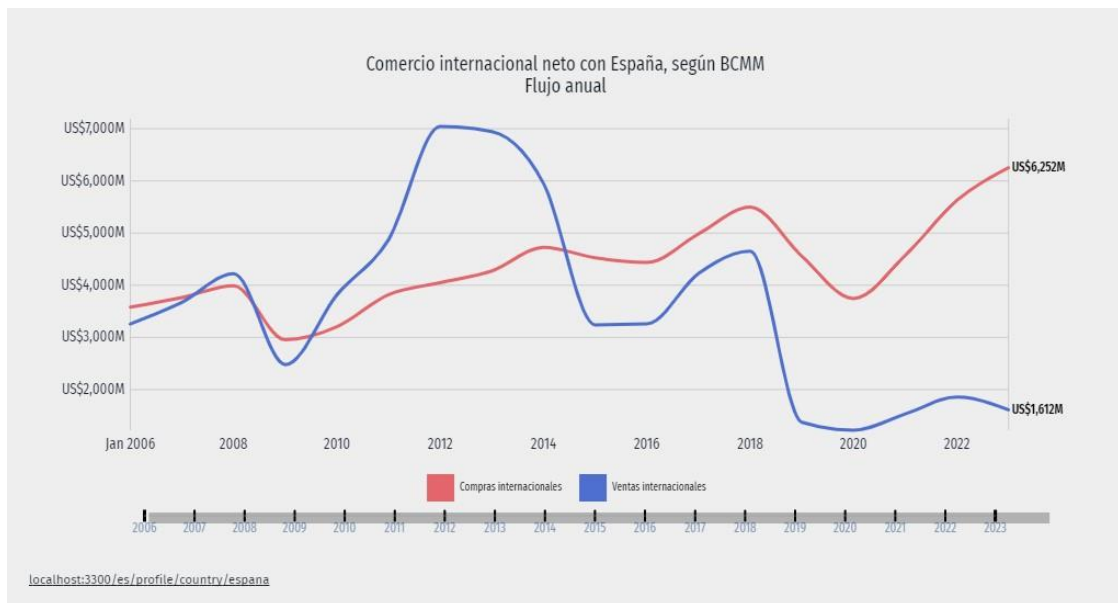
### **2.4. Relaciones comerciales México-España**

A partir de 1977, año en que se restablecieron las relaciones diplomáticas entre México y España, el comercio entre ambos países no ha dejado de crecer. El Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación firmado en ese año, ayudó a estrechar aún más los vínculos con España (Boletín Económico de ICE, 2023).

De acuerdo con el Ministerio de Economía, Comercio y Empresa, México es el principal socio de España en Iberoamérica. El comercio bilateral entre ambos países es fluido y se situó en torno a los 8.700 millones de euros en 2021, cifra cercana a los niveles previos a la pandemia (8.900 millones de euros en 2019), con crecimiento tanto de las exportaciones como de las importaciones españolas procedentes de México (Ministerio de Economía, Comercio y Empresa, 2022).

Es el principal mercado para los productos españoles en América Latina y el quinto más importante fuera de Europa. Por su parte, en el 2021, España fue el quinto mercado de exportación de México detrás de EEUU, Canadá, China y Alemania. Además, España es el segundo país inversor en México tanto por volumen, 80.651 millones de dólares, aproximadamente el 12% del total, según la Secretaría de Economía de México, como por el número de empresas españolas presentes en dicho país (unas 7.000) (Ministerio de Economía, Comercio y Empresa, 2023).

Gráfico 1. Comercio internacional neto entre México y España



Fuente: Secretaría de Economía de México (2023).

En el gráfico anterior se puede observar que la balanza comercial de México registra que, en el 2023, México importó 6,252 millones de dólares de España y exportó a este mismo país 1,612 millones de dólares. En este sentido, el reto para La Casa Queretana de las Artesanías es poder tener una presencia permanente en el mercado español vendiendo las artesanías que producen las comunidades de Querétaro para con ello incrementar las exportaciones de manufacturas de México a dicho país.

### 3. Metodología

Para la elaboración de este trabajo se utilizó una metodología descriptiva con un enfoque cualitativo, realizando un análisis de fuentes secundarias, así como la herramienta cuantitativa de la entrevista, la observación participante y de manera exploratoria se ha desarrollado una encuesta que se envió a personas que viven en Madrid, que pueden ser un público objetivo para los productos de La Casa Queretana de las Artesanías (mismo que se definirá en el epígrafe referente a la encuesta).

Tabla 2. Ficha técnica general del Estudio

<b>Tipo de Investigación</b>	Análisis cualitativo para la exploración de las oportunidades que tienen las artesanías de La Casa Queretana de las Artesanías en el mercado español.
<b>Método de investigación</b>	Deductivo: Derivado del análisis de las oportunidades de mercado, se llegó a una conclusión y a recomendaciones para La Casa Queretana de las Artesanías.
<b>Fuentes de Información</b>	Primarias: Entrevistas, encuesta y observación participante. Secundarias: Fuentes académicas, de Ministerios de México y España, de Organismos de México y España, sitios con información sobre el mercado de las artesanías en México.
<b>Instrumentos para recolectar información</b>	Cuestionario estructurado, encuesta estructurada observación participante y análisis de contenido.
<b>Modo de aplicación</b>	Entrevistas directas o a distancia Envío de encuesta por redes sociales. Observación participante de las principales tiendas de artesanías en Madrid.
<b>Definición de la población</b>	Entrevistas: Personas con conocimientos de comercio exterior, distribuidores de artesanías mexicanas en Madrid y con la directora de La Casa Queretana de las Artesanías. Encuesta: contactos personales y usando técnica de bola de nieve, para personas que viven en Madrid y que tengan gusto por las artesanías mexicanas.
<b>Determinación de la muestra</b>	Entrevistas: cinco personas Encuesta: 110 personas
<b>Marco muestral o censal</b>	Se envió la encuesta a 110 personas, siendo 70 las respondidas.
<b>Tiempo de aplicación</b>	Del 29 de marzo al 10 de mayo del 2024.

Fuente: Elaboración propia

#### 3.1. Entrevistas

Con el propósito de entender el contexto de internacionalización de las artesanías mexicanas, primero se han identificado a los actores relacionados con la venta de artesanías en Europa y en específico en España. Se realizaron entrevistas a personas con conocimientos de la exportación

de productos al mercado español y a Europa, así como a distribuidores de artesanías en España. Así mismo, se realizó una entrevista a la directora de La Casa Queretana de las Artesanías<sup>2</sup>. En este sentido, se ha construido un guion para la entrevista a cada una de las partes. Cabe mencionar que algunas de estas personas se encuentran en México, y otras en territorio español, así que se indica si la entrevista se hizo de manera personal o en línea.

Tabla 3. Entrevistas realizadas

Entrevistados	Justificación	Duración de la entrevista y medio de la misma.
Gabriela Prieto Moros	Directora de La Casa Queretana de las Artesanías	60 minutos Zoom
Francisco González Díaz	Ex Embajador de México en Alemania y ex consejero comercial de Bancomext en Alemania	25 minutos Zoom
Eduardo Pérez Noyola	Director de Asuntos Empresariales de la Casa de México en España	25 minutos Entrevista personal
Mariela Juárez Álvarez	Distribuidora de artesanías mexicanas en España	20 minutos Llamada telefónica
Rosalinda Zúñiga	Distribuidora de artesanías mexicanas en España	20 minutos Llamada telefónica

Fuente: Elaboración propia

A continuación, se presentan algunas de las principales reflexiones con sus verbalizaciones a manera de argumentos, sobre las respuestas de cada uno de los participantes.

