



Mercado secundario:
subastas

**Master Universitario en
Mercado del Arte y Gestión
de Empresas Relacionadas**



UNIVERSIDAD
NEBRIJA

GUÍA DOCENTE

Asignatura: Mercado Secundario: Subastas

Titulación: Máster Universitario en Mercado del Arte y Gestión de Empresas Relacionadas

Carácter: Obligatorio

Idioma: Castellano

Modalidad: Presencial / Semipresencial / A distancia

Créditos: 2

Módulo: 2º

Profesores/Equipo Docente: Dª Julieta Rafecas

1. COMPETENCIAS Y RESULTADOS DE APRENDIZAJE

1.1. Competencias

- Poseer y comprender conocimientos que aporten una base u oportunidad de ser originales en el desarrollo y/o aplicación de ideas, a menudo en un contexto de investigación.
- Que los estudiantes sepan aplicar los conocimientos adquiridos y su capacidad de resolución de problemas en entornos nuevos o poco conocidos dentro de contextos más amplios (o multidisciplinares) relacionados con su área de estudio.
- Que los estudiantes sean capaces de integrar conocimientos y enfrentarse a la complejidad de formular juicios a partir de una información que, siendo incompleta o limitada, incluya reflexiones sobre las responsabilidades sociales y éticas vinculadas a la aplicación de sus conocimientos y juicios.
- Que los estudiantes sepan comunicar sus conclusiones y los conocimientos y razones últimas que las sustentan a públicos especializados y no especializados de un modo claro y sin ambigüedades.
- El alumno debe adquirir conocimientos actualizados de las distintas áreas funcionales de una empresa y de su interacción para la consecución de objetivos.
- El alumno debe dominar las técnicas suficientes que le permitan obtener y analizar información, evaluar su relevancia y validez, sintetizarla y adaptarla al contexto.
- El alumno debe ser capaz de aportar valor mediante su creatividad y participación.
- Comprensión del entorno del mercado del arte y del papel de los distintos agentes.
- Capacidad para comprender el entorno jurídico de la actividad relacionada con la gestión y el mercado del arte.
- Capacidad para tasar obras de arte en coherencia con el valor intrínseco y con los precios del mercado.
- Capacidad, a partir del conocimiento de las dinámicas y del papel de los distintos agentes del mercado del arte, de desarrollar criterios de actuación ante nuevas situaciones y escenarios.
- Dominio de las herramientas de investigación relacionadas con el mercado del arte.
- Capacidad de crear redes profesionales.
- Capacidad de realizar estudios de mercado orientados a la definición de la estrategia empresarial.

1.2. Resultados de aprendizaje

- Que los estudiantes asimilen los principios jurídicos que afectan al sector; manejen las fuentes legislativas; comprendan la relación del mercado del arte con las dinámicas de

la macroeconomía; sean capaces de análisis de la oferta y demanda del mercado del arte.

- Que los estudiantes puedan diferenciar entre los distintos modelos, sistemas legislativos, culturales, etc. de los territorios en los que se existe o se desarrolla el mercado del arte; que adquieran conocimiento directo del circuito de galerías madrileño y de sus principales actores; que adquieran capacidad para investigar el precio de una obra con vista a su tasación;
- Que los estudiantes adquieran la capacidad de recibir y asimilar ordenadamente la información necesaria para mantenerse al día como experto en mercado del arte; que conozcan los principales actores del mercado nacional e internacional; que adquieran la capacidad de evaluar e identificar oportunidades de negocio; que adquieran la capacidad de organizar y dirigir una subasta de arte.

2. CONTENIDOS

2.1. Requisitos previos

Ninguno

2.2. Descripción de los contenidos

Análisis del funcionamiento y de los circuitos principales de mercado primario (galerías) y secundario (subastas). Conocimiento, a través del estudio de casos, de las principales instituciones nacionales e internacionales, y análisis de las cotizaciones de las obras de los artistas más representativos del mercado. Comprende las asignaturas "Mercado primario: galerías y ferias" y "Mercado secundario: subastas".

2.3. Contenido detallado

Sesión 1:

- o Introducción al mercado secundario.
- o Funcionamiento de las subastas.
- o Los actores en el proceso de las subastas
- o Visión privilegiada de todos los detalles

Sesión 2:

- o Estimación y valoración, éxito de las subastas.
- o Elementos que condicionan precios estimados en subasta
- o Terminología de las subastas.

Sesión 3:

- o Introducción histórica.
- o Importancia de las subastas en el panorama del mercado del arte actual.
- o Peso de las subastas en el mercado del arte por países: Inglaterra, Estados Unidos, Europa y China.
- o El menor peso de Francia y otros países europeos.
- o Principales casas de subastas internacionales y su especialización.

