

LA NACION

27.02.2003

Diario La Nación
Clasificados



NUESTROS DISEÑOS SEDUCEN AL MUNDO

CADA VEZ MÁS DISEÑADORES ARGENTINOS
SON RECONOCIDOS EN EL EXTERIOR

Varias instituciones ofrecen asesoramiento. Resulta fundamental aprender puntillosamente los códigos impuestos por el circuito internacional. Tres profesionales comparten su experiencia.

El fenómeno es tan reciente que aún no existen estadísticas ni datos precisos sobre su impacto en el área. Pero, a poco de andar entre diseñadores e interioristas, es fácil advertir que cada vez son más los que deciden llevar sus productos al exterior.

Las instituciones cercanas a este sector ya han tomado cartas en el asunto. Un caso representativo es el del Centro Metropolitano de Diseño (CMD).

“Uno de nuestros objetivos es ayudar a generar productos que sean capaces de enfrentar el mercado internacional”, afirma María Sánchez, encargada de producto del organismo. Para lograrlo, el CMD viene sumando esfuerzos con el área de Comercio Exterior del Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires, Cancillería, la Fundación Export-Ar y la Fundación Banco de Boston, entre otras.

Se busca asesorar a los potenciales exportadores para que puedan responder a los requerimientos internacionales sobre calidad y producción. En definitiva, el camino hacia las vidrieras extranjeras dista de ser sencillo, aunque no es imposible.

Distintos caminos

“Viajar a Alemania por primera vez fue como tirarse a una pileta desde un décimo piso”. La frase no puede ser más gráfica. Ana Manghi la formula con humor, distendida y con un pie en el avión que la llevará por segunda vez a Europa. Su estado de ánimo es diferente de un año atrás, cuando se lanzó a la aventura de presentarse en Tendence, una de las ferias de diseño más importantes del mundo. En ese momento, la invadían la ansiedad y las expectativas. No era para menos: con sede en Francfort e instalada en un inmenso predio de 321.500 metros de superficie, esta monumental feria llega a recibir más de 100.000 visitantes de todo el mundo. Hoy, con la serenidad que da la experiencia vivida, Ana vuelve a la exposición alemana. La acompañan otros dos diseñadores, Fernando Poggio y Sylvia Fiedler. Pero el aprendizaje durante el año que pasó fue intenso y a los tumbos. Primero debió decirle adiós a sus tiempos de trabajadora informal y aprender los códigos de las pequeñas empresas. Al recorrido por las instituciones que hoy están prestando asesoramiento a este tipo de

emprendimientos le siguió el peregrinaje por las cámaras de comercio extranjeras y la investigación sobre las características de las ferias internacionales. Después, darles forma a sus productos (guardas de vidrio fusionadas), adaptarlos a los requerimientos internacionales... y preparar las valijas.

Otro que apuesta por el circuito internacional es el arquitecto Julio Oropel. En este momento está llevando al exterior dos líneas de mobiliario y objetos. Una, denominada Matungo, se basa en el trabajo con cuero teñido y clavos de bronce. La otra, llamada Macanita, desarrolla sus objetos con fuerte presencia de mica, un mineral natural que se trabaja en láminas muy delgadas. La inserción de Julio en el circuito internacional estuvo marcada por la buena suerte. Con la mira en las tiendas neoyorquinas, el último año se acercó a la Gran Manzana con algunos prototipos de sus muebles. Un día pasó frente a la tienda de Donna Karan y sintió que sus objetos eran para ese lugar. Ingresó en el local sin un plan prefijado, y vio que la Karan estaba en medio de una prueba de ropa, rodeada de gente y con guardaespaldas incluido. Sin pensarlo demasiado, se acercó y le transmitió su admiración. Recordó que en el maletín llevaba una muestra de sus colecciones y le rogó que la aceptara como un obsequio. "Entonces se generó el contacto -rememora-. Le encantó y al poco tiempo me encargó la línea Matungo." Casi un cuento de Navidad. Pero Julio decidió no descansar en ese pequeño milagro. Buscó asesoramiento, e hizo números para garantizar la provisión de stock que requerirá la tienda neoyorquina. En marzo, sus colecciones conocerán las calles de Nueva York.