### **Gabriela Prieto Moros**

#### **Directora de La Casa Queretana de las Artesanías**

#### **Reflexiones**

A continuación, se destacan los principales comentarios derivados de la entrevista

Tabla 4. Comentarios

1. No hemos tenido experiencia de exportar a Europa	2. Nuestro interés es dar impulso a los artesanos de las comunidades indígenas de Querétaro
3. Dar el impulso a los artesanos para que se motiven.	4. Incluir el tema de la certificación de autenticidad de las artesanías

Fuente: Elaboración propia a partir de la entrevista

#### **Verbalizaciones**

“darle sin duda el impulso a los artesanos...”

---

<sup>2</sup> Si el lector desea ver las entrevistas puede ir al Anexo 2 de Entrevistas.

“Tenemos que lograr que los artesanos vendan ya sea en Europa, o en Estados Unidos para que entonces ellos vean más diferencia en sus ingresos...”

“Incluir el tema de la certificación de autenticidad de las artesanías...”

### **Francisco González Díaz.**

**Ex Embajador de México en Alemania y ex Consejero Comercial de Bancomext en Alemania**

#### **Reflexiones**

A continuación, se presentan los principales resultados del análisis de la entrevista. Se destacan una serie de sugerencias.

Tabla 5. Sugerencias

1. Adaptar el producto a los usos y costumbres que tiene el mercado.	2. Conocer bien el mercado.
3. Ir a ver el mercado ayuda y multiplica el conocimiento de la persona que va a tomar la decisión de la venta.	4. Se recomienda un lugar con una conectividad sencilla con vuelos donde pueda llegar el material.
5. Establecerse puede ser a través de <i>joint venture</i> con alguna persona que ya conozca el mercado o con una empresa ya establecida.	6. La venta en medio electrónicos es fundamental.

Fuente: Elaboración propia a partir de la entrevista

#### **Verbalizaciones**

“conocer bien el mercado y poder hacer, si bien, esa artesanía y no es en serie, hacer tiradas más largas, hacer consistencia en colores, consistencia en estilos, consistencia en materiales, creo que es muy importante, gusta la diferencia, obviamente la artesanía nos que gusta es que no es una producción china en serie, pero sí necesitaría algún tipo de línea conductora...”

“conectividad sencilla con vuelos donde puede llegar el material, si es un tipo de artesanía más tipo mueble también un lugar donde haya rutas claras y concretas...”

“Establecerse puede ser a través de un *joint venture*, puede ser con alguna persona que ya conozca el mercado, no al producto necesariamente...”

“La venta, lo platicamos alguna vez, por medios electrónicos es fundamental, alianzas con Corte Inglés...”

### **Eduardo Pérez Noyola**

**Director de Asuntos Empresariales de la Casa de México en España**

#### **Reflexiones**

A continuación, se presentan los principales resultados del análisis de la entrevista. Se destacan una serie de sugerencias.

Tabla 6. Sugerencias

1. Adaptar la artesanía a los usos y costumbres que tiene el mercado.	2. Artesanías con colores más sobrios, con tamaños que vayan adaptados a los espacios.
3. Considerar aspectos como el precio, transporte, competitividad y valor añadido.	4. Tener una excelente campaña de comunicación al traer una artesanía.
5. Conocer los aspectos jurídicos, legales, de operación, administrativos y de gestión de exportación e importación.	6. Hacer una visita de inspección.
7. Empezaría con un pop-up para que se dé a conocer y tenga unos posibles compradores, clientes, distribuidores.	8. Hay que empezar no abriendo una filial inmediatamente.

Fuente: Elaboración propia a partir de la entrevista

### **Verbalizaciones**

“las artesanías mexicanas si tienen oportunidad aquí en España, pero con ciertas características. Recordemos que primero los espacios en estos países como en el caso de España son mucho más pequeños y tenemos que adaptar a los usos y costumbres que tiene el mercado...”

“por supuesto que hay que luego ya considerar muchos aspectos que van a ser el precio, transporte, competitividad y valor añadido que da en comparación a otros productos similares...”

“El principal reto que va a tener es que va a tener que competir no solamente con la artesanía local, sino que también va a competir con una artesanía de diferentes partes del mundo...”

“por eso al traer estas artesanías hay que estudiarlas muy bien y tener una excelente campaña de comunicación de que por qué son de este color, por qué son estos colores posiblemente naturales o por qué es la técnica, para que realmente la gente lo pueda entender...”

“Primero por hacer una visita como de inspección, un estudio de mercado sin lugar a duda, para que pueda conocer realmente dónde están las oportunidades y cuáles son el valor añadido que ofrecería esa artesanía al mercado. Y yo empezaría posiblemente con un pop-up para que se dé a conocer y tenga unos posibles compradores, clientes, distribuidores...”

### **Mariela Juárez Álvarez**

#### **Distribuidora de artesanías mexicanas en España.**

#### **Reflexiones**

A continuación, se presentan los principales resultados del análisis de la entrevista. Se destacan una serie de sugerencias.

Tabla 7. Sugerencias

1. Los precios de las artesanías que tiene de La Casa Queretana de las Artesanías son altos.	2. La gente busca cositas para su casa.
3. Hay un distribuidor de productos mexicanos que le puede dar un espacio de su tienda para vender artesanías.	4. Al español le gustan las cosas con buen diseño, de buen gusto.
5. Antes de pensar en invertir en algo grande, hay que hacer un catálogo.	6. Si va a abrir una tienda que sea junto o muy cerca de la Casa de México porque ya es un lugar muy conocido.

Fuente: Elaboración propia a partir de la entrevista

### Verbalizaciones

” En las tiendas lo que sucede es que el costo te quita...del precio que yo le ponga me quitan el 30% y el 21% de IVA...”

“primero, el lanzamiento antes de pensar en invertir en algo grande y todo, hacernos un catálogo donde pensemos en las piezas importantes y moverlas, es decir, presentar ese primer inicio de catálogo para que ahí empecemos a catalogar qué es lo que la gente más, tanto mexicanos que viven aquí como españoles, les puedan gustar...”

### Rosalinda Zúñiga

#### Distribuidora de artesanías mexicanas en España.

#### Reflexiones

A continuación, se presentan los principales resultados del análisis de la entrevista. Se destacan una serie de sugerencias.

Tabla 8. Sugerencias

1. Si es una tienda física es muchísimo más importante la ubicación.	2. En una tienda con artesanía mexicana, se tendría que enfocar en cosas de muy buen diseño
3. Que se vea la calidad en los trazos, que se vea que los acabados están bien.	4. Acercarse a una boutique, una vinoteca, una tienda, una cafetería en donde La Casa pudiera empezar y rentar un pequeño espacio.
5. Conocer los aspectos jurídicos, legales, de operación, administrativos y de gestión de exportación e importación.	6. Hacer una visita de inspección

Fuente: Elaboración propia a partir de la entrevista



## **Verbalizaciones**

“tienes que fijarte sobre todo en donde lo piensas poner y cómo lo piensas poner. Si es una tienda física, es muchísimo más importante la ubicación...”

“De muy buen diseño que se vea que hay calidad en los trazos, y es algo pintado, si es bordado, también que se le vean los acabados que está bien...”

“yo le recomendaría que ni siquiera se aventara directamente con una tienda. Yo pensaría más bien en acercarme a una boutique, a una vinoteca, a una tienda, a una cafetería, o sea, cosas así en donde ella pudiera empezar y decirles oye dame a mí un espacio. Réntame un pequeño espacio para probar nada más y ver cómo funciona...”

### ***3.2. Encuesta<sup>3</sup>***

Adicional a la entrevista, a manera de estudio exploratorio se elaboró una encuesta con 18 preguntas dirigida al público potencial definido como: aquellas personas que vivan en territorio español, independientemente de su nacionalidad, y que tengan el gusto por las artesanías.

