

Jaime Lavagne.Seminario:Introducción al Coleccionismo y el Mercado del Arte Contemporáneo

Publicado 21-03-2013

Lavagne & Asociados organiza con EUDE (Escuela Europea de Dirección de Empresa) una nueva edición del Curso.

A QUIÉN VA DIRIGIDO

Alumnos de EUDE, profesionales, estudiantes, coleccionistas y amantes del arte en general.

FECHAS DEL CURSO 5 y 6 de abril (viernes tarde y sábado mañana y tarde) y 12 y 13 de abril (viernes tarde y sábado mañana)

HORARIO

De 17 a 21 horas los viernes y de 10 a 17 horas el primer sábado.

El segundo sábado el horario será de 10 a 14 horas.

MATERIAL DIDÁCTICO

Se emitirá un abstract o nota técnica de cada conferencia, a distribuir en formato digital en una lista de correo electrónico. Se proporcionará material de apoyo además de bibliografía específica, así como enlaces a contenidos relacionados.

MATRÍCULA

Las preinscripciones se realizarán a través de www.eude.es/humanidades

Forma de pago: En metálico en la propia Escuela de Negocios o por transferencia bancaria en: 0075 0322 89 0600590742 (Banco Popular)

Titular de la cuenta: Escuela Europea de Dirección y Empresa S.L.

Concepto: nombre y dos apellidos

PRECIO 300 € - 30% de descuento a alumnos y antiguos alumnos de EUDE y de

Virtual Gallery.

Este seminario introducirá a los participantes en el mundo del mercado y el coleccionismo del arte contemporáneo a través del conocimiento actualizado de las diferentes tendencias y materias que conforman el Sistema del Arte y sus estructuras económicas.

Acreditados profesionales del mundo del arte, desde una visión holística y transversal, conformarán un completo panorama del mercado del arte y las artes plásticas actuales, así como introducirán al alumno en los modos y prácticas de un sector ligado a la industria del lujo

Programa

MÓDULO I. INTRODUCCIÓN AL COLECCIONISMO Y SUS AGENTES

Introducción y breve presentación del Curso y de sus Contenidos. Motivaciones y Objetivos para cursarlo. El coleccionismo como vértice fundamental del mercado de arte. Porqué convertirse en coleccionista. El impacto social, político y económico del arte. Modelos de coleccionismo actuales. De la colección al museo. Los coleccionistas de hoy. Calendario para coleccionistas

Breve historia del coleccionismo: Los grandes patronos del arte: De los Medici a Felipe IV. Grandes coleccionistas del Siglo XVIII y XIX. La evolución del coleccionismo. Tipologías de las colecciones. Modelos de coleccionismo actuales. De la colección al museo. Los coleccionistas de hoy. Calendario para coleccionistas.

MÓDULO II: AGENTES DEL MERCADO DE 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.

Arte y Marketing. El producto y su ciclo de vida. El artista y el mercado. Segmentación, posicionamiento, popularidad. Determinación del precio y estrategias de mercado. Mecanismos del precio para los mercados primario y secundario. Posicionamiento en el sector.

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. Internet y las subastas on line.

Análisis del Mercado. 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

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

Las ferias de arte. Las ferias de arte contemporáneo. Las ferias como descubridoras del mercado. Los artistas y las ferias. Principales ferias internacionales de arte contemporáneo y su calendario. ARCO: las Ferias Españolas. Ferias extranjeras: Art Basel, Art Frieze, Paris Photo...Las ferias de fotografía. Bienales, Documenta.

MÓDULO II. EL SISTEMA DEL ARTE: TENDENCIAS Y MATERIAS

El Comisario como ideólogo: corrientes actuales del pensamiento estético. Taxonomía expositiva y Mercado del Arte: Galerías, Ferias, Bienales.

El artista contemporáneo como generador de marcas. La evolución del objeto artístico. El asesor artístico. Protagonismo del coleccionista. Relación con el público.

Visita al MNCARS, Museo Reina Sofía.

Administración, gestión y programación del museo de arte contemporáneo de España. Exposiciones comentadas.

Óscar Seco. Visita al estudio de un artista contemporáneo.

La visión del artista: la generación del proceso creativo y su relación con los principales vértices del sistema del arte -galería, institución, coleccionista-.

MÓDULO III: CONCLUSIONES

Consejos finales para comprar, vender e invertir en arte. Ejemplos. ¿Es el arte una buena inversión? Ejemplos. Repaso y constatación de conceptos aprendidos y aprehendidos. Conclusiones y cierre del ciclo de conferencias.

[Más información](#)