OSACA
REVISTA DE OCIO, SALUD Y CALIDAD DE VIDA
Semana del 30 de abril al 6 de mayo de 2011 - Número 237
LAURA JORGE
La naturaleza hecha joya
VALLE DE SABERO
El museo de la minería
MARÍA LUISA MERLO
Nieta, hija y madre de actores
BEATRIZ MONTAÑEZ
EXÓTICA BELLEZA

JOYAS 'NATURALES' _8
Las mejores piezas de la orfebre Laura Jorge

SIDERURGIA Y MINERÍA _16
Visita por el Museo de Sabero

MARÍA LUISA MERLO _12
Toda una vida dedicada al teatro

SUMARIO

NÚMERO 237

HOY FIRMAN EN OSACA

tino barriuso_4

javier ares_6
Una mañana de primavera

alfredo urdaci_7
ramón sánchez-ocaña_27
bernabé tierno_28
pilar riobó_30
caius apicius_31

BEATRIZ MONTAÑEZ_34
La actriz y presentadora de 'El Intermedio' desvela que le cuesta abrirse a los demás

RESTAURANTES_20
El Noma de Redzepi revalida su trono culinario

ARTE_22
Barcelona recibe el realismo de Gustave Coubert

CINE_23
Una vida a la deriva en 'The Company Men'

TENDENCIAS_24
HTC presenta su teléfono móvil inteligente

SALUD_26
Objetivo: reducir la siniestralidad laboral

SANIDAD_28
Nuevos avances en la enfermedad reumática

AUTOMEDICACIÓN_29
Las jóvenes toman más fármacos sin consulta

NUTRICIÓN_30
Cómo saber si nos alimentamos bien

GASTRONOMÍA_31
Oferta de agua embotellada para sibaritas

MOTOR_37
Citroën saca al mercado el DS5

MODA _32
Primavera-verano infantil

NÚMERO 237
1 DE MAYO DE 2011

PALANCAS

Lo importante no es cómo te caes sino cómo te levantas. Esto es lo que defiende, entre otros, un tal Stanley Bendelac, veterano publicista autor de un ensayo en el que narra las claves para sobreponerse a los batacazos y adversidades profesionales y personales que se nos presentan en la vida. Y su exposición, cómo no, arranca con la palabra mágica, el comodín, el *jocker* con el que sueña todo jugador, apostante y emprendedor que se precie: resiliencia, un vocablo harto conocido por la inmensa mayoría de la población, casi tanto como sinergia, coadyuvar o implementar, aunque, para eso estamos, también, nada nos cuesta apuntar su significado a los pocos que aún no se han enterado de qué va la vaina, como dicen en el antiplano.

Resiliencia, no más, es la capacidad humana de resistir, encajar y superar las caídas y los reveses, y suena muy bien, aunque cuesta imaginar a un desempleado, abandonado, marginado, maltratado o repudiado ejerciendo de resiliente más allá de la primera sacudida. Es lo que tiene no ser elásticos cual goma de tirachinas ni venir equipados de serie con un cierto margen de rebote.

Somos así, frágiles, quebradizos, débiles por naturaleza, pero tenemos otras palancas, recuerda Bendelac, que nos ayudan a levantar. Por ejemplo, invertir en la propia imagen y reputación haciendo lo que se dice y diciendo lo que se hace; recuperar la autoestima perdida; ser humildes, generosos, creativos e intuitivos; huir de la procrastinación, otro vocablo de dominio general (sí, dejar para mañana lo que deberíamos hacer hoy) y, sobre todo y ante todo, querer a nuestra gente y no perder jamás el sentido del humor. Palabras como palancas.

juanjo saiz
subdirector de OSACA

promecal

Director: Óscar del Hoyo.
Subdirector: Juan José Saiz.
Jefe de Fotografía: Alberto Rodrigo.
Redacción: Javier M. Faya, Marta Ruiz, María Albilla, Daniel Huerta, Adriana Rodríguez e Iván Juárez (SPC).
Diseño: Sergio Azúa y Esther Matías.