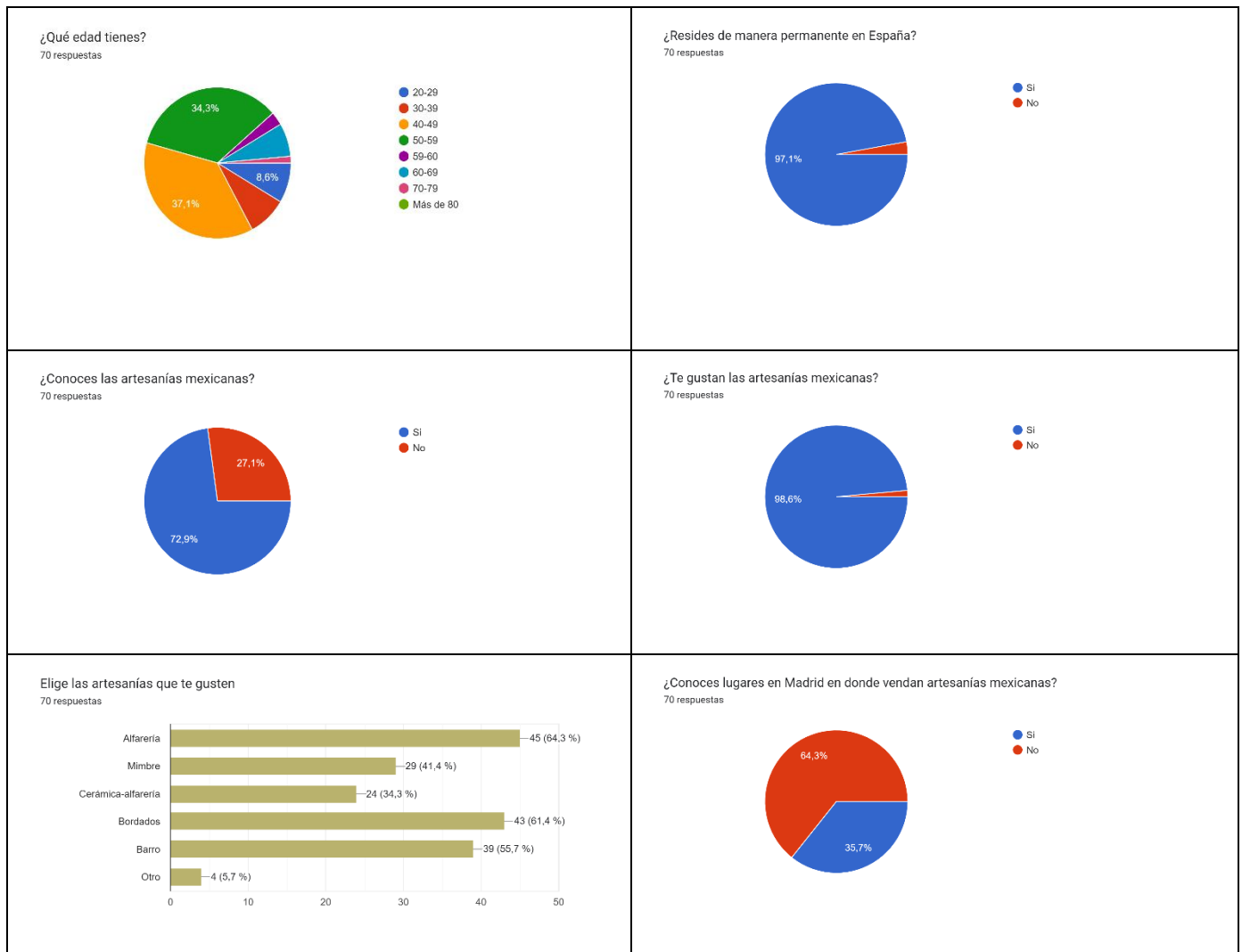
La encuesta se aplicó en Madrid, vía online, y fue realizada en Google forms. Se envió a 110 personas, y se obtuvo respuesta de 70.

Las preguntas de la encuesta se centraron en conocer el gusto de las personas por las artesanías mexicanas, cuáles son sus preferencias en cuanto al diseño, tipo de artesanía, método de compra y de pago, así como la utilidad de las mismas. En específico se hicieron preguntas sobre algunas de las artesanías que tiene La Casa Queretana de las Artesanías, ya que son productos que se estarían vendiendo en el mercado español. En el gráfico siguiente se muestran los resultados de algunas de las preguntas.

---

<sup>3</sup> Si el lector desea ver la encuesta y sus resultados puede ir al Anexo 3 de Encuesta y resultados.






Gráfico 2. Respuestas de la encuesta sobre artesanías



Fuente: Elaboración propia a partir de los resultados de la encuesta

Derivado de la encuesta realizada, se puede comentar que a los españoles les gustan las artesanías mexicanas y que las que más les gustan son las de alfarería, barro y los bordados, que cuando compran una artesanía lo hacen principalmente en el lugar que visitaron o en una tienda especializada y que lo que buscan cuando compran una artesanía es el diseño y la calidad. Adicionalmente y con relación a La Casa Queretana de las Artesanías, se les preguntó cuánto estarían dispuestos a pagar por algunas de sus artesanías y las respuestas se pueden ver en la tabla 9. Podemos destacar que en general, las personas encuestadas están dispuestas a pagar un precio razonable por las artesanías de La Casa Queretana.

Tabla 9. Rango de precios

	<p>20 a 40 euros 50%</p>	<p>40 a 60 euros 32.9%</p>
	<p>20 a 40 euros 35.7%</p>	<p>Menos de 20 euros 31.4%</p>
	<p>15 a 20 euros 32.9%</p>	<p>5 a 10 euros 28.6%</p>
	<p>15 a 25 euros 41.4%</p>	<p>25 a 35 euros 25.7%</p>
	<p>20 a 30 euros 38.6%</p>	<p>10 a 20 euros 27.1%</p>

Fuente: Elaboración propia a partir de los resultados de la encuesta

### 3.3. Observación participante

En el periodo de febrero a abril del 2024, se visitaron seis tiendas ubicadas en diferentes zonas de Madrid, con la finalidad de ver qué tipo de artesanías mexicanas hay en el mercado español.

Tabla 10. Tiendas de artesanías mexicana visitadas.

Nombre	Dirección	Web
Espacio Huakal	C. de Claudio Coello, 16, Salamanca, 28001 Madrid	<a href="https://huakaldesign.com">https://huakaldesign.com</a>
100% México	Calle de Castelló, 22, Salamanca, 28001 Madrid	<a href="https://100porcienmexico.es/">https://100porcienmexico.es/</a>
Micuari	C. de Hernán Cortés, 5, Centro, 28004 Madrid	<a href="https://micuari.es">https://micuari.es</a>
Fundación Casa de México	C. de Alberto Aguilera, 20, Chamberí, 28015 Madrid	<a href="https://www.casademexico.es/">https://www.casademexico.es/</a>
Enraizarte	C. de Lope de Vega, 3, Centro, 28014 Madrid	<a href="https://enraizarte.es">https://enraizarte.es</a>
Maíz Maya	C. Calabozos, 5, 28108 Alcobendas, Madrid	<a href="https://maizmaya.com/">https://maizmaya.com/</a>

Fuente: Elaboración propia

### Reflexiones

Derivado de las visitas realizadas a algunas de las tiendas de artesanías mexicanas en Madrid, se puede comentar que se encontraron tiendas especializadas en artesanías de alta calidad y diseño, con productos muy diversos que van desde la cerámica, vidrio soplado, hasta los bordados, como las de Espacio Huakal, tienda que maneja colecciones para comedor, dormitorio, baño y decoración en general. Así como las artesanías que tienen en la Fundación Casa de México a través de la Tienda Hecho a mano México cuyo propósito es reconocer y fortalecer la producción artesanal de calidad y hacer más fácil la comercialización de las artesanías a través del comercio justo (Fundación Casa de México, 2024).

Por otro lado, están las tiendas con artesanías más típicas de México como Micuari y Enraizarte, que manejan artesanías que pueden encontrarse en cualquier mercado de México y que no tienen tanto diseño como las de las tiendas antes mencionadas. También se encontraron tiendas con alimentos y artesanías mexicanas como 100% México y Maíz Maya, que venden alimentos procesados mexicanos, así como artesanías de diversos tipos.

