



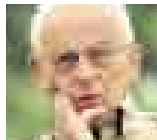
“Nadie puede hacer el bien en un espacio de su vida, mientras hace daño en otro. La vida es un todo indivisible”.

GHANDI



“No conozco a nadie que diga que el mercado resuelve todos los problemas. No lo dice ningún liberal inteligente”.

ALAIN TOURAINE. *Contracorriente*. 02/05/2008



# La fórmula de los Romero

## HISTORIAS DE ÉXITO

POR  
GONZALO  
GALARZA CERF



Los hermanos Romero son **tres artistas cusqueños** que encontraron en las Cuentas, pequeñas cerámicas, el camino para ingresar al mercado norteamericano. Hoy **exportan más de 100 mil piezas al mes** y dejan en alto al Perú

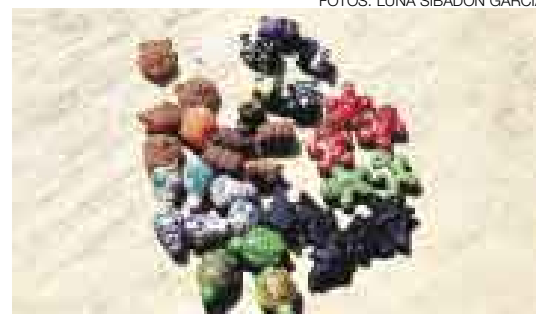
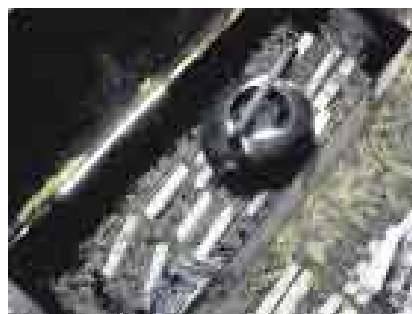
El taller de los hermanos Romero es la prueba de que el artista cusqueño no necesita ceñirse a lo que dicta la moda andina destinada al público extranjero para triunfar: en una de las cinco plantas de su centro de operaciones hay muñecos del señor galleta de jengibre que aparece en la película “Shrek”, osos pandas de colores, hombres de nieve, calaveras y una serie de animales del tamaño de la uña del dedo. Son cuentas, esas piezas de cerámica cuyo trabajo pone a prueba el alcance de la vista y la destreza en las manos del artesano. Esas que en algún momento vendían a Disney World y que hoy están tomando dimensiones mayores en el mercado estadounidense. Esas que contribuyen a incrementar el prestigio de la artesanía peruana en el mundo.

La historia de cómo tres artistas obtuvieron la fórmula de éxito y se convirtieron en reconocidos empresarios exportadores puede sonar al inicio a cuento de hadas, pero tiene en realidad mucho de esfuerzo, sacrificio y dedicación. Germán y Armando, los mayores del clan Romero, empezaron su taller con un pequeño capital de la jubilación de su padre, que siempre los apoyó, como cuando eran chicos y vivían en Calca, y los dejaba utilizar las instalaciones del Banco de la Nación, su centro de trabajo, para que hicieran sus primeras creaciones.

Recorrer la casa-taller de los Romero es oler y palpar la industrialización, la formalidad de unos jóvenes que tuvieron que ir a las tiendas del centro de la ciudad en busca de trabajo tras descubrir que los equipos que habían adquirido estaban malogrados. Era inicios de la década de los noventa y la familia estaba en una situación crítica. Su padre había dejado de laborar y el dinero se había esfumado. Entonces, atrapados por la influencia local, los Romero empezaron a subsistir haciendo dibujos costumbristas y cerámica inca hasta que apareció un ciudadano estadounidense: Odette, el primer judío.

Con él sus piezas de cerámica fueron a parar a Disney World: muñecos de Bugs Bunny y Willy, la célebre ballena de la película que vivía en cautiverio, estaban en las tiendas del parque temático de Orlando. También letras pequeñas que posteriormente se convirtieron en un producto masivo en el Cusco.

La relación con su cliente duró



FOTOS: LUNA SIBADON GARCÍA

**CALIDAD.** En el proceso se utilizan diversas técnicas como el rakú, arte milenario oriental. Solo venden por millares: ceramicasinkari@hotmail.com



**ESFUERZO.** Germán, Armando y Fredy Romero (ausente en la foto) exportan más de 100 mil piezas al mes a EE.UU.

■ ■ ■ **Lo andino estaba bien, pero era un mercado muy saturado. Los símbolos universales, en cambio, son muy comerciales**



**INGRESO.** El taller les da trabajo a 40 jóvenes cusqueños.

poco tiempo y otra vez volvieron a lo mismo. Hasta que un día del año 95 apareció un sujeto de cabello largo con aspecto de hippie que cantaba y bromeaba con ellos.