Edita: Ópera Prima Comunicación, S.L.
Imprime: Rotedic, S.A.U
Depósito legal: M-43231-2006

Comercializa: Gestión y Comercialización OSACA, S.L.
Dirección: Avda de Castilla y León 62-64. 09006 Burgos.
Teléfono: 947282904 (Redacción).
Fax: 947282906.
Departamento comercial: Alicia Serna.
Teléfono: 947252253 (Publicidad).
Correo electrónico: publicidad@revistaosaca.com

LAURA JORGE | ORFEBRE

LA NATURALEZA ES UNA JOYA

BURGALESA, 32 AÑOS, MADRE DE DOS HIJOS. INICIÓ ESTUDIOS DE HORTOFRUTICULTURA Y JARDINERÍA EN PALENCIA, ENSEÑANZAS QUE ABANDONÓ PARA COMPLETAR TRES CURSOS EN LA ESCUELA DE ARTES. POSTERIORMENTE SE TRASLADÓ A MADRID PARA FORMARSE COMO ORFEBRE EN EL CENTRO EUROPEO DE JOYERÍA, ESPECIALIDAD QUE COMPLEMENTÓ CON UNAS PRÁCTICAS EN LA CIUDAD ITALIANA DE FLORENCIA. COLGANTE HIERBA FRESCA, PENDIENTES MARIPOSA Y ESTAMBRES *HIPPIE*, VENCEJOS, RAMAS, SERPIENTES EN ORO Y DIAMANTES,... INSPIRACIÓN, AL PARECER, NO LE FALTA, COMO LO PRUEBA SU AMPLIO Y VARIOPINTO CATÁLOGO DE REFERENCIAS, INTEGRADO EN SU TOTALIDAD POR DISEÑOS PROPIOS Y EXCLUSIVOS.

juanjo saiz
texto

luis lópez araico
fotos

Su primera vocación artística era la escultura en piedra, pero no encontró el apoyo necesario en sus padres para cultivar la disciplina y optó por adentrarse en el mundo vegetal, en el universo de las flores, los árboles y las plantas, terreno que se ha convertido en su principal fuente de inspiración, aunque poco o nada tenía que ver con trabajar el oro, la plata o las piedras preciosas, actividad a la que ha dedicado los últimos 12 años y a la que sigue entregada por completo, bien en su propia casa o en la tienda-taller que mantiene abierta en pleno casco antiguo de la capital burgalesa. Ha participado en ferias de primer nivel como Iberjoya, la gran cita del sector en España, y en varias ocasiones afamadas modelos han lucido sus diseños en la pasarela Cibeles.

Prefiere ser considerada orfebre antes que joyera porque, explica, «la orfebrería me parece algo más auténtico, conserva más la esencia, aunque también soy joyera, modeladora de ceras y diseñadora». Creadora de caprichosas formas orgánicas que encuentra en la naturaleza y luego reinterpreta libremente en su taller, Laura Jorge reconoce que el fin último de su trabajo es «la búsqueda de la belleza», la única forma de protesta válida que nos queda, según algunos estetas. «Me interesan las cosas bellas y bonitas que transmiten algo a quien las contempla o disfruta, y no me importa que sean mejores, exquisitas o muy caras. Con mis piezas quiero llamar la atención del ciudadano, busco que le atraigan, que le guste lucirlas y le proporcionen suerte y prosperidad, como si fueran talismanes».

Asistente habitual a las citas del sector, la buena aceptación de sus trabajos, los encargos y sus obligaciones familiares han reducido considerablemente su presencia en estos eventos, aunque sin descuidar por ello el contacto con sus colegas y con las nuevas tendencias en el inabarcable mundo de la joyería. Hoy, tras haberse labrado un nombre en el ramo, Laura sabe bien lo que es negociar con los proveedores, en su mayoría brasileños e hindúes, que ahora acuden a su local conscientes de que se van a encontrar con una profesional cuajada, que sabe el terreno que pisa y, por ende, el precio y el valor, que no es lo mismo, de sus materias primas.