En cada una de las visitas se intentaron conocer los procesos por los cuales abrieron las tiendas y sus experiencias en el mercado español, sin embargo, no se pudo establecer contacto con los encargados de las tiendas, a pesar de haberseles enviado correos electrónicos y las personas que estaban atendiendo las tiendas en ese momento no contaban con los elementos para aportar más

información. En la Tabla 11, se podrá observar el estilo de las tiendas, así como su sitio web y el tipo de competencia que representarían para La Casa Queretana de las Artesanías.

#### 4. Artesanías mexicanas en el mercado español

Derivado del creciente intercambio comercial entre México y España y de la llegada de cada vez más turistas mexicanos a dicho país, se ha dado la apertura de restaurantes, tiendas y lugares en donde se puede encontrar una gran diversidad de artículos mexicanos, principalmente alimentos y artesanías.

Las artesanías mexicanas se pueden encontrar en diversas ciudades de España, como en Madrid, Barcelona, Valencia, Sevilla y Málaga por mencionar algunas, además de las zonas turísticas de dicho país.

##### **Análisis de la competencia directa e indirecta**

En Madrid, se encuentran diversas tiendas que venden artesanías y productos mexicanos, entre ellas, se puede mencionar:

Tabla 11. Tiendas de artesanías y productos mexicanos

	Nombre de la tienda	Sitio web	Fotografía
<b>Competencia directa</b>	Espacio Huakal	<a href="https://huakaldesign.com">https://huakaldesign.com</a>	
	Micuari Arte y Diseño Mexicano	<a href="https://micuari.es">https://micuari.es</a>	
	Enraizarte	<a href="https://enraizarte.es">https://enraizarte.es</a>	

<b>Competencia indirecta</b>	Fundación Casa de México	<a href="https://www.casademexico.es/">https://www.casademexico.es/</a>	
	San Miguel Artesanía	<a href="https://sites.google.com/view/sanmiguelartesanias">https://sites.google.com/view/sanmiguelartesanias</a>	
	100% México	<a href="https://100porcienmexico.es/">https://100porcienmexico.es/</a>	
	Maíz Maya	<a href="https://maizmaya.com/">https://maizmaya.com/</a>	

Fuente: Elaboración propia

Por otro lado, y con relación a la presencia de las artesanías en el mercado español, vale la pena destacar que con la Secretaría General Iberoamericana (SEGIB), organismo regional internacional, el Fondo Nacional para el Fomento de las Artesanías (FONART) se sumó a la cooperación multilateral a través del Programa Iberoamericano para la Promoción de las Artesanías “Iberartesanías”, para promover políticas públicas en beneficio de los artesanos y lograr con esto que tengan reconocimiento los productos artesanales en Iberoamérica. Actualmente el FONART lleva la Presidencia de este Programa (FONART, 2024).

En este sentido, y con el propósito de impulsar las artesanías de Querétaro, La Casa Queretana firmó un convenio de colaboración con FONART en el 2023, para poder contar con más recursos para capacitar a los artesanos, desarrollar proyectos productivos y corredores artesanales (Diario de Querétaro, 2023). En el marco de este convenio La Casa Queretana podría sumarse a los beneficios del Programa Iberoamericano para la promoción de las artesanías y con ello facilitar su presencia en el mercado español.

## 5. Requisitos para acceder al mercado español<sup>4</sup>

Para que La Casa Queretana de las Artesanías pueda tener éxito en las exportaciones, debe de tomar en cuenta los siguientes aspectos:

- ✓ Cumplir con exactitud con los tiempos establecidos, el precio, calidad, documentos necesarios, formas de pago acordados con el cliente.
- ✓ Cuidar que las muestras de las artesanías sean iguales a las que se van a entregar.
- ✓ Mantener comunicación constante con el cliente y ofrecerte el servicio de posventa.
- ✓ Cumplir con todas las normas y certificaciones que exigen el mercado de exportación.
- ✓ Contar con una campaña de promoción adecuada de las artesanías, tener presencia en internet con página web en varios idiomas.
- ✓ Vender las artesanías a través del comercio electrónico (Secretaría de Economía. 2020).

Adicionalmente, las artesanías que vaya a exportar La Casa Queretana, deben de cumplir con los requisitos y documentos necesarios para poder entrar al mercado español. A continuación, se mencionan los principales:

Tabla 12. Requisitos y documentos para exportar

Requisito y trámites	Utilidad	Página web
<b>Registro Federal de Contribuyentes</b>	Se necesita para poder facturar electrónicamente, solicitar certificados y realizar los trámites necesarios para la exportación.	<a href="http://www.sat.gob.mx/">http://www.sat.gob.mx/</a>
<b>Padrón de exportadores</b>	Para poder exportar, La Casa Queretana debe de registrarse en el padrón sectorial de exportadores.	<a href="http://omawww.sat.gob.mx/PadronImportadoresExportadores/Paginas/index.html">http://omawww.sat.gob.mx/PadronImportadoresExportadores/Paginas/index.html</a>
<b>Propiedad Intelectual</b>	A fin de proteger de plagio a las artesanías que elaboran las comunidades de Querétaro, se recomienda registrar la marca en el Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial (IMPI)	<a href="https://www.gob.mx/imp">https://www.gob.mx/imp</a>
<b>Sistema de Información Empresarial (SIEM)</b>	Este sistema puede ayudar a detectar oportunidades comerciales y de negocios para las empresas.	<a href="https://siem.economia.gob.mx">https://siem.economia.gob.mx</a>
<b>Marca Hecho en México</b>	Se sugiere la utilización de dicha marca a fin de que el comprador de las artesanías de La Casa Queretana tenga una garantía de los productos que está adquiriendo.	<a href="https://www.gob.mx/hechoenmexico">https://www.gob.mx/hechoenmexico</a>

---

<sup>4</sup> En este apartado se incluye información sobre los procedimientos para exportar y acceder al mercado español. Aunque se ha intentado parafrasear, hay algunos elementos que se han tomado casi de manera literal, sin embargo, en cada uno de ellos se encuentra la cita de donde proviene la información.

<b>Preparación del embarque</b>	Una vez acordados los términos de compra, La Casa Queretana deberá de tramitar una factura para el cliente, preparar las artesanías que se van a enviar tomando en cuenta el embalaje, elaborar una lista de empaque, tener una empresa transportista y contratar un seguro que ampare los productos.	
<b>Transporte</b>	Antes de exportar, se tendrá que hacer un análisis del medio de transporte que se va a utilizar para el envío, tomando en cuenta los costos y la oportunidad de la entrega. Hay que tomar en cuenta la manera en que el cliente quiere recibir el producto. Los documentos de transporte los expide la empresa transportista para dar constancia de que la mercancía se ha embarcado a un destino determinado.	
<b>Seguro</b>	El seguro para enviar la carga contempla distintas coberturas para indemnizar al asegurado por las pérdidas o daños materiales que puedan sufrir las artesanías durante el transporte.	<a href="https://www.gob.mx/cnsf">https://www.gob.mx/cnsf</a>
<b>Despacho Aduanal</b>	Consiste en presentar físicamente la mercancía a la autoridad aduanera, junto con la documentación. Para hacer más sencillo el trámite, se puede enviar electrónicamente a la aduana el pedimento de exportación y los diferentes documentos que se requieran.	<a href="https://www.ventanillaunica.gob.mx/vucem/index.html">https://www.ventanillaunica.gob.mx/vucem/index.html</a>

Fuente: Elaboración propia a partir de información de la Secretaría de Economía

### 5.1. Términos de Negociación Internacional

Para poder exportar, La Casa Queretana de las Artesanías, debe de utilizar los Términos Internacionales de Comercio de la Cámara de Comercio Internacional (Incoterms) (<https://iccwbo.org/business-solutions/incoterms-rules/incoterms-2020/>), ya que establecen las normas para los compradores y vendedores en cuanto a derechos y responsabilidades, costos, documentos y actividades necesarias para entregar los productos en el lugar acordado. A continuación, se describen cada uno (Cámara de Comercio Internacional, 2024).

