

# DEL TALLER DEL ARTISTA AL MERCADO DEL ARTE



TM

<< SEMINARIO ONLINE >>

DEL TALLER DEL ARTISTA  
AL MERCADO DEL ARTE

Taller Multinacional

# INFORMACIÓN GENERAL

**IMPARTE:** Mericia Morales

**DURACIÓN:** 80 horas de acción educativa.

**INFORMES:** info@tallermultinacional.org

**HORARIO:** Este curso es asincrónico, por lo que cada alumno elige los días y horarios que más le conviene para revisar materiales didácticos, participar en foros y realizar tareas, dedicando aproximadamente diez horas semanales.

**LUGAR:** Curso completamente online impartido en el Aula Virtual de Taller Multinacional, por lo que se puede tomar desde cualquier parte del mundo con conexión a internet.

**CUPO LIMITADO**

**FORMULARIO DE INSCRIPCIÓN** (copia y pega el siguiente link):

<http://www.aulatallermultinacional.net/alumnos/signup/cart>

**CANASTA DE PAGO** (copia y pega el siguiente link):

<http://www.aulatallermultinacional.net/alumnos/cart>

**COSTO:** \$4,944.00 MXN. Opción de 1, 2 y 3 pagos.

*\*Becas y descuentos no son acumulables*

*\*\*Depósito o transferencia bancaria, únicamente en México.*

*Escribe [aulavirtual@tallermultinacional.org](mailto:aulavirtual@tallermultinacional.org) solicitando los datos bancarios*

---

*\*Consulta la equivalencia aproximada en tu moneda local usando un convertidor de moneda :<https://www.google.com/finance/convert>*

*\*El tipo de cambio varía entre el dado por el convertidor y el de PayPal (medio por el cual se realiza el pago con tarjeta de crédito)*

*\*\*\*Precios sujetos a cambio sin previo aviso.*

# DESCRIPCIÓN

Todos hablamos de la inmediatez de la información, de la importancia de estar difundiendo nuestro trabajo en las redes sociales y de estar listos para que llegue la oportunidad.

La fortuna de la venta pareciera ser privilegio y no práctica constante. La entrada de flujo de capital a través de la concesión de obra se vive lejana en nuestra práctica y solemos alimentarnos de la docencia, la investigación y las charlas. La obra descansa en el taller, en el disco duro, en unas impresiones sin enmarcar o en montajes mediocres. Seguimos esperando la gran oportunidad... las oportunidades no llegan, no se buscan: se crean.

A través del curso sobre, no se pretende dar un manual del usuario para llegar a ser el próximo artista que encabece las listas de ARTNET. Se introduce a la formación de los términos, tratados y condiciones que exige un mercado específico y no natural y por lo tanto nos prepara mediante la palmificación por escenarios, a través de la presentación de casos de estudio reales y una práctica no tan parecida a la teoría.

## **DIRIGIDO A:**

Creativos en las áreas de las artes visuales: fotografía, escultura, diseño gráfico, diseño de modas, street art, gráfica, performance, y arte efímero. Que estén en los primeros años de producción o que deseen refrescar su producción iniciando un nuevo plan de inserción en el mercado local, nacional e internacional.

## **OBJETIVO:**

- a. Identificar los niveles de mercado del arte.
- b. Identificar los agentes en el mercado a partir del

estudio del sector privado, público y particular.

**c.** Establecer los aspectos a negociar en la compra, venta, representación y renta de obra para y con galerías, ferias, bienales y las autoridades de aduanas en el extranjero.

**d.** Diseñar sus propias herramientas de administración e inventario

**e.** Fijar y negociar los precios de obra, obra por encargo y proyecto.

**f.** Conocer los lineamientos sobre autoría intelectual a nivel local, nacional e internacional para la protección de proyectos y obra producida.

## **TEMARIO DETALLADO:**

### **Sesión 1: La relación de consignación**

- Introducción a la economía internacional del arte.
- Del taller a la galería
- Agencias, Galerías, Museos, Ferias, Bienales y concursos con jurado.