Sesión 4:

- o Subastas por Internet, en rápido crecimiento.
- o Las subastas en España: situación histórica y actual
- o Diferencias entre las subastas nacionales e internacionales.

Sesión 5:

- o Las subastas en España: los actores
- o Casas de subastas internacionales en España: Sotheby's y Christie's.

- o Colecciones vendidas y estudio de las subastas más importantes.

Sesión 6:

- o Análisis y estudio de la evolución del mercado del arte en el siglo XX hasta la fecha, a través de las subastas
- o Examen de las obras que salen a la venta en las subastas: precios obtenidos, relación del mercado del arte con mercado bursátil, valoración de la evolución de las tendencias y gustos.
- o Análisis de la evolución del mercado del arte en los últimos años.
- o Estudio de las tendencias del mercado.
- o Previsiones para 2021.

Sesión 7:

- o Estudio y análisis de importantes subastas que han marcado un hito (trabajo y presentación por parte de los alumnos en grupos)

Sesión 8:

Visita a una subasta para poder ver de primera mano todos los conceptos y conocimientos explicados en las sesiones anteriores.

2.4. Actividades Dirigidas

Durante el curso se podrán desarrollar algunas de las actividades, prácticas, memorias o proyectos siguientes, u otras de objetivos o naturaleza similares:

Modalidad presencial

Actividad Dirigida 1 (AD1) *Visita y asistencia a una subasta*

Los alumnos asistirán a una subasta donde podrán comprobar, ver y conocer de primera mano cómo se vende en subasta, cómo se puja y las piezas que salen a la venta en subasta.

Actividad Didáctica 2 (AD2) *Análisis de importantes subastas internacionales que han hecho historia.*

Los alumnos, divididos en grupos de dos o de tres personas, tendrán que buscar información sobre una subasta que haya sido relevante por alguna causa especial. Los alumnos habrán de analizar el entorno histórico y económico, las circunstancias, la situación respecto a su competencia, el marketing y la estrategia empleada para la venta, así como explicar los resultados obtenidos.

Modalidad a distancia

Actividad Dirigida 1 (AD1) *Visita y asistencia a una subasta*

Los alumnos asistirán a una subasta online donde podrán comprobar, ver y conocer de primera mano cómo se vende en subasta, cómo se puja y las piezas que salen a la venta en subasta.

Actividad dirigida 2 (AD2) *Análisis de importantes subastas internacionales que han hecho historia.*

Los alumnos, divididos en grupos de dos o de tres personas, tendrán que buscar información sobre una subasta que haya sido relevante por alguna causa especial. Los alumnos habrán de analizar el entorno histórico y económico, las circunstancias, la situación respecto a su competencia, el marketing y la estrategia empleada para la venta, así como explicar los resultados obtenidos.

Comentado [DAdG1]: Completar con las AADD que corresponda (no trabajo final)

2.5. Actividades formativas

Modalidad presencial

Teoría:

Exposición de la historia de las galerías, desde el punto de vista de las principales entidades galerísticas en Europa antes de la Segunda Guerra. Desarrollo de las galerías en Estados Unidos en la 2ª mitad del siglo XX. Sistema de compra-venta de obras de arte en el mercado secundario, examinando las casas de subastas nacionales e internacionales y su papel en el mercado global del arte.

(10 horas)

Práctica:

Análisis de textos y artículos referidos a los temas planteados.

Visitas a las galerías más importantes en el ámbito madrileño. Coloquio-entrevista con sus propietarios en cada una de ellas.

Análisis de casos: estudio de varias casas de subastas y piezas más destacadas que permite examinar la evolución del mercado en los últimos años y las tendencias que imperan en la actualidad. Análisis de subastas de arte.

(10 horas)

Trabajo personal:

El alumno, a través del trabajo personal en ejercicios, aplicará los conocimientos expuestos en las sesiones y procederá al análisis y a la reflexión sobre la documentación facilitada. Los ejercicios consistirán en:

Análisis de resultados de las principales subastas de la temporada.

Trabajo de campo en una feria.

(30 horas)

Modalidad a distancia

Teoría: Los contenidos de la modalidad presencial, los textos y obras sobre los que se que trabajará a lo largo de la asignatura, son adaptados a formato escrito e incorporados a la plataforma virtual en el apartado "Itinerarios de aprendizaje". En el apartado "Documentación", se amplían con artículos recientemente publicados sobre los nuevos modos de distribución del arte que permitan completar y enriquecer dichos contenidos, y que los alumnos podrán imprimir o descargar. Las sesiones de tutoría, foros, debates y videoconferencias permitirán profundizar en la materia de estudio, debatir cuestiones y aclarar dudas. (10 horas)

Práctica: Planteamiento al alumno de casos prácticos con problemas que habrá de resolver a partir de los conocimientos adquiridos con los contenidos teóricos de cada asignatura, utilizando el apartado de "Foros". Estudio y comentario de obras pertenecientes a distintos periodos de la historia del arte. Los alumnos presentarán sus trabajos en el apartado "Buzón de tareas" o por videoconferencia, lo que les permitirá debatir y compartir opiniones en común y con el tutor en tiempo real. (10 horas).