Tabla 13. Incoterms

<b>Término</b>	<b>Significado</b>	<b>Definición</b>
<b>EXW</b>	Entregado en fábrica	Los productos se pondrán a disposición del importador dentro de la fábrica del exportador
<b>FCA</b>	Libre transportista	Puede ser por: Entrega de los productos en las instalaciones del exportador o por entrega de los productos en otro lugar acordado.
<b>FAS</b>	Libre al costado del buque	El exportador debe dejar los productos en el muelle del país de origen, al lado del buque con toda la documentación correspondiente.
<b>FOB</b>	Libre a bordo	El exportador debe dejar los productos en el barco que designe el importador en el puerto de salida junto con toda la documentación correspondiente.



<b>CPT</b>	Transporte pagado hasta	Además de las obligaciones que haya asumido el exportador en el Incoterm FCA, debe de contratar el transporte principal y entregar toda la documentación necesaria.
<b>CIP</b>	Transporte y seguro pagado hasta	Adicional a las obligaciones que el exportador asumió en el incoterm CPT, debe de contratar la póliza de seguro del transporte principal.
<b>CFR</b>	Costo y flete	El exportador debe de dejar los productos cargados en el barco que él haya elegido, además de pagar el flete marítimo internacional hasta el puerto de destino que haya elegido el importador.
<b>CIF</b>	Costo, seguro y flete	El exportador deja los productos cargados en el barco que él haya seleccionado, además de pagar el flete marítimo internacional hasta el puerto de destino designado por el importador y la póliza de seguro cláusula C.
<b>DAP</b>	Entregado en lugar	El exportador debe entregar los productos sin descargar en el lugar acordado con el importador en el país de destino.
<b>DPU</b>	Entrega y descarga en lugar acordado	El exportador debe de entregar los productos y descargarlos en el lugar acordado con el importador en el país de destino.
<b>DDP</b>	Entregados derechos pagados	El exportador deberá entregar los productos sin descargar en el lugar que acuerde con el importador en el país de destino, incluyendo los trámites aduanales de importación.

Fuente: Elaboración propia a partir de Haza, A. V. G. M. M., 2020

Para realizar las exportaciones de artesanías, La Casa Queretana, puede realizar o recibir el pago de distintas formas, de acuerdo con su nivel de seguridad, las más utilizadas son:

- ✓ Nivel bajo: cheque y giro bancario.
- ✓ Nivel medio: orden de pago de cobranza bancaria internacional.
- ✓ Nivel alto: Carta de crédito.

Es indispensable que cuando se lleve a cabo la negociación con el comprador, se establezca en el contrato o convenio celebrado, especificando quién y cómo cubrirá los gastos, así como el pago de las comisiones que surjan de la operación (Secretaría de Economía, 2020).

## **5.2. Contratos Internacionales**

De acuerdo con la Cámara de Madrid, un contrato de compraventa internacional ayuda a facilitar el proceso de la compra o venta de algún producto y establece los derechos y obligaciones de cada una de las partes (Cámara de Madrid, 2024).

Existen diversos tipos de contratos, cada uno involucra actividades distintas de comercio internacional, algunos de los que podrían ser de utilidad para La Casa Queretana son: de promesa de compra o de venta, de compraventa para una sola transacción, de suministro que considera varias entregas de productos, de distribución y de comisión o agencia mercantil (Secretaría de Economía, 2020). La importancia del contrato internacional es que es el documento que dirigirá paso a paso la operación comercial y todo lo acordado con el comprador (Secretaría de Economía, 2020).

### 5.3. Barreras Arancelarias y no Arancelarias

Para el presente proyecto, se buscaron las barreras arancelarias y las no arancelarias de los productos más representativos de La Casa Queretana de las Artesanías, a continuación, se presenta la información más relevante de cada uno (Market Access Map, 2024).

Tabla 14.

<b>691390 - Estatuillas y otros artículos ornamentales de cerámica hecho a mano</b>	
<b>Derechos de Aduana</b>	<b>Requisitos reglamentarios</b>
Derechos de importación (NMF)	<b>2</b>
3.5%	Requisitos de etiquetado
<b>Aranceles preferenciales (México)</b> <b>0%</b>	Requisitos de calidad, seguridad y rendimiento de los productos

Fuente: Elaboración propia a partir de Market Access Map (2024)

Tabla 15.

<b>580430 - Encajes hechos a mano</b>	
<b>Derechos de Aduana</b>	<b>Requisitos reglamentarios</b>
Derechos de importación (NMF)	<b>2</b>
8%	Requisitos de etiquetado
<b>Aranceles preferenciales (México)</b> <b>0%</b>	Requisitos de prueba

Fuente: Elaboración propia a partir de Market Access Map (2024)

Tabla 16.

<b>441990 - Artículos de mesa o de cocina, de madera: Los demás</b>	
<b>Derechos de Aduana</b>	<b>Requisitos reglamentarios</b>
Derechos de importación (NMF)	<b>2</b>
0%	Uso restringido de determinadas sustancias en alimentos y piensos y en materiales destinados a entrar en contacto con ellos
<b>Aranceles preferenciales (México)</b> <b>0%</b>	Requisitos de etiquetado

Fuente: Elaboración propia a partir de Market Access Map (2024)

Tabla 17.

<b>442019 - Marquetería y taracea; cofrecillos y estuches para joyería u orfebrería y manufacturas similares, de madera; estatuillas y demás objetos de adorno, de madera; artículos de mobiliario, de madera, no comprendidos en el Capítulo 94 : Estatuillas y demás objetos de adorno: Los demás</b>	
<b>Derechos de Aduana</b>	<b>Requisitos reglamentarios</b>
Derechos de importación (NMF)	<b>6</b>
0%	Requisito de autorización para los importadores por motivos sanitarios y fitosanitarios
<b>Aranceles preferenciales (México)</b> <b>0%</b>	Requisitos de certificación
	Requisitos de inspección
	Requisitos de autorización para la importación de determinados productos
	Requisitos de etiquetado
	Requisitos de calidad, seguridad y rendimiento de los productos

Fuente: Elaboración propia a partir de Market Access Map (2024)

Tabla 18.

<b>460219 - Artículos de cestería obtenidos directamente en su forma con materia trenzable o confeccionados con artículos de la partida 4601; manufacturas de esponja vegetal (paste o lufa) : De materia vegetal: Los demás</b>	
<b>Derechos de Aduana</b>	<b>Requisitos reglamentarios</b>
Derechos de importación (NMF)	<b>6</b>
2%	Requisito de autorización para los importadores por motivos sanitarios y fitosanitarios
<b>Aranceles preferenciales (México) 0%</b>	Requisitos de certificación
	Requisitos de inspección
	Requisitos de autorización para la importación de determinados productos
	Requisitos de etiquetado
	Requisitos de calidad, seguridad y rendimiento de los productos
	Uso restringido de determinadas sustancias en alimentos y piensos y en materiales destinados a entrar en contacto con ellos
	Requisitos de marcado

Fuente: Elaboración propia a partir de Market Access Map (2024)

Como se puede observar en las tablas anteriores, en todos los productos seleccionados, el arancel que se tiene que pagar es de 0%. Lo anterior debido al Tratado de Libre Comercio que tiene establecido México con la Unión Europea (TLCUEM).

Con relación a los requisitos que pide cada uno de los productos, en el sitio internet de Market Access Map del Centro Internacional de Comercio, se puede encontrar información detallada de cada uno de ellos para poder cumplirlos y con ello acceder al mercado español.