### **Sesión 2: Las leyes, acuerdos y normas que vigilan la concesión de obras de arte.**

- Acuerdos internacionales
- NAFTAIGATT
- Trade-Related to aspects of Intellectual Property Rights (TRIPS)

### **Sesión 3: Los puntos básicos para un acuerdo de consignación en el extranjero.**

- Contrato de representación
- Contrato de consignación
- Contrato de compra venta

### **Sesión 4: Estrategias de fijación de precios.**

- Tasación y peritaje
- Fijación de precios para artistas jóvenes

- Cambios y actualización de precios

### **Sesión 5: Plataformas a distancia**

- Las redes sociales para el arte
- Página web personal y servicios requeridos
- Las estadísticas del mercadeo en línea

### **Sesión 6: La práctica real**

- Estudio de tres casos reales, análisis, debate y propuestas por parte del grupo

### **Sesión 7: Portafolio**

- Planificación estratégica aplicada al portafolio
- La importancia de la calidad en impresión, presentación, montaje, embalaje y certificados de autenticidad.
- Construcción de recursos propios. Inventarios perpetuos.

### **Sesión 8: Becas, fellowships, internship y trust found.**

- Formato de presentación de proyectos para becas en el sector público
- Machotes de cartas de presentación para el sector privado.
- Estrategias para la construcción de relaciones profesionales comerciales.

### **METODOLOGÍA:**

El alumno tendrá a la mano una serie de lecturas, presentaciones interactivas y videos de soporte, que le permitirán formular preguntas sobre los principales tópicos del mercado del arte actual. Con base en la información semanal, se propondrá un trabajo (tarea semanal) dónde el tutor evaluará: la comprensión del tema y las formas en las que el alumno pondría en práctica los conocimientos adquiridos.

### **EVALUACIÓN:**

El curso consta de 8 sesiones, las primeras 4 sesiones el alumno tendrá que formular, reportes de lectura y mapas mentales. La sesión 5 propondrá un glosario de terminos importantes, y de la sesión 6 – 8 pondrá en practica diseño e implementación de herramientas reales sobre la práctica del mercado actual, como diseño de acuerdos, certificados de autenticidad, plan estratégico de servicios para el sitio web y diseño de dossier de artista. La aprobación del proyecto se hará con base a la evaluación sumatoria. (promedio general).

### **BIBLIOGRAFÍA:**

Cada uno de los cursos cuenta con una bibliografía diferente y variada que enriquece el aprendizaje. Esta bibliografía será proporcionada al alumno a través de la plataforma del Aula Virtual del Taller Multinacional.



## MERCIA MORALES

Estudió Negocios para el Arte en el Instituto de Arte de Pennsylvania y cursó Principios de Negocios en Harcum College en Bryn Mawr Pennsylvania; es Maestra en Gestión del Patrimonio Cultural por la Universidad Iberoamericana de Puebla y es Licenciada en Comunicación con especialidad en Publicidad y Relaciones Públicas por la Benemérita Universidad Autónoma de Puebla; tiene práctica en el desarrollo de proyectos culturales; en su haber profesional ha asistido a diversos cursos sobre teoría y crítica de arte en México, Argentina y E.U.

Mericia es profesora en distintas universidades de México en el área de la economía cultural y ha participado como capacitadora del personal del Consejo Nacional para la Cultura y las Artes, en el área de economía y mercadotecnia cultural. Es fundadora del Proyecto Mecenas, oficina de información sobre becas y oportunidades de exposición para artistas, espacios y productores de manera global y está certificada dentro del subsistema nacional de capacitación y profesionalización para promo-

tores y gestores culturales por parte del CONACULTA. Ha participado como jurado en diferentes becas y apoyos a nivel local y nacional.

Diseñó y coordinó el Diplomado en Gestión Cultural en la antes Facultad de Artes y Diseño de la UNAM.

Actualmente coordina el diplomado en Gerencia y Administración para negocios del Arte en la Facultad de Artes y Diseño de la UNAM, y el Diplomado en Gestión Cultural, modalidad en línea, a través de e-lamm de Casa Lamm.

# CÓMO APLICAR

## TU CUPÓN DE DESCUENTO

1- Entra al portal de inscripciones y da click en el curso de tu interés:  
<http://www.aulatallermultinacional.net/alumnos/cart>

2- Añades el producto en el botón "añadir a la canasta de compra".

3- Click en "cambia tu cupón aquí" en la canasta de compra, que es el recuadro azul en la columna derecha.

4- Introduce tu código y da click en "actualizar". Con esto aparecerá tu descuento.

5- Da click en "comprar", introduce tu forma pago y listo. Ya está tu descuento.

6- Asegúrate que el descuento esté aplicado antes de realizar el pago