



DESCRIPCIÓN BREVE

Este curso es una oportunidad para todos los que estén interesados en el arte contemporáneo. No solamente para los que quieren aprender sobre los mecanismos del mercado, sino para aquellos que quieren comprar obras de una forma exitosa.

Sofía Urbina

ART ADVISORY SERVICES & PATROCINAcultura

El Arte Contemporáneo y su mercado.

Punto de partida

El mercado del arte se ha cuadruplicado desde 2000, de 3.200 M a 13.300 M \$ en 2019

En 2019, récord con 550.000 lotes vendidos en subastas de todo el mundo, con precio medio de 24k \$

Las ventas aguantan las crisis: muestran un rendimiento anual entre +5,5% y +8,2% desde 2000

Principales mercados

EEUU	4.600 M \$
China	4.100 M \$
Reino Unido	2.200 M \$
Francia	830 M \$

Fuente: Informe anual de Artprice by Artmarket



Artista: George Condo

Nuevo contexto

Clientes cada vez más jóvenes: **120 M jóvenes** compran arte

Nuevos caminos de venta:

Venta Online

Mayor financiación

Clase media de Asia

Países Emergentes.

Más de **700 nuevos museos** abren sus puertas cada año

Entre 2000 y 2014 se abrieron más museos que en los dos siglos anteriores.

La demanda de obras de calidad para los museos es uno de los principales factores del espectacular crecimiento del mercado del arte.

Fuente: Informe anual de Artprice by Artmarket



Artista Ian Monroe

El éxito

"Comprar la obra adecuada, del periodo adecuado, con una bella historia, del artista adecuado, en el momento adecuado."

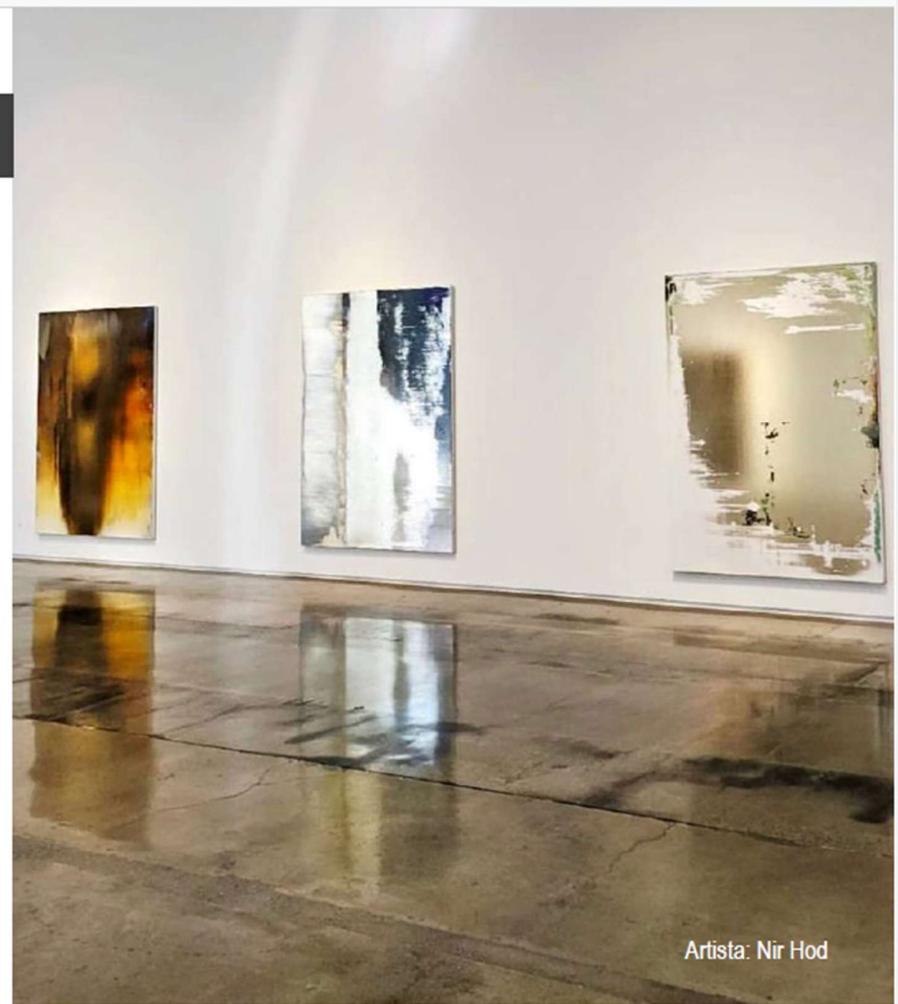
¿Se puede aprender a tener éxito en el mercado de arte contemporáneo?