Es importante destacar que para la importación de estos productos se deberá de pagar un 21% de IVA sobre el valor de la mercancía, más gastos aduanales (Ministerio de Hacienda, 2024).

## **6. Procedimiento para la apertura de una tienda en España**

En el caso de que La Casa Queretana de las Artesanías decidiera establecer una tienda en España, debe de cumplir con distintos trámites para poder dar inicio a su actividad y poner en marcha el negocio (Ministerio de Industria y Comercio, 2024).

Asimismo, si pretende contratar personal para la tienda, debe de realizar las gestiones necesarias ante las autoridades nacionales y locales implicadas en este sentido (Ministerio de Industria y Comercio, 2024). A continuación, se presenta una lista de los trámites generales que deberá realizar La Casa Queretana.

Tabla 19. Trámites Generales

Trámite	Descripción	Organismo
Alta en el Censo de empresarios, profesionales y retenedores	Declaración censal de comienzo, modificación o cese de actividad.	Agencia Tributaria (AEAT)
Impuesto sobre Actividades Económicas	Se deriva del ejercicio de actividades empresariales, profesionales o artísticas.	Agencia Tributaria (AEAT)
Alta en el régimen especial de trabajadores autónomos (RETA)	Regula la cotización a la Seguridad Social de los trabajadores autónomos (empresarios individuales), comuneros y los socios y administradores de algunas sociedades	Tesorería General de la Seguridad Social
Obtención de un certificado electrónico	El certificado electrónico posibilita firmar documentos electrónicos e identificar inequívocamente al propietario de la firma.	Autoridades de certificación
Legalización del Libro de actas, del Libro registro de socios, del Libro-registro de acciones nominativas y del Libro registro de contratos entre el socio único y la sociedad	La legislación actual obliga a las sociedades mercantiles a llevar unos libros-registro (de actas, de socios o de acciones) y a realizar anualmente su presentación en el Registro Mercantil Provincial.	Registro Mercantil Provincial
Legalización del Libro Diario y del Libro de Inventarios y Cuentas Anuales	Todos los empresarios que lleven su contabilidad según las disposiciones del Código de Comercio deberán elaborar: un Libro Diario y un Libro de Inventarios y Cuentas Anuales.	Registro Mercantil Provincial
Alta de los socios y administradores en los regímenes de la Seguridad Social	El alta en el régimen de la Seguridad Social que corresponda en cada caso, estará condicionado al tipo de sociedad y/o a la participación en el capital social.	Tesorería General de la Seguridad Social

Fuente: Elaboración propia a partir del Ministerio de Industria y Comercio (2024)

Tabla 20. Trámites complementarios

Trámite	Descripción	Organismo
<a href="#">Registro de signos distintivos</a>	Se utilizan en la industria y en el comercio para distinguir los productos o servicios de una empresa de las demás concurrentes en el mercado.	Oficina Española de Patentes y Marcas

Fuente: Elaboración propia a partir del Ministerio de Industria y Comercio (2024)

De acuerdo con la actividad de La Casa Queretana, se sugiere realizar los siguientes trámites.

Tabla 21.

Trámite	Descripción	Organismo
Inscripción en otros organismos oficiales y/o registros	Se debe de comunicar de manera obligatoria el inicio de la actividad en aquellas administraciones, autoridades y/o registros.	Otros organismos oficiales y/o registros
Licencia de actividad	Licencias de instalaciones y obras, licencias de actividad y licencias de funcionamiento.	Ayuntamientos

Fuente: Elaboración propia a partir del Ministerio de Industria y Comercio (2024)

Por otro lado, y en caso de que La Casa Queretana desee contratar personal, deberá de cumplir con los siguientes trámites:

Tabla 21. Trámites para contratar personal

Trámite	Descripción	Organismo
Afiliación de trabajadores	Reconocer a las personas físicas su inclusión por primera vez en el Sistema de Seguridad Social	Tesorería General de la Seguridad Social
Inscripción de la empresa	Asignar al empresario un número para su identificación y control de sus obligaciones (código de cuenta de cotización).	Tesorería General de la Seguridad Social
Comunicación de apertura del centro de trabajo	Una vez que esté constituida la Sociedad o que el empresario decida iniciar su actividad, se deberá proceder a la comunicación de apertura del centro de trabajo, a efectos del control de las condiciones de Seguridad y Salud Laboral.	Consejería de Trabajo de la Comunidad Autónoma
Alta de los trabajadores en el Régimen de la Seguridad Social	Todo empresario que contrate a trabajadores deberá comunicar el alta en el Régimen de la Seguridad Social que corresponda.	Tesorería General de la Seguridad Social
Obtención del calendario laboral	Las empresas deben exponer en cada centro de trabajo el calendario laboral, que deberá estar en lugar visible.	Inspección Provincial de Trabajo
Alta de los contratos de trabajo	Realizar la legalización o alta de los contratos de trabajo de los trabajadores por cuenta ajena.	Servicio Público de Empleo Estatal

Fuente: Elaboración propia a partir del Ministerio de Industria y Comercio (2024)

## 7. Conclusiones

Como se plantea en el objetivo general, se analizó el proceso de establecimiento de La Casa Queretana de las Artesanías de México en Madrid, España y como respuesta a ello se ha definido paso a paso el procedimiento para que La Casa Queretana de las Artesanías cuente con toda la información necesaria para acceder al mercado español y para que lo tenga a su disposición y lo pueda utilizar cuando decida establecerse en España y con ello contribuir al mejoramiento de las condiciones de vida de las comunidades indígenas que elaboran las artesanías que en ella se venden.

Asimismo, se ha analizado el entorno del comercio exterior entre México y España, incluyendo el de las artesanías, así como la presencia de las artesanías mexicanas en el mercado español y su posible competencia, distinguiendo la directa y la indirecta y se explicaron los requisitos que debe de cumplir La Casa Queretana de las Artesanías para poder exportar sus productos y para acceder al mercado español.

Como resultado de lo anterior, y derivado del trabajo realizado, se puede concluir que La Casa Queretana de las Artesanías, deberá de llevar a cabo diversas acciones antes de establecer una

tienda en España con el propósito de entender y conocer el mercado en el que quiere participar. Algunas de estas acciones pueden ser participar con un *pop up store* o exhibir sus artesanías en un espacio de otra tienda o restaurante, con lo cual se puede dar el tiempo necesario para conocer las preferencias de consumo de los españoles.

Finalmente, se puede comentar que al español en general le gusta y está dispuesto a comprar artesanías de México, siempre y cuando éstas tengan un buen diseño, sean de calidad y que sus precios no estén muy elevados.

## **8. Limitaciones y recomendaciones**

### ***Limitaciones:***

En la observación participante, se visitaron las tiendas de manera física y on-line y se trató de contactar con los responsables de las tiendas a través del envío de correos electrónicos, sin embargo, no fue posible tener una entrevista con ninguno de ellos y los vendedores que se encontraban en las tiendas no contaban con los elementos para aportar más información.

Otra limitante fue que en el momento de querer analizar la información de La Casa Queretana de las Artesanías en su página web, no se encontraron datos sobre las actividades que han realizado y los resultados que han obtenido de las mismas.

Adicionalmente, la mayoría de la información de los sitios web de los organismos públicos de México, no se encuentra actualizada y no cuentan con suficiente información sobre el tema.

### ***Recomendaciones:***

En cuanto a las recomendaciones surgidas de las entrevistas para La Casa Queretana de las Artesanías, se sugiere que lo más conveniente para iniciar su presencia en el mercado español sea participando con un *pop up store*, es decir, que, durante un tiempo determinado, se establezca en un lugar específico que sea visitado por un gran número de personas (tienda, centro comercial), con el propósito de conocer qué tanta demanda tienen las artesanías con las que cuenta, además de poder tener los comentarios de los clientes que vayan a ver y a comprar sus productos.

