

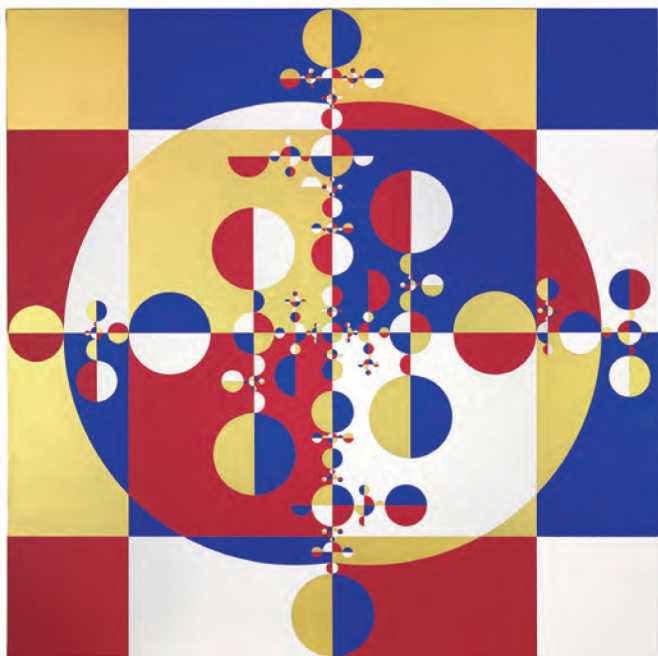
Sofía Urbina

Cofundadora de Art Advisory Services. Madrid y Londres

¿Cuáles han sido los grandes cambios en el mercado del arte contemporáneo?

La importancia que ha adquirido la fotografía y las nuevas tendencias tecnológicas. El coleccionismo sigue pujante y cada vez hay más gente interesada en el arte. El mercado se ha ampliado y cada vez se celebran más ferias. Los países BRIC (Brasil, Rusia, India y China) se han convertido en potencias coleccionistas por detrás de Estados Unidos y Europa. El

coleccionismo latinoamericano sigue consolidándose y cuenta con grandes artistas posicionados en la esfera internacional. El arte contemporáneo es cada vez más global.



Gabriel Orozco,
Spinning Spiral.
Cortesía
Christie's
Images Ltd
2013

Apuesto por artistas que sean consistentes en su lenguaje artístico, como Chema Madoz, Ali Banisadr, Tara Donovan, Emil Lukas y Los Carpinteros.

¿Cuáles son los nombres históricos imprescindibles?

En pintura, diría que Gerhard Richter. Lo considero el pintor contemporáneo por excelencia. Todas sus épocas son buenas e importantes. Es un maestro de la técnica. Ha influido a muchos artistas, como Damien Hirst y Marc Quinn, y fotógrafos. También me encanta Robert Rosenquist. ¡Es un genio! Hace diez años vi una retrospectiva suya en el Guggenheim y se me saltaron las lágrimas. En escultura destacaría a Anish Kapoor por su imaginación y su creatividad. Sus “platos” se han convertido en un “must” para los grandes coleccionistas. En fotografía adoro a Richard Avedon, el mejor retratista. Ya fotografiara a una persona humilde o rica, sus fotos son un reflejo del alma del retratado.

“Richter es el gran pintor contemporáneo”
(S. Urbina)

En cuanto al videoarte, hay que citar a Bill Viola porque es un maestro de los cuatro elementos (agua, tierra, fuego y aire). Por último, en la categoría de instalación y arte en vivo me decanto por Marina Abramovic cuyas producciones artísticas exploran los límites del ser humano.

¿Qué criterios rigen sus adquisiciones para colecciones privadas?

Lo principal es entender la estética de cada cliente y sus requisitos. A partir de ahí ir adquiriendo poco a poco obras que se adapten a ellos y que sean una buena compra en términos de inversión. Construimos relaciones duraderas basadas en la confianza. Cada cliente es único y diferente. Conocerles bien hace que mi socia Pía Rubio de la Rocha y yo, podamos ofrecerles obras idóneas que les hagan felices.

¿Qué peso tienen los artistas jóvenes en sus apuestas?