Trabajo personal: Los trabajos específicos que el tutor asigne para su realización individual o en grupo sobre cuestiones relativas a la materia se presentarán también a través del apartado "Buzón de tareas" para su evaluación por el tutor. (30 horas)

3. SISTEMA DE EVALUACIÓN

3.1. Sistema de calificaciones

El sistema de calificaciones finales se expresará numéricamente del siguiente modo:

0 - 4,9 Suspenso (SS)

5,0 - 6,9 Aprobado (AP)

7,0 - 8,9 Notable (NT)

9,0 - 10 Sobresaliente (SB)

La mención de "matrícula de honor" podrá ser otorgada a alumnos que hayan obtenido una calificación igual o superior a 9,0.

3.2. Criterios de evaluación

Convocatoria ordinaria

Modalidad: Presencial

Sistemas de evaluación	Porcentaje
Asistencia, prácticas, proyectos o trabajos de asignatura (Prácticas individuales o trabajo en equipo)	30%
Prueba parcial (escrita/presentación trabajo)	20%
Prueba objetiva final	50%

Modalidad: Semipresencial y A distancia

Sistemas de evaluación	Porcentaje
Prueba objetiva final	50%
Participación en las actividades programadas	20%
Presentación de trabajos y proyectos (Trabajos individuales y trabajo en equipo)	30%

Convocatoria extraordinaria

Modalidad: Presencial

Sistemas de evaluación	Porcentaje
Presentación de trabajos y proyectos (Prácticas individuales y trabajo en equipo)	30%
Prueba objetiva final	70%

Modalidad: Semipresencial y A distancia

Sistemas de evaluación	Porcentaje
Prueba objetiva final	70%
Presentación de trabajos y proyectos (Prácticas individuales y equipo)	30%

3.3. Restricciones

Calificación mínima

Para poder hacer media con las ponderaciones anteriores es necesario obtener al menos una calificación de 5 en la prueba final. Asimismo, es potestad del profesor que el alumno pueda presentar de nuevo las prácticas o trabajos escritos, si estos no han sido entregados en fecha, no han sido aprobados o se desea mejorar la nota obtenida, siempre antes del examen de la convocatoria correspondiente (ordinaria/extraordinaria).

Asistencia

El alumno que, injustificadamente, deje de asistir a más de un 25% de las clases presenciales podrá verse privado del derecho a examinarse en la convocatoria ordinaria.

Normas de escritura

Se prestará especial atención en los trabajos, prácticas y proyectos escritos, así como en los

exámenes tanto a la presentación como al contenido, cuidando los aspectos gramaticales y ortográficos. El no cumplimiento de los mínimos aceptables puede ocasionar que se resten puntos en dicho trabajo.

3.4. Advertencia sobre plagio

La Universidad Antonio de Nebrija no tolerará en ningún caso el plagio o copia. Se considerará plagio la reproducción de párrafos a partir de textos de auditoría distinta a la del estudiante (Internet, libros, artículos, trabajos de compañeros...), cuando no se cite la fuente original de la que provienen. El uso de las citas no puede ser indiscriminado. El plagio es un delito.

En caso de detectarse este tipo de prácticas, se considerará Falta Grave y se podrá aplicar la sanción prevista en el Reglamento del Alumno.

4. BIBLIOGRAFÍA

Bibliografía básica

- DE PURI, S.; STANDIEM, W. (2016). *El Subastador, Aventuras en el Mercado del arte*. Madrid. España. Turner.
- REVIRIEGO, C. (2014). *El Laberinto del Arte*. Barcelona, España. Paidós.
- THORNTON, S. (2009). *Siete días en el mundo del arte*. Buenos Aires. Argentina. Edhasa.
- THOMPSON, D. (2010). *El tiburón de 12 millones de dólares: la curiosa economía del arte contemporáneo y las casas de subastas*. Madrid Ariel 2010.
- LINDEMANN, A (2010), *Coleccionar arte contemporáneo*. Köln. Taschen.
- VVAA. (2017). *Adjudicado, 250 años de cultura, gusto y coleccionismo en Christie's*. Phaidon.