Tomando en consideración la sugerencia que se hace en una de las entrevistas, de abrir un local en una zona de alta afluencia y poder adquisitivo, deberá tomarse en consideración que los alquileres oscilan entre los 3 mil y los 7 mil euros, por ejemplo, en la zona de Chamberí.

Asimismo, se sugiere que participe en el Salón Internacional del Regalo y Decoración de Madrid, Intergift, que este año, se celebrará del 11 al 14 de septiembre de 2024, en el Recinto

Ferial de Madrid, a fin de que conozca de primera mano las oportunidades que tienen las artesanías de La Casa Queretana de las Artesanías tanto en España como en el resto de Europa (<https://www.ifema.es/en/intergift>). Asimismo, puede participar en la Feria Habitat Valencia, que se llevará a cabo del 30 de septiembre al 3 de octubre de 2024, en el recinto de la Feria de Valencia (<https://www.feriahabitatvalencia.com/>), así como en la Feria Internacional de Turismo, que será del 22 al 26 de enero de 2025 y en la cual México será el país socio de la Feria (<https://www.ifema.es/fitur>).

Por otro lado, se recomienda que una vez que decida tener presencia en el mercado español, se acerque a la Fundación Casa de México en España para tener mayor información sobre el proyecto de la Tienda Hecho a mano, además de para que la asesoren y le proporcionen la ayuda que requiera (<https://www.casademexico.es/>). La directora de La Casa Queretana se puede entrevistar con Eduardo Pérez Noyola, director de asuntos empresariales de la Casa de México en España. Finalmente, se recomienda que esté al pendiente de los Boletines Oficiales de la Comunidad de Madrid, ya que sacan convocatorias de apoyo económico para empresas artesanas establecidas en la Comunidad de Madrid.<sup>5</sup>

---

<sup>5</sup> Para mayor referencia, en el Anexo 4, se presenta un ejemplo de convocatoria.

## 9. Referencias Bibliográficas

Cámara de Madrid. (2024). Contrato de compraventa internacional. <https://www.camaramadrid.es/contrato-compraventa-internacional#:~:text=Documento%20mediante%20el%20que%20las,compra%20de%20un%20determinado%20bien>

Casa Queretana de las Artesanías. (junio 2021). Nosotros. <https://casaqueretanaartesantias.gob.mx>

Centro Internacional de Comercio (2024). Market Access Map. <https://www.macmap.org/>

Casa Queretana de las Artesanías. (2023). Censo y Registro Artesanal, Técnicas Artesanales. <https://casaqueretanaartesantias.gob.mx/convocatorias/#Convocatorias>

Enrique Fanjul. Club de Exportadores e Inversores, Internacionalización y competitividad: el círculo virtuoso. (junio 2023). <https://clubexportadores.org/internacionalizacion-y-competitividad-el-circulo-virtuoso-por-enrique-fanjul/>

Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social. (2018). La pobreza en la población indígena en México (2001-2018). [https://www.coneval.org.mx/Medicion/MP/Paginas/Pobreza\\_Indigena.aspx](https://www.coneval.org.mx/Medicion/MP/Paginas/Pobreza_Indigena.aspx)

Diario de Querétaro. Casa Queretana de las Artesanías y FONART firman convenio. (2023). <https://www.diariodequeretaro.com.mx/cultura/casa-queretana-de-las-artesania-y-fonart-firman-convenio-9563490.html>

Fondo Nacional para el fomento de las Artesanías (FONART). (2024). Cooperación Internacional. <https://www.gob.mx/fonart?tab=iberartesantias>

Forbes. México y sus artesanías en el mundo. (2014). <https://www.forbes.com.mx/mexico-y-sus-artesantias-en-el-mundo/>



Fundación Casa de México. Tienda Hecho a mano. (2024).  
<https://www.casademexico.es/tienda-hecho-a-mano-mexico/>

Haza, A. V. G. M. M. (2020). INCOTERMS 2020.  
<https://ru.cuautitlan.unam.mx/handle/123456789/261>

Instituto Nacional de Geografía y Estadística de México. (2020). Cuéntame, Información por entidad, Diversidad Querétaro, 2020.  
<https://cuentame.inegi.org.mx/monografias/informacion/queret/poblacion/diversidad.aspx?tema=me>

Instituto Nacional de Geografía y Estadística de México. (2022). Estadísticas a propósito del día internacional de los pueblos indígenas, 2022.  
[https://www.inegi.org.mx/contenidos/saladeprensa/aproposito/2022/EAP\\_PueblosInd22.pdf](https://www.inegi.org.mx/contenidos/saladeprensa/aproposito/2022/EAP_PueblosInd22.pdf)

Leandro, A. A. (2009). El proceso de internacionalización de empresas. TEC empresarial,  
<https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=3202468>

Ministerio de Hacienda. Agencia Tributaria. (2024). Tipos impositivos en el IVA.  
[https://sede.agenciatributaria.gob.es/static\\_files/Sede/Tema/IVA/IVA\\_repercTipos\\_IVA\\_2024.pdf](https://sede.agenciatributaria.gob.es/static_files/Sede/Tema/IVA/IVA_repercTipos_IVA_2024.pdf)

Ministerio de Industria y Comercio. (2024) Plataforma Pyme. Trámites para la puesta en marcha de una empresa. <https://plataformapyme.es/es-es/creacion/Paginas/tramites-puesta-en-marcha.aspx>

Ministerio de Economía, Comercio y Empresa. (2023). Relaciones bilaterales: encuentro con delegación empresarial mexicana. España y México, una apuesta empresarial de futuro. Xiana Méndez.  
[https://comercio.gob.es/es-es/NotasPrensa/2023/Paginas/230118\\_EncuentroEmpresarialMexico.aspx](https://comercio.gob.es/es-es/NotasPrensa/2023/Paginas/230118_EncuentroEmpresarialMexico.aspx)

Ministerio de Economía, Comercio y Empresa. (2022). Viaje oficial de la secretaria de Estado a México. Xiana Méndez preside la XIII Subcomisión de Asuntos Económicos y Financieros

España-México. [https://comercio.gob.es/es-es/NotasPrensa/2022/Paginas/221215\\_ViajeOficialMexico.aspx](https://comercio.gob.es/es-es/NotasPrensa/2022/Paginas/221215_ViajeOficialMexico.aspx)

Pastor, Á., & Rodríguez, J. (2023). Las relaciones económicas entre España y México. Boletín Económico de ICE, <https://www.revistasice.com/index.php/BICE/article/view/7651>






Programa Destinos México, Artesanías de Querétaro. (2024). <https://programadestinosmexico.com/artesantias-de-queretaro/>

Secretaría de Economía de México, Intercambio comercial entre México y España. (2023). <https://www.economia.gob.mx/datamexico/es/profile/country/espana?timeSelector=Year>

Secretaría de Economía, Ruta para la exportación. (2020). [https://mipymes.economia.gob.mx/wp-content/uploads/2020/06/ruta\\_para\\_la\\_exportacion-6.pdf](https://mipymes.economia.gob.mx/wp-content/uploads/2020/06/ruta_para_la_exportacion-6.pdf)

## 10. ANEXO 1

### ARTESANÍAS DE LOS MUNICIPIOS DE QUERÉTARO

Municipio	Artesanía	Ejemplo	Fotografía
Amealco de Bonfil	Alfarería, textil	Vasijas, cazos, macetas, lámparas, calabazas, piezas ornamentales, bordados, manteles, muñecas de tela	
Bernal	Textil y trabajo con piedras semipreciosas	Cobertores, tapetes, manteles, suéteres, trabajos en ópalo y otras piedras semipreciosas	
Cadereyta de Montes	Talabartería, alfarería, tejidos en vara y ocotal, piezas talladas en mármol	Cinturones, zapatos, carteras, comales, ollas, jarrones, platos, vasos, piezas decorativas, canastas	
Ezequiel Montes	Piezas de Ixtle (fibra derivada del maguey), trabajos en lana.	Morrales, muñecos, canastas, suéteres, tapetes.	
Jalpa de Serra	Talabartería, bordados y deshilados, palma trenzada, madera, cerámica	Cinturones, llaveros, sábanas, manteles, bolsos, piezas de bisutería, piezas decorativas de madera, muebles, tazas, platos, tequileros, salseras.	