Ese hombre era Jeff Pines, el segundo judío que aparecía en sus vidas. La primera vez compró con 100 dólares algunas piezas que encontró en la mesa de la antigua casa-taller. Los Romero pensaban que era un sujeto informal, un estadounidense de paso. Hasta que volvió a los tres meses con una suma considerable y diseños para fabricar.

Con él abrieron los ojos y encontraron el camino: “Lo andino y precolombino estaba bien, pero era un mercado muy saturado. Los símbolos universales, en cambio, son muy comerciales y es un mercado inagotable. Los artesanos no se dan cuenta”.

Las palabras de Germán explican la razón por la cual hay un diminuto gato chino de la fortuna, budas, cruces y estrellas de David en algunas de las mesas donde trabajan sus treinta empleados fijos. Otros diez lo hacen al destajo en sus casas.

En los distintos ambientes del lugar uno encuentra maquinarias para hacer figuras como el pantógrafo cuyo valor asciende a 40 mil dólares. También prensas y

hornos de distintas dimensiones, una estampadora, un torno y una caja rectangular donde se usa la milenaria técnica oriental llamada rakú, la cual es empleada con hojas de eucalipto recogidas en los bosques de Santa Ana, en el Cusco.

Este último arte lo aprendieron gracias a un maestro que les envió Jeff, su cliente y amigo. Con él también llegaron las maquinarias y se trasladaron hasta donde están ahora. “La gente piensa que hemos encontrado un tesoro inca o que mi papá es huaquero. Incluso que estamos en el narcotráfico”, cuenta Germán.

Las más de cien mil piezas que exportan mensualmente van a parar a collares y pulseras que se venden en tiendas del mundo entero; algunas veces combinadas con productos de la India o la China. Cuentan que en algunos colegios estadounidenses están utilizando sus figuras de animales y las letras para enseñarles a los niños, que en Los Ángeles sus productos están liderando las ventas en cerámica por encima de Japón y China. El día que los visitamos una joyera peruana les dijo que había visto sus diseños en una de las mayores ferias de minerales y fósiles del mundo realizada en Arizona.

Los hermanos Germán, Armando y Fredy aún no parecen tomar en cuenta la dimensión de su empresa. Su trato cercano y cordial, y su vestimenta informal revelan que están más cerca de una relación horizontal con sus empleados y alejados de convertirse en empresarios cuyo solo objetivo es la maximización de sus utilidades. Dicen que han venido otros clientes de Estados Unidos a ofrecerles más dinero, pero han rechazado esas propuestas. La lealtad con Jeff es inquebrantable.

Su taller no solo es un medio de vida para 40 familias cusqueñas, también ha sido reconocido por la Cámara de Comercio del Cusco y otras instituciones que les envían cartas donde los felicitan y los invitan a recoger su premio previo abono de una considerable cantidad de dinero. Ellos prefieren mantenerse ajenos a esos eventos.

La administradora es su madre. “Nosotros éramos más los loquitos que éstabamos pintando y esculpiendo”, dicen los hermanos Romero, quienes en 13 años han encontrado la fórmula para vender sus productos sin alejarse del arte: “Cuando vemos nuestras piezas en tiendas de todo el mundo por Internet nos parece increíble. Y dice: cerámica peruana”.

## el CLUB de LO insólito

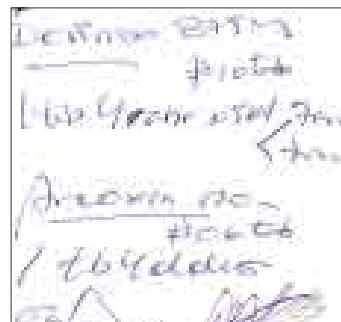
DESDE EL BLOG POR DAVID HIDALGO V.



Este es un espacio para los curiosos incorregibles, la cofradía de los que buscan respuestas razonables a preguntas extravagantes.

