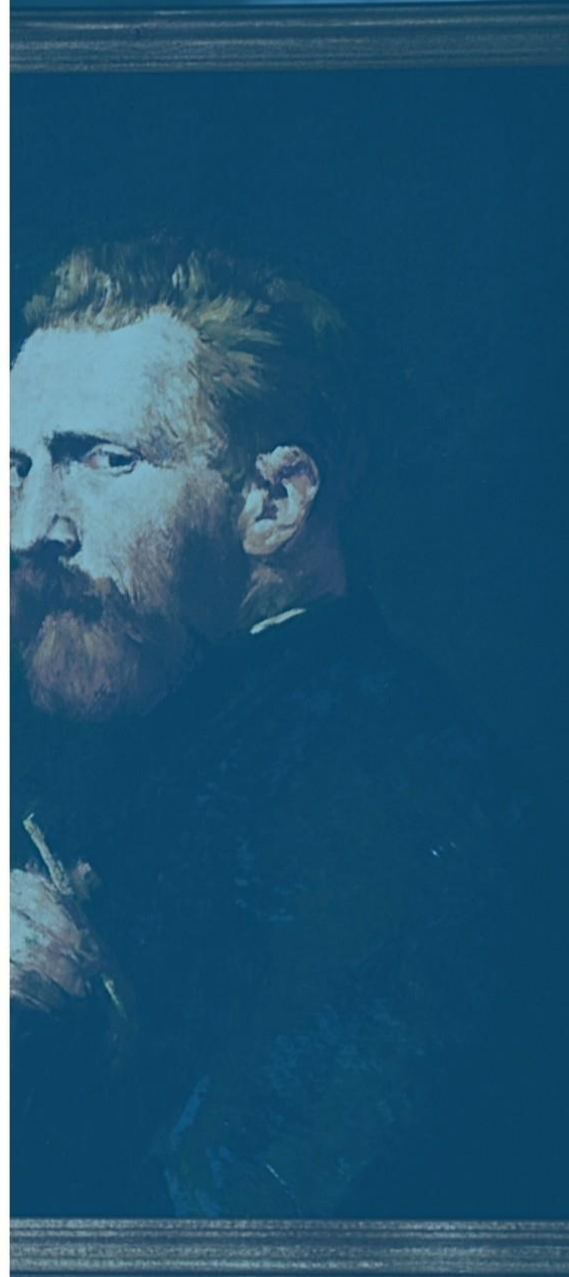


ENTENDER EL MERCADO DEL ARTE

Cómo comprar, vender e
invertir en obras de arte.

Profesor: Jon Icazuriaga
Fechas: 2,3, 21 y 22 de Febrero

LA_PROJECTS



INTRODUCCIÓN

Gracias a este curso se adquirirán las herramientas básicas necesarias para comprender el mundo de la compra-venta de arte contemporáneo actual, con las cuales el alumno podrá comenzar a participar como actor activo en este campo.

En las clases prácticas, los estudiantes podrán visitar stands seleccionados en las ferias de arte contemporáneo más más estimulantes de la capital: DrawingRoom, ArtMadrid y Urvanity.

INFORMACIÓN PRÁCTICA

Matrícula: 150€ (incluye entradas a las ferias)

Duración del curso: 13 horas.

Fechas: Parte teórica 2 y 3 de Febrero 2018

Parte práctica 21 y 22 de Febrero 2018

Horario: Viernes 2 de 17 a 21h

Sábado 3 de 10h a 14h.

Los horarios de la parte práctica se comunicarán durante el curso.

Lugar: Calle Valenzuela 8, 1º Izq

OBJETIVOS

El coleccionismo de arte contemporáneo puede parecer en ocasiones confuso y poco atractivo para el potencial coleccionista, ya sea porque prefiere la seguridad de los maestros ya reconocidos, ya bien porque el mundo del arte contemporáneo le parezca inaccesible por falta de conocimientos.

En este curso, mediante cuatro módulos diferenciados, se estudiará y analizará con un enfoque crítico el origen y las tendencias de la compraventa en el mercado del arte. La técnica será eminentemente práctica, incluyendo visitas guiadas a las ferias más pujantes del panorama contemporáneo español.

JON ICAZURIAGA

Licenciado en Derecho y Máster en Estudios Europeos por la Universidad de Deusto, Executive MBA por el Instituto de Empresa (IE), Máster en Economía de la Cultura y Gestión Cultural por la UVA y Doctorando en Investigación y Comercialización de Mercados por la Universidad de Valencia.

