

## OFERTA ESPECIAL SOCIOS AVAM 50%

**Cómo pongo precio a mi obra. Tres claves: composición, política y estrategia del precio para artistas.**

Sin duda, una de las cuestiones más importantes que surge a los artistas que están empezando -y por su proximidad a otros agentes implicados en la venta de trabajos artísticos- es la decisión del precio de venta de las obras. Parte del éxito en el mercado en el corto, medio y largo plazo está determinado por tal decisión, la cual permite a su vez al artista situar el trabajo en un rango de viabilidad y, con tiempo, determinar un trayecto futuro.

Un primer precio va a condicionar los siguientes, y describe también las aspiraciones profesionales del artista, así como los márgenes de negociación en futuros acuerdos dentro del mercado con agentes de venta como los marchantes y las galerías, o los propios clientes.

La composición del precio es uno de los primeros *enigmas* a resolver. Entender el por qué de un precio pasa por su disección, por convertirlo en una realidad medible. Esto forma parte de una estrategia fundamental con la que se ha de contar y que permite, por otro lado, una posición firme y segura a la hora de negociar y pensar en mi futuro.

seminarios  
**PIMA** Febrero  
26

Qué precio  
poner a  
mis obras

---

### ¿Este seminario es para mí?

Pensado para artistas y otros agentes que se incorporan profesionalmente al mercado del arte y precisan herramientas para decidir una correcta estrategia de precios sobre la obra.

**Fecha:** 26 de febrero de 2013, de 18:00 a 21:00h.

**Dónde:** C/José María de Castro 6. 28020 Madrid (dirección provisional)

**Precio:** 25,00 € (Precio ordinario 50€)

### Inscripciones e información:

- Online: <http://www.arteydesarrollo.com/inscripcion-socios-avam-seminario.htm>
- Atención al alumno PIMA (previa cita): c/Modesto Lafuente 63, 1ºA. 28003, Madrid.
- Por teléfono: 91 534 85 16 y 618 588 584
- Contacto: [cursos@arteydesarrollo.com](mailto:cursos@arteydesarrollo.com)

### Profesores:



**Juan Curto.** Director de Cámara Oscura galería de arte. PDD por IESE Business School. Profesor de marketing y mercado del arte en la Universidad de Nebrija y en la Universidad Politécnica de Madrid.



**Alejandro Alcázar de Velasco.** Director estratégico de Arte y Desarrollo y artista visual. Master Universitario en Arte Contemporáneo por UEM. Fundador de El Taller de La Salamandra y La Escuela Creativa de Artes Visuales.

**Dirección Programa PIMA:** Anne-Françoise Raskin y Alejandro Alcázar de Velasco.