Y dado que nadie o casi nadie es inmune a la crisis económica, la pregunta es obligada sobre todo en un ámbito que se asocia con el lujo, el regalo, el capricho y, cómo no, el lucimiento personal. «Soy diseñadora y hago joyas de autor, aunque normalmente vendo mis piezas como si se trataran de joyería comercial. Desde que nos han subido el IVA y las materias primas, prácticamente no hemos podido aumentar los precios de venta, pero aún así a mucha gente le siguen pareciendo caras. La situación está difícil, no vamos a engañarnos, y por ello quiero abrirme a nuevos mercados a través de la página web que acabamos de poner en marcha (www.colquide.com), en la que se muestran todo tipo de objetos especiales, desde joyas a lámparas de diseño o muebles vintage (apartado este último del que se ocupa su marido, Ángel Rojo). Estoy muy a gusto en Burgos pero sé que vamos a pasar unos años muy bajos y como lo que más deseo es diseñar no me queda más remedio que expandir horizontes, buscar nuevas vías de negocio dentro y fuera de España. La crisis nos tiene a todos un tanto desequilibrados» (sonríe).

envejece, lo que sí le ocurre al oro blanco, que cada cierto tiempo requiere un baño de rodio».

Cómo carta de presentación de sus joyas y dentro del apartado de las ventajas, destaca el «sosiego y la elegancia» de su ciudad natal como lugar más adecuado para una amante del diseño. ¿Y en contra? «Pues que hace mucho frío y la gente no se pone las joyas hasta que llega la primavera. No obstante, en cuanto que castellanos, somos bastante austeros en casi todo y esto, por un lado, está bien porque apreciamos más lo mucho o poco que tenemos, aunque, por experiencia propia, nos gustan las cosas buenas creadas con buenos materiales».

El trabajo de ésta orfebre no termina en la elaboración de una pieza ni en su venta por-

¿Y las modas? Pues por mucho que cambien los diseños, hay cosas que nunca decaen, como es el caso del oro, pero tampoco su precio pues la pasada semana volvió a marcar un nuevo máximo histórico y la onza (28,3 gramos) ha superado ya los 1.500 dólares (unos 1.050 euros) en el mercado de futuros de Nueva York.

«Puede ser que ya no estén de actualidad determinadas piezas elaboradas con este material, pero el oro se mantiene siempre arriba, no pierde vigencia ni reclamo entre los clientes». Jorge lo tiene tan claro a este respecto que, para ella, no hay un metal más noble, agradecido y atemporal que el oro amarillo, «que envejece muy bien porque no

que, remarca convencida, «hay muchas personas que quieren algo más, que no se conforman con ver, elegir y pagar, y es aquí donde entra un poco la psicología de cada cual, que se sustenta en el dominio del oficio, la relación con la gente y tus propios gustos e inquietudes. Trato de asesorar en todo lo que puedo, pero sin agobiar, sin condicionar la elección final del cliente».

Laura Jorge está encantada con su profesión pero lamenta que todavía hoy no se diferencie entre bisutería, joyería y orfebrería. «Realmente no se sabe dónde está límite porque mucha gente, por ejemplo, considera que la plata es bisutería, pero no es así. Bisutería, para mi, es todo lo realizado con materiales que no son nobles, que carecen de soldaduras porque van pegados. Y sí, la bisutería es otro

Topacios, rubíes, zafiros, diamantes, granates, perlas, amatistas; coral, marfil y plata; oro blanco, amarillo o rosa son algunas de las piedras preciosas y metales nobles utilizados por Laura Jorge en sus diseños.

DE BODA

Aunque prefiere dejar que el cliente decida y se deje llevar por sus propios gustos , Jorge, que señala al diamante como su piedra preciosa favorita, aunque «seguido muy de cerca por la turmalina», también aporta algunos consejos para acertar en ocasiones tan señaladas como puede ser una boda. Así, para el padrino propone unos buenos gemelos. Para la novia, «un broche espectacular para lucir en el cabello y unos pendientes discretos pero de calidad». Y para la madre de la novia también lo tiene claro: «unos pendientes de buen tamaño, que se note que es la madre de la novia, y que vayan a juego con su vestido».
En cuanto al tipo del cliente que recala en el taller de Laura Jorge, su perfil responde al de una mujer de entre 50 y 60 años, «que está posicionada en la vida y sabe lo que quiere. Le gustan las piedras preciosas y alternar o cambiar de cuando en cuando de modelo», recalca esta artesana, orfebre, diseñadora y creadora de formas y motivos que están ahí, en la naturaleza, esperando una mano que las moldee y engaste, pula y enriquezca.

enemigo a sumar a la lista porque puede confundir al cliente, sobre todo cuando antepone el precio a la calidad, a la belleza, al trabajo artesanal del joyero o del orfebre».