Artista: Jaume Plensa

Puntos clave

1. Conoce todos los **secretos** del mercado de Arte
2. Cuáles son los pasos para una **venta** de éxito
3. Quiénes son los **actores** clave
4. Cómo controlar las **dinámicas** del mercado
5. Cómo posicionar a un **artista** para que funcione



Puntos clave

STEFAN BRÜGGEMANN. TO BE POLITICAL IT HAS TO LOOK NICE - CGAC

6. Los factores que hacen que suban los precios del arte
7. La importancia del arte dentro del sector financiero
8. Cómo funcionan las galerías y sus acuerdos
9. Aspectos legales importantes del arte contemporáneo
10. Múltiples casos de éxito y anécdotas reales

Artista: Stefan Bruggemann

Directora

Sofía Urbina

+20 años como profesional en el mundo del arte

Múltiples casos de éxito y referente internacional

Experiencia laboral de 10 y 5 años en los mercados de Nueva York y Londres

En Christies', varias galerías y ahora en Art Advisory Services

Profesora en IE University





El Arte contemporáneo y su mercado

WWW.PATROCINACULTURA.COM



Sofia Urbina

Lección 1

Introducción al arte contemporáneo

- A. Comprender qué es el arte contemporáneo
- B. Historia y evolución
- C. Características y lenguaje
- D. Qué es el arte conceptual
- E. La complejidad e iconografía del arte conceptual
- F. Casos de éxito de artistas contemporáneos



Artista: Ai Weiwei

Lección 2

Cómo funciona el mercado del arte

- A. Datos y estadísticas del mercado del arte
- B. La importancia de cada KPI
- C. Los mercados consagrados
- D. Los mercados emergentes
- E. Cómo se transforma un artista en una marca
- F. La globalización del mercado
- G. Artistas y sus precios de mercado



Artista: Yan Pei Ming

Lección 3

Valoraciones de obras de arte

- A. Las valoraciones y sus objetivos
- B. Cómo hacer una valoración aproximada
- C. Cómo hacer una valoración detallada con un experto
- D. Las diferentes valoraciones del mercado primario vs. secundario
- E. Qué plataforma profesional utilizar
- F. Cómo hacer una valoración de una obra privada
- G. Las especificidades de la Fotografía
- H. Nuestros casos de éxito.
- I. Con la colaboración de la experta Ana Gisbert



Artista: Lu Chao

Lección 4

El arte de vender arte

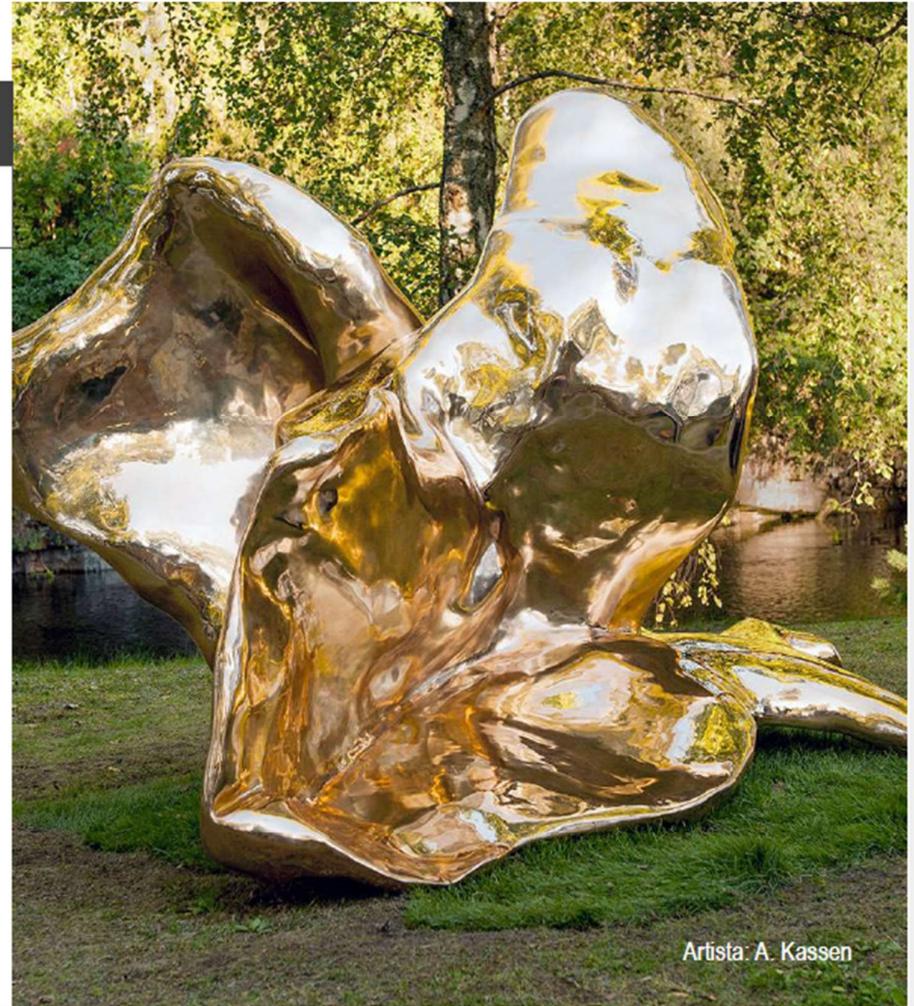
- A. Cómo hacer una venta de arte
- B. Todos los pasos necesarios
- C. Las diferencias entre marchantes y asesores de arte
- D. El perfil de los compradores
- E. Características de las colecciones de arte
- F. Las razones por las que los coleccionistas venden.
- G. Directrices para una venta
- H. Nuestros casos de éxito