Bibliografía recomendada

- ADAM, G. (2014). *Big Bucks: The Explosion of the Art Market in the 21st Century*. London, UK. Lund Humphries.
- ADAMS, G (2018). *Dark Side of the Boom: The Excesses Of The Art Market In The 21st Century*. London, UK. Lund Humphries.
- BENHAMOU-HUET, J. (2001). *The Worth of Art: Pricing the Priceless*. New York, USA. Assouline.
- ETHAN WAGNER, E. & WESTREICH WAGNER, T. (2013). *Collecting Art for Love, Money and More*. London, UK. Phaidon.
- FEIGEN, R. (2000). *Tales from the Art Crypt: The painters, the museums, the curators, the collectors, the auctions, the art*. New York, USA. Knopf.
- FINDLAY, M. (2013). *The Value of Art: Money, Power, Beauty*. Munich, London & New York. Princeton University Press.
- HOOK, P. (2013). *An A to Z of the Art World*. London. UK. Penguin.
- HOROWITZ, N. (2011). *Art of the Deal: Contemporary Art in a Global Financial Market*. Princetown, USA. Princetown University Press.
- LACEY, R. (2002). *Sotheby's: Bidding for Class*, UK. Little, Brown Book Group.
- MASON, C. (2005). *Lords and Liars: The Inside Story of the Sotheby's-Christie's Conspiracy*, London, UK. Gibson Square Books.
- RACIONERO, L. (2015). *Los Tiburones del Arte*. Barcelona, España. Ed. Stella Maris.
- THOMPSON, D. (2010). *The \$12 Million Stuffed Shark: The Curious Economics of Contemporary Art*. New York, USA. Palgrave Macmillan.

- VETESSE, A (2002). *Invertir en arte: Producción, promoción y mercado del arte contemporáneo*. Madrid, España. Pirámide
- WATSON, P. (1990). *Sotheby's: The Inside Story*, New York, USA: Random House.

Informes anuales sobre el mercado del arte global:

- VVAA (2020). *Art Market Report 2020*. Maastricht. Holanda. The European Art Foundation (TEFAF).
- MCANDREW, C. (2020). *Art Market Report 2020*. Basel. Suiza. Art Basel and UBS Global.

Revistas especializadas en el Mercado del arte y de las subastas:

- Tendencias del Mercado del Arte
- Art&Auction
- The Art Newspaper
- Art News
- Ars Magazine

Web de subastas internacionales con información de futuras ventas y catálogos online:

- Christies.com
- Sothebys.com
- Phillips.com

Web de subastas nacionales con catálogos online:

- AlcaláSubastas.es
- FernandoDurán.com
- SubastasSegre.es
- Ansorena.com

Webs/Revistas digitales nacionales de arte con información sobre mercado:

- Hoy es arte.com
- Revista de arte.com
- Invertir en arte.es
- The Art Market.es

Webs internacionales especializadas y/o con información sobre el mercado de subastas:

- Artnet
- Artprice
- Art Info
- Artsy.net
- Art Market monitor
- Art Market Insider
- Find art Info
- Art Facts
- Blouin ArtInfo
- Mutual Art
- Skates press
- TheArtWolf.com

5. DATOS DEL PROFESOR

Nombre y Apellidos	Dña. Julieta Rafecas
--------------------	----------------------

Departamento	Mercado del Arte
Titulación académica	Licenciada en Historia del Arte. Executive MBA Instituto Empresa
Correo electrónico	jrafecas@nebrija.es
Localización	Campus de Princesa. Aulario JML. Sala de profesores.
Tutoría	Contactar con el profesor previa petición de hora por e-mail
Experiencia docente, investigadora y/o profesional, así como investigación del profesor aplicada a la asignatura, y/o proyectos profesionales de aplicación.	<p>Licenciada en Geografía e Historia, sección Historia del Arte por la Universidad Complutense de Madrid. Curso de Historia del Arte y Artes Decorativas: catalogación y valoración de obras de arte, Christie's Fine Arts Institute (Londres). Executive MBA, por el Instituto de Empresa de Madrid (1991).</p> <p>Ha trabajado en Christie's Madrid como Adjunta a la Dirección, responsable de marketing y comunicación (1987-2001) y Directora de la Subasta de Arte Español (2004-2006).</p> <p>Ha sido directora y coordinadora del Programa de Coleccionistas Internacionales de la Feria ARCO (2002-2004), co-directora de la Galería Marlborough Madrid (2006).</p> <p>En la actualidad, desde la empresa AROUND ART, ofrece asesoramiento a coleccionistas, diseña proyectos de gestión cultural a fundaciones, instituciones y particulares, organiza programa coleccionistas para ferias, así como viajes exclusivos diseñados y programados a medida para patronatos de museos.</p> <p>Así mismo, imparte conferencias sobre coleccionismo en la Universidad Católica de Oporto.</p> <p>Ha publicado artículos en revistas especializadas como Antiquaria (serie sobre el mercado del arte en Londres: los actores: anticuarios y subastas) y Subastas siglo XXI (lotes más importantes que salen a subasta con interés en el mercado español).</p>