Pedro Escobedo	Piezas en cantera	Fuentes, macetas, columnas	
San Joaquín	Trabajos de madera, textiles	Muebles, piezas de tejido de gancho, deshilado, bordados	
San Juan del Río	Barro, cerámica, vidrio, plata, madera, cestería	Vasos, jarras, platos, joyería, muebles, canastas, bolsas	
San Vicente Ferrer	Prendas de vestir de piel	Chamarras, bolsas, zapatos, cinturones	
Tequisquiapan	Cestería, piezas de joyería con piedras semipreciosas, madera, hierro forjado, telas bordadas, talabartería	Canastas, bolsas, joyería, muebles, cojines, cinturones, muñecas de trapo	

## **11. ANEXO 2**

### **ENTREVISTAS**

Para poder consultar cada una de las entrevistas transcritas, se puede visitar el enlace:  
<https://docs.google.com/document/d/1dA0IYWKwPf0XTbq8gPkwT1Laya9JBn6M/edit?usp=sharing&oid=101378094509845448029&rtpof=true&sd=true>

## 12. ANEXO 3

### ENCUESTA Y RESULTADOS

Para consultar la encuesta y sus resultados, se pueden visitar los siguientes enlaces:

Encuesta: [https://drive.google.com/drive/folders/1-TIvautlCe0l2mQtLRzcHo1KjDhDzELd?usp=drive\\_link](https://drive.google.com/drive/folders/1-TIvautlCe0l2mQtLRzcHo1KjDhDzELd?usp=drive_link)

Respuestas encuesta:

[https://drive.google.com/drive/folders/1hYukCftEpO6rayhhc7D1OuzYfAbGFDGj?usp=drive\\_link](https://drive.google.com/drive/folders/1hYukCftEpO6rayhhc7D1OuzYfAbGFDGj?usp=drive_link)

## 13. ANEXO 4

### CONVOCATORIA DE LA COMUNIDAD DE MADRID



#### I. COMUNIDAD DE MADRID

##### C) Otras Disposiciones

###### Consejería de Economía, Hacienda y Empleo

- 13** *EXTRACTO de la Orden de 25 de abril de 2024, de la Consejera de Economía, Hacienda y Empleo, por la que se convocan ayudas para el año 2024, dirigidas a empresas artesanas de la Comunidad de Madrid para la promoción y formación.*

BNDS (Identif.): 757492

De conformidad con lo previsto en los artículos 17.3.b) y 20.8.a) de la Ley 38/2003, de 17 de noviembre, General de Subvenciones, se publica el extracto de la Orden citada cuyo texto completo puede consultarse en la Base de Datos Nacional de Subvenciones ( <http://www.pap.minhap.gob.es/bdnstrans> ) y en la página web [www.comunidad.madrid](http://www.comunidad.madrid)

###### Primero

###### *Beneficiarios*

Serán beneficiarios de estas ayudas las pequeñas y medianas empresas artesanas cuyo origen sea cualquier Estado miembro del Espacio Económico Europeo y desarrollen su actividad en el ámbito territorial de la Comunidad de Madrid. Asimismo, la actividad desarrollada se ha de corresponder con los oficios y actividades artesanas incluidos en el Repertorio de Actividades y Oficios Artesanos de la Comunidad de Madrid aprobado por la Ley 21/1998, de 30 de noviembre, de Ordenación, Protección y Promoción de la Artesanía en la Comunidad de Madrid.

No tendrán la condición de beneficiarias las entidades en las que concurra alguna de las circunstancias previstas en el artículo 13 de la Ley 38/2003, de 17 de noviembre, General de Subvenciones.

###### Segundo

###### *Objeto*

El objetivo de esta convocatoria, es contribuir a la promoción comercial de las empresas artesanas, y a la formación en este sector, dentro de las actividades y oficios artesanos incluidos en el Repertorio de Actividades y Oficios Artesanos de la Comunidad de Madrid, convocando ayudas para el año 2024.

###### Tercero

###### *Gastos y período de inversión subvencionable*

Se consideran gastos subvencionables los recogidos y delimitados en el artículo 7 de la Orden de 12 de mayo de 2021, del Consejero de Economía, Empleo y Competitividad, por la que se aprueban las bases reguladoras.

El período de realización de las acciones subvencionables será el comprendido entre el 15 septiembre de 2023 y el 14 de septiembre de 2024.

###### Cuarto

###### *Bases reguladoras*

Orden de 12 de mayo de 2021 del Consejero de Economía, Empleo y Competitividad, por la que se aprueban las bases reguladoras para la concesión de ayudas a empresas artesanas de la Comunidad de Madrid para la promoción y formación, publicada en el BOLETÍN OFICIAL DE LA COMUNIDAD DE MADRID de 29 de mayo de 2021 y modificada por Orden de 10 de mayo de 2023, del Consejero de Economía, Hacienda y Empleo, publicada en el BOLETÍN OFICIAL DE LA COMUNIDAD DE MADRID de 23 de mayo de 2023.

### **Quinto**

#### *Dotación de la convocatoria*

Para el cumplimiento de los objetivos indicados en esta convocatoria, se destinará el crédito presupuestario establecido en la Ley 15/2023, de 27 de diciembre, de Presupuestos Generales de la Comunidad de Madrid para 2024, en relación con los objetivos y disponibilidades presupuestarias asignadas a este fin en el programa 431A "Comercio", partida 49001, por una cuantía de 150.000 euros.

La cuantía del crédito asignado en la convocatoria podría ser ampliada con una dotación económica adicional máxima de 55.000,00 euros, de conformidad con lo establecido en el artículo 58 del Real Decreto 887/2006, de 21 de julio, por el que se aprueba el Reglamento de la Ley 38/2003, de 17 de noviembre, General de Subvenciones, y en el artículo 65.2 de la Ley 15/2023, de 27 de diciembre, de Presupuestos Generales de la Comunidad de Madrid para el año 2024, quedando condicionada la efectividad de la ampliación a la existencia de crédito disponible.

### **Sexto**

#### *Determinación de la cuantía de la subvención*

Las ayudas consistirán, con la excepción recogida en el artículo 7.2.b) de las bases reguladoras, en subvenciones, tramitadas en régimen de concurrencia competitiva, del 50 por 100 del presupuesto aceptado por la dirección general competente en materia de comercio, excluido todo tipo de impuestos, con un límite máximo de 2.000 euros por beneficiario, y con los siguientes sublímites:

- Un máximo de 2.000 euros para la asistencia a ferias.
- Un máximo de 1.000 euros para participación en exposiciones.
- Un máximo de 300 euros para la realización de acciones de formación.
- Un máximo de 1.000 euros para la realización del resto de actividades promocionales.

Estas ayudas, que tienen la naturaleza jurídica de subvenciones, serán compatibles con otras, cualquiera que sea su naturaleza y la Administración o entidad que las conceda, siempre que la suma de todas ellas no supere el coste de la actividad subvencionada.

### **Séptimo**

#### *Plazo de presentación de solicitudes*

El plazo para presentar las solicitudes será de 15 días hábiles, contados a partir del día siguiente al de la publicación de este extracto en el BOLETÍN OFICIAL DE LA COMUNIDAD DE MADRID.

Madrid, a 25 de abril de 2024.—La Consejera de Economía, Hacienda y Empleo, P. D. (Orden de 3 de diciembre de 2021; BOLETÍN OFICIAL DE LA COMUNIDAD DE MADRID de 21 de diciembre), la Directora General de Comercio, Consumo y Servicios, Marta Nieto Novo.

(03/6.745/24)