Lección 5

Arte y Finanzas

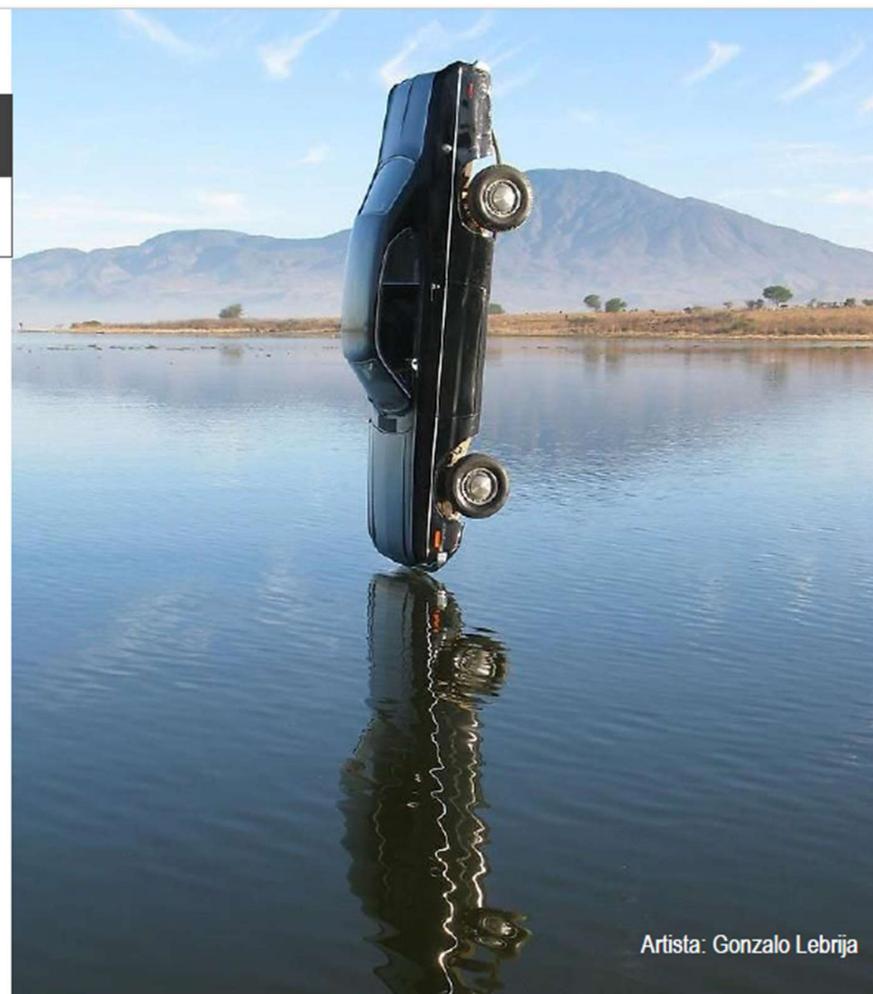
- A. La importancia de las finanzas en la gestión empresarial de marchantes, asesores y galeristas de arte.
- B. Cómo usar una colección de arte para encontrar financiación
- C. Cómo conseguir importantes beneficios.
- D. Por qué la gente vende arte
- E. Las diferentes formas de comprar y vender arte.
- F. Cómo financiar cada faceta del negocio del arte
- G. Cómo manejar los beneficios, el stock, la deuda (el apalancamiento) y la liquidez
- H. La gran ventaja de arte como colateral en el sector financiero