## ¿Por qué los médicos tienen mala letra?

Alguna gente piensa que escribo en taquigrafía. Mi letra a la hora de los apuntes sale tan horrenda, que pocas personas pueden entenderla. Muchos suelen preguntarme si a lo mejor, por las urgencias del periodismo, apelo a ese código tan útil y común entre secretarías y relatores profesionales. Mi respuesta es invariable: “Tengo letra de médico”. De modo que esta pregunta—que debe haber pasado por el 90% de los cerebros humanos—me parece de lo más agradable. La respuesta llega bajo la guía de Marc Abrahams, un maestro de la curiosidad y buen amigo de este club. En su página llamada Anales de la Investigación Improbable, Abrahams citó tiempo atrás estudios científicos que resultan una delicia. Según una de esas investigaciones, publicada en 1998, “los médicos, incluso cuando se les pide que sean lo más prolijos posibles, producen peor letra que



la de otras profesiones”.

El tema es más serio de lo que aparenta, porque en diversas ocasiones se ha considerado esta deficiencia como posible causa de errores en los tratamientos. “Las consecuencias de una comunicación fallida pueden ser desastrosas”, dice un artículo firmado por los doctores Cheeseman y Boon, del departamento de Cardiología del Royal Infirmary of Edinburgh, uno de los hospitales más antiguos de Escocia. En este caso se planteó

la hipótesis más aparente: la exagerada prisa con que escriben.

El estudio consistió en someter a un test a diez médicos y diez enfermeras. A ninguno se le dijo el verdadero propósito de la prueba, que suponía escribir una lista de palabras mientras se registraba el tiempo que les tomaba hacerlo. “La letra de los doctores fue significativamente menos legible (p=0.010) y escribieron significativamente más rápido (p=0.005)”, dicen los autores en el artículo “Reputación y legibilidad de la letra de los médicos in situ” (2001).

No es la única evidencia. Un artículo científico de 1976, titulado “La verdad de la legibilidad de la letra de los médicos”, dio cuenta de un amplio estudio que abarcaba a varias personas de diferentes profesiones. Tras analizar la letra de acuerdo con una escala del uno al cuatro, se indica que “en todos estos tests la letra de los doctores re-

sultó significativamente peor. Así, la única conclusión que puede establecerse a partir de estos resultados fue que la letra de los doctores es realmente menos legible”.

Una explicación paralela podría ser cierta apatía profesional. Al menos eso sugieren los resultados de un estudio del 2001, realizado por el Departamento de Radiología del Hospital Princesa Margarita, en Reino Unido. En esta ocasión se evaluó 207 órdenes de radiografías emitidas por sus médicos. Aunque más del 95% de la información médica estaba clara, solo una de las firmas—requisito de ley—era legible. Algunos médicos ni siquiera habían puesto datos de contacto completos. El hospital ha tenido que dar órdenes claras: ahora se les exige usar letra de imprenta.

## @ >> ZONABLOGS

Conozca más de la polémica sobre este tema en:

► <http://blogs.elcomercio.com.pe/elclubdeloinsolito>

## Sobre el doctor del sueño

Le escribo para felicitarlos, en primer lugar, por la página Contracorriente. Soy una fiel seguidora de las historias que publican desde hace años y veo con interés que ahora también están escribiendo columnas sobre temas diversos, lo cual agradezco, pues, además de la buena pluma de los periodistas, ustedes siempre nos enseñan cosas nuevas. Quería aprovechar la oportunidad para pedirles el contacto del doctor Darwin Vizcarra, el doctor del sueño. Yo sufro de insomnio y me gustaría contactarlo. Atentamente,

NORMA ABARCA  
n-o-r-m-i-t-a@hotmail.com

■ ■ ■ ¡Gracias por sus palabras! Este año Contracorriente cumple ocho años entregando historias a los lectores y agradecemos su fidelidad. El doctor Darwin Vizcarra atiende consultas en la clínica San Felipe.

## Rifa solidaria

Con mucho ánimo y alegría les participamos que hemos dado inicio a la Gran Rifa de Fe y Alegría en su edición 42, actividad que venimos realizando desde 1966. De esta rifa depende el éxito de nuestra campaña que lleva por lema “Una mejor educación para una mejor sociedad”. Tengan una buena semana y felices Fiestas Patrias. Sigamos viviendo la vida con mucha Fe y abundante alegría. Fraternalmente,

ÉDGAR TAPIA BURGOS  
FE Y ALEGRÍA. 471-3428 / 9991-36500

■ ■ ■ Fe y Alegría cumple una valiosa labor. Éxitos con la rifa.

## @ OPINE EN LA WEB

¿Quién ha sido el mejor jugador en la historia del fútbol peruano?

► <http://blogs.elcomercio.com.pe/contracorriente>