Consultor, asesor y consejero independiente para empresas, fundaciones y organizaciones (asesoramiento estratégico y financiero, formación interna financiera enfocada a sus necesidades y objetivos, planes estratégicos, planes de negocio, análisis de su situación financiera, búsqueda y captación de inversión) y profesor de estrategia, finanzas, emprendimiento empresarial y mercados culturales en Escuelas de Negocio y Universidades.



ORIENTADO A

- A todas aquellas personas que quieran ser capaces de identificar y analizar el mercado del coleccionismo actual, así como de comenzar su propia colección y construirla y comprenderla el contexto del mercado.

METODOLOGÍA

Máximo 15 plazas.

Clases presenciales con ejemplos extraídos de la experiencia del ponente (dos sesiones teórico prácticas y dos visitas a ferias, incluidas en el precio del curso.

PROGRAMA

MÓDULO I: EL ARTE DE COLECCIONAR

1. Breve introducción
2. El coleccionismo como vértice del mercado del arte
3. Impacto socio-político del arte: 20 años del “Efecto Guggenheim”
4. La Milla Cultural de Madrid
5. El arte de coleccionar: por qué convertirse en coleccionista
6. Breve historia del coleccionismo:
 - De los Médici a Felipe IV
 - Grandes coleccionistas del s XVIII y IX
 - La evolución del coleccionismo
7. Tipología de las colecciones
8. Modelos de coleccionismo actuales
9. De la colección al museo
10. Los coleccionistas hoy
11. Calendario para coleccionistas

MÓDULO II: AGENTES DEL MERCADO DEL ARTE

El artista.

La producción artística. La evolución del objeto artístico. Las etapas de la carrera del artista. Currículum del artista como valor en el mercado. El asesor artístico. El papel de las galerías. El papel de los coleccionistas. Relación con el público. Consecuencias de la muerte del artista para el mercado. Comparativa entre disciplinas artísticas y el Mercado.

Las galerías.

Los intermediarios. Los marchantes: origen y evolución. El mercado primario: las galerías. Funcionamiento. ¿Cuáles son las mejores galerías internacionales? Galerías norteamericanas, galerías europeas. Las reglas del mercado primario. ¿Cómo compro en una galería de arte? ¿Cuáles son los criterios de las galerías para

seleccionar artistas? ¿Qué acciones lleva a cabo una galería de arte profesional? ¿Cómo identificar una buena galería de arte? ¿Cómo se negocia? ¿Qué tiene que hacer una galería por un coleccionista o comprador de arte?

Las casas de subastas.

El mercado secundario: las casas de subastas. Orígenes en el siglo XVIII. Desarrollo económico en el XIX. Internacionalización, ampliación de sedes, ventas especiales, y coleccionismo global. Técnicas de ventas y procedimientos. Rivalidad de las viejas damas: Christie's-Sotheby's. Los grandes récords mundiales.

MÓDULO III: EL ARTE DE INVERTIR.

- Arte y economía.

Variables que influyen en el mercado. Las técnicas del mercado del arte. La relación del arte con la macroeconomía. Valor cultural y valor comercial de las obras. Aberraciones del mercado. El Kunstkompass. Comprar arte a través de Internet: Nuevos Modelos de Negocio y las subastas on line.

- Análisis del mercado.

Primeros modelos de inversión en arte. Revalorización del arte. Tasas de rentabilidad. Volumen de negocio del mercado nacional e internacional. Ejemplos. Parámetros de análisis económico del arte. Empresas especializadas: Artprice, Artnet, páginas web, estudios económicos específicos, bibliografía.

CÓMO MATRICULARSE

Matrícula personal por cada uno de los alumnos

(incluye las entradas a las ferias)

150 €

Pago único vía transferencia a

IBAN ES96 2038 7092 4230 0064 8719

1. Se pondrá en el concepto el título del curso seguido del nombre y apellidos del alumno.
2. Una vez abonado el importe se enviará un correo a info@lavagne.es con el justificante de pago, indicando por qué medio nos ha conocido.
 - Descuento del 10% para antiguos alumnos y socios del IAC y AVAM.
 - Beca del 15% para estudiantes y parados de larga duración, previa presentación de una petición y demostración de status.

***Se ofrecerá un Coffee Break y un certificado de asistencia a los participantes del curso.**

L_A PROJECTS

Lavagne & Asociados | Valenzuela 8, 1º izquierda | 28014 Madrid | 629253481 | www.lavagne.es

FERIAS INCLUIDAS

**DRAWING
ROOM** 

dibujo contemporáneo



URVANITY-ART.COM