Lección 6

Fondos de arte

- A. Las diferentes posibilidades de inversion en el arte.
- B. Los fondos de inversion.
- C. Que son, como funcionan, sus dinámicas,
- D. Qué buscar cuando invertimos
- E. Casos de éxito

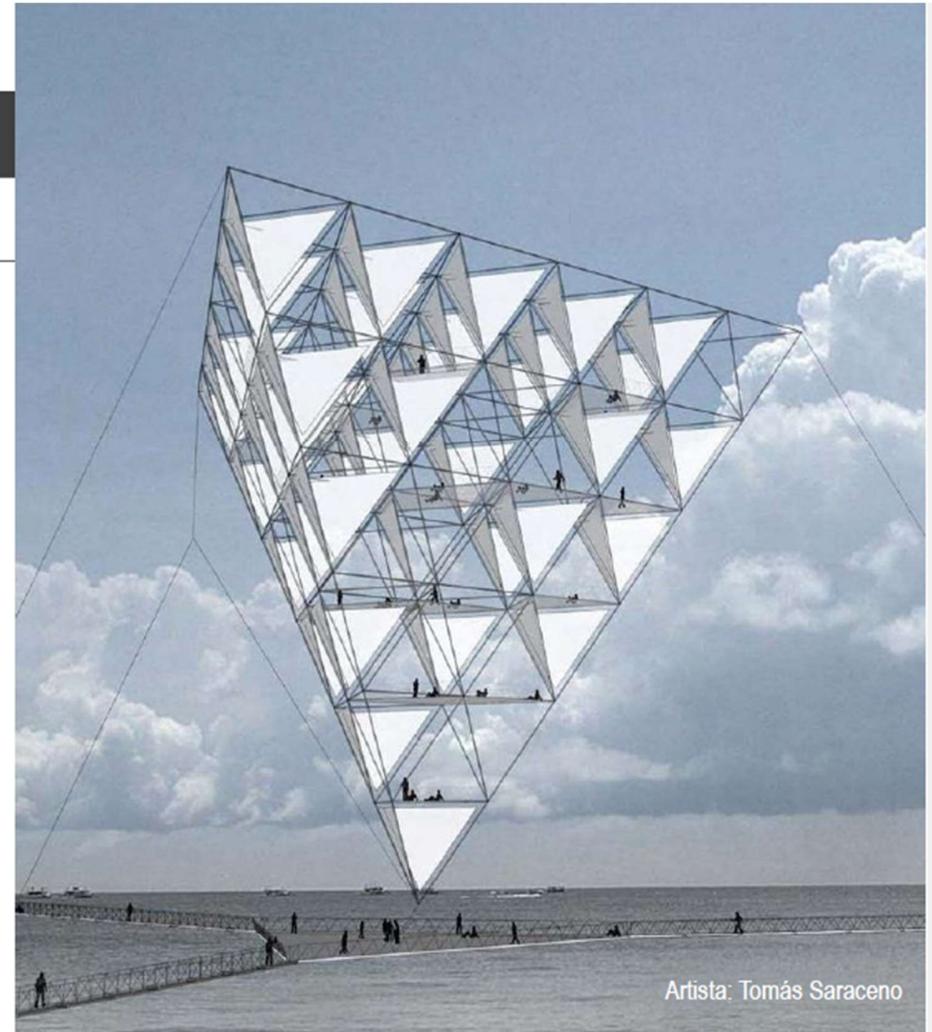


Artista: Gonzalo Lebrija

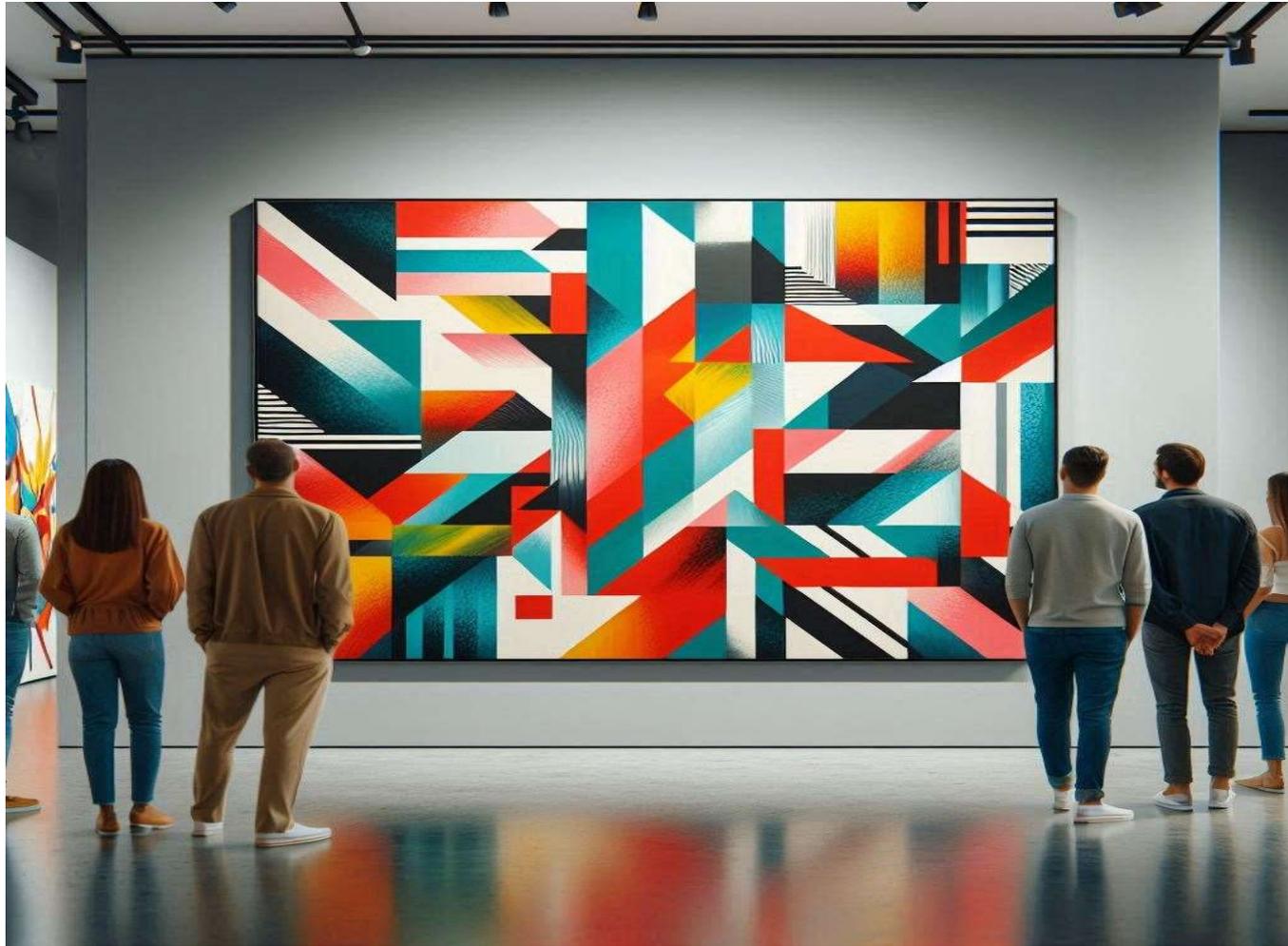
Lección 7

El derecho en el arte

- A. Los derechos de los artistas
- B. Los peligros de la apropiación, el plagio y la falsificación
- C. Las diferentes regulaciones en derechos de reventa
- D. Importación, exportación, tasas e impuestos en cada país
- E. El impuesto a las ganancias en cada país
- F. La importancia de los puertos libres
- G. Las diferencias entre marchantes y coleccionistas de arte.
- H. Donaciones, patrocinio y mecenazgo.
- I. Con la colaboración de la experta Ana Gisbert hablando de los seguros en el arte



Artista: Tomás Saraceno



El Arte Contemporáneo y su mercado.

Curso completo. Casi 7 horas de duración. 100% vídeo online, en inglés con subtítulos. Material complementario en pdf.

Acceso ilimitado. **Costo 160 \$US.**