Por su parte, el diseñador Carlos Mathov forma parte de la operación Eucalyptus Grandis, promovida por el Centro Metropolitano de Diseño. Mathov se vinculó con la fábrica de muebles Genoud y desarrolló una línea de muebles modulares para jardín. Los prototipos aspiran a sustituir los modelos importados fabricados en madera de teca. Pero no sólo eso: también se estudia la posibilidad de llevarlos al exterior. En marzo se realizarán nuevos encuentros entre diseñadores e industriales, en el marco del CMD. La intención es encarar en conjunto una estrategia de exportación. Mathov ya tuvo alguna experiencia en el tema. Como director del Departamento de Diseño de la línea de muebles Estar, participó en la reciente expansión regional de esa firma. Por medio de un sistema de franquicias, los muebles están llegando a Paraguay. "Generamos una gama de productos aptos para la exportación: son desarmables, se embalan fácilmente, y cumplen con normas de calidad internacionales".

En Casa




PRODUCCION: BABY PADILLA. FOTOS: JORGE BOSCH Y SILVANA VALLEJOS

Izq.: la creación de Oropel rumbo a Nueva York (C. del Comercio). Der.: Juego de módulos (Estar)

Nuestros diseños logran seducir al mundo de hoy

Continuación de la Pág. 1, Col. 4

có y le transmitió su admiración. Recordó que en el maletín llevaba una muestra de sus colecciones y le rogó que la aceptara como un obsequio. "Entonces se generó el contacto -rememora-. Le encantó y al poco tiempo me encargó la línea Matungo." Casi un cuento de Navidad. Pero Julio decidió no descansar en ese pequeño milagro. Buscó asesoramiento, e hizo números para garantizar la provisión de stock que requerirá la tienda neoyorquina. En marzo, sus colecciones conocerán las calles de Nueva York.

Por su parte, el diseñador Carlos Mathov forma parte de la Operación Eucalyptus Grandis, promovida por el Centro Metropolitano de Diseño. Mathov se vinculó con la fábrica de muebles Genoud y desarrolló una línea de muebles modulares para jardín. Los prototipos aspiran a sustituir los modelos importados fabricados en madera de teca. Pero no sólo eso: también se estudia la posibilidad de llevarlos al exterior. En marzo se realizarán nuevos encuentros entre diseñadores e industriales, en el marco del CMD. La intención es encarar en conjunto una estrategia de exportación. Mathov ya tuvo alguna experiencia en el tema. Como director del Departamento de Diseño de la línea de muebles Estar, partici-

pó en la reciente expansión regional de esa firma. Por medio de un sistema de franquicias, los muebles están llegando a Paraguay. "Generamos una gama de productos aptos para la exportación: son desarmables, se embalan fácilmente, y cumplen con normas de calidad internacionales".

Algunas sugerencias

¿Cuáles son los pasos básicos para iniciarse? Una medida elemental es patentar el producto. Así se garantiza que esté legalmente protegido. También conviene confeccionar un catálogo en el que consten su peso, medidas y modo de aplicación. Es aconsejable desarrollar una línea de packaging que identifique la marca. Algunos profesionales recomiendan la redacción de una carta a los clientes, en la que se expongan los detalles del envío: modo de entrega, cantidades, costos. Y, en tiempo de Internet, la página Web no puede faltar. Existen varias instituciones que ofrecen asesoramiento. Algunas son: CMD, Villarino 2498, 4126-2950; Fundación Export -Ar, Paraguay 864; 4315-4841; Centro de Apoyo a la Microempresa, Avda. Belgrano 858; 4331-9899/9895; Instituto Nacional de Patentes Industriales, Avda. Paseo Colón 717, 2° piso; 4344-4922.

Diana Fernández Irueta



Una mesa que también llega a Paraguay (Estar)

Algunas sugerencias

¿Cuáles son los pasos básicos para iniciarse? Una medida elemental es patentar el producto. Así se garantiza que esté legalmente protegido. También conviene confeccionar un catálogo en el que consten su peso, medidas y modo de aplicación. Es aconsejable desarrollar