



MÁSTER

EN MERCADO DEL ARTE Y GESTIÓN DE EMPRESAS RELACIONADAS

El Máster en Mercado de Arte y Gestión de Empresas Relacionadas, que la Nebrija Business School ofrece en colaboración con la Fundación Claves de Arte, es ya un referente en el sector profesional por la cualificación que ofrece, única en nuestro país, orientada a que el participante pueda acceder con la mejor formación al mercado laboral del Arte, siendo además capaz de crear y gestionar su propia empresa.



Nieves Acedo

Directora académica

"Siempre me ha parecido importante que las universidades se acerquen a las necesidades del empresario y a la actividad profesional en sí. La nueva herramienta de especialización que suponen los másteres debe aunar el rigor académico necesario y la orientación práctica que introduzca al estudiante en un mundo profesional altamente competitivo. Considero que los másteres que la Fundación Claves de Arte y la Universidad Nebrija han desarrollado son programas únicos, ya que ninguna universidad española ofrece una formación tan completa focalizada en este sector."

SEÑAS DE IDENTIDAD

- Su plan de estudios abarca todos los aspectos profesionales del mercado del arte, parte de una sólida base teórica y se imparte según un modelo eminentemente participativo.
- El claustro de profesores reúne a los principales conoedores y agentes del sector que cuentan, además, con una contrastada capacidad docente.
- Parte de su éxito reside en un programa de prácticas amplio, dinámico y flexible, que permite participar en algunas de las empresas, eventos e instituciones más importantes del sector.
- El Máster incluye, además del programa académico oficial y del programa de prácticas, un paquete de actividades (jornada *outdoor*, *coaching* personal, seminarios, encuentros con profesionales, visitas, etc.) orientado a ofrecer una formación integral de la mayor calidad.



CLAVES DE ARTE
FUNDACIÓN



MÁSTER EN MERCADO DEL ARTE Y GESTIÓN DE EMPRESAS RELACIONADAS

SALIDAS PROFESIONALES

GALERÍAS DE ARTE

Realizando trabajos de dirección, gestión, venta, relaciones públicas y desarrollo estratégico.

SALAS DE SUBASTAS

Catalogando, valorando y tasando obras de arte.

ART CONSULTING

Asesoramiento a coleccionistas privados y a instituciones en la formación de sus colecciones e inversión en arte. Utilización del arte como medio innovador para el desarrollo de proyectos de imagen corporativa, marketing, recursos humanos y responsabilidad social. Gestión de colecciones, asesoramiento en adquisiciones, intermediación en compra y venta de obras de arte, tasación y estudios fiscales, coleccionismo corporativo, etc.

COMISARIADO DE EXPOSICIONES

Los conocimientos prácticos en coordinación y montaje de exposiciones son herramientas fundamentales para la realización de proyectos expositivos con todo tipo de instituciones como fundaciones, galerías de arte, espacios alternativos, ayuntamientos y entidades bancarias.

CRÍTICA DE ARTE Y PRENSA CULTURAL

Las herramientas prácticas en Crítica de Arte posibilitan las colaboraciones en la prensa cultural y en la elaboración de los textos de catálogos artísticos.

TÍTULO PERITO TASADOR DE OBRAS DE ARTE Y ANTIGÜEDADES

Disponible sin coste adicional para los matriculados en el Máster en Mercado de Arte que cursen un número de horas complementarias de arte oriental, mueble, escultura, platería, joyas, cerámica y porcelana.

CONTENIDOS DEL PROGRAMA

	ECTS
MÓDULO 1: CRÍTICA DE ARTE	16
CRÍTICA DE ARTE	4
<input type="checkbox"/> Conceptos de arte actual	2
<input type="checkbox"/> Práctica de crítica de arte	2
ANÁLISIS DE TÉCNICAS ARTÍSTICAS	6
<input type="checkbox"/> Pintura, escultura y grabado	4
<input type="checkbox"/> Nuevos medios	2
RECONOCIMIENTO DE LA OBRA DE ARTE	6
<input type="checkbox"/> Arte hasta el siglo XIX	2
<input type="checkbox"/> Vanguardias artísticas	2
<input type="checkbox"/> Arte desde los años 60	2
MÓDULO 2: EL MERCADO DEL ARTE	16
ECONOMÍA DEL ARTE	7
<input type="checkbox"/> Cuestiones de economía del arte	2
<input type="checkbox"/> Aspectos legales del mercado del arte	2
<input type="checkbox"/> Técnicas de tasación	3
MERCADOS DEL ARTE	4
<input type="checkbox"/> Mercados tradicionales: Europa y Estados Unidos	2
<input type="checkbox"/> Mercados emergentes: China, India y Latinoamérica	2
CANALES DE DISTRIBUCIÓN	5
<input type="checkbox"/> Mercado primario: galerías y ferias	3
<input type="checkbox"/> Mercado secundario: subastas	2
MÓDULO 3: EL NEGOCIO DEL ARTE	16
CREACIÓN DE EMPRESAS	6
<input type="checkbox"/> Creación de empresas de arte	2
<input type="checkbox"/> Dirección financiera	2
<input type="checkbox"/> Dirección de personas y negociación	2
DIRECCIÓN Y GESTIÓN DE ESPACIOS	7
<input type="checkbox"/> Gestión de galerías	3
<input type="checkbox"/> Gestión de espacios expositivos	2
<input type="checkbox"/> Comisariado	3
MARKETING Y COMUNICACIÓN	3
Trabajo fin de máster	8
Prácticas o metodología de la investigación en ciencias económicas y empresariales	4
TOTAL PROGRAMA:	60