Y como sucede en otros sectores, la restauración de joyas también está hoy en boga. «Más que la restauración, quizás lo que ahora prima es la transformación de piezas antiguas que han pasado de generación en generación. Yo las actualizo con piedras o materiales nuevos teniendo en cuenta siempre la personalidad y los gustos del cliente».

ILUSIÓN Y PROSPERIDAD Cólquide, según la mitología griega, era el país donde se encontraba el Vellocino de Oro, regalo de los dioses que aportaba prosperidad a quien lo poseyera, ventura que, en el caso de Jorge se traduce en «ilusión y ganas de seguir en la brecha. Llevo ocho años en la tienda sin descansar apenas, sin vacaciones, sin horarios y trayéndome muchos días el trabajo a casa, pero no me quejo porque esto es lo que he elegido y lo que quiero hacer».

A título informativo y como curiosidad, cabe mencionar que el rey de la Cólquida, desde el siglo VI al V a.C., pagaba tributo a los reyes persas, a los que enviaba cada cinco años 100 esclavas y otros tantos esclavos jóvenes...

Poco amiga de las etiquetas para definir su trabajo, pues prefiere que sean los clientes quienes lo enjuicien y valoren, sus piezas pueden ser un exponente del denominado minimalismo barroco, expresión acuñada por un crítico de arte que conoció su obra en Iberjoya. Y aunque el término pueda parecer una contradicción, ella lo defiende porque, razona, «a veces hago cosas súper sencillas aunque en apariencia parezcan recargadas».

AL CÉNTIMO Como todo profesional que se dedica al comercio, pero todavía más en el caso de Jorge ya que no vende productos adquiridos a terceros sino piezas de elaboración propia, también hay que saber fijar el precio de su trabajo atendiendo a distintas variables, como el número de horas dedicadas a la creación de cada joya, el peso del material utilizado y el coste de la fundición. En consecuencia, y dado que nos encontramos en tiempo de vacas flacas, los precios están ajustados casi al céntimo.

«Soy más rápida creando que preocupándome en proteger lo que tengo», con tan rotunda frase Laura zanja el inevitable debate sobre qué hacer o cómo combatir el intrusismo que también se registra en este gremio y que se suele traducir en falsificaciones y copias de piezas originales.

Llegado el momento de ponerse a trabajar, además de buenos materiales y diseños singulares y llamativos, Jorge reclama absoluto silencio y soledad, requisitos que, sin embargo, en más de una ocasión no han sido suficientes para evitar que una pieza se trunque, que el resultado final no se corresponda con la idea inicial de la autora o no logre atraer la atención de los clientes. Cuando esto ocurre, las alternativas son escasas por más que el trabajo esté bien hecho y los metales y piedras preciosas elegidos para su composición sean de la más alta calidad. «En unas ocasiones acabo reformando la pieza, en otras, si me gusta mucho, se queda en las vitrinas durante dos, tres años o el tiempo que haga falta porque sé que tarde o temprano aparecerá un cliente al que le satisfaga».

Nos guste o no, y al margen de excepciones, del poder adquisitivo de cada cual y a pesar de que cada vez son más las personas que saben apreciar el trabajo artesanal de un orfebre, todavía hoy a los españoles nos pierde, valga la expresión, el relumbrón, el culto a la apariencia, circunstancia que, al menos en parte, podría explicar el éxito de las grandes cadenas de joyería, un negocio donde, como dice el refrán, no es oro todo lo que reluce.

Pero todo tiene su espacio y su clientela, y al final pesa y mucho el bolsillo, las modas, las modelos y la llamada gente guapa y famosa, aunque no necesariamente en este orden.

En suma, si le gusta y se lo puede permitir, renuévese y ponga una joya en su vida, en la de su pareja, familiar o amigo. Para ir haciendo boca, sirva esta selección de obras firmadas por Laura Jorge, orfebrería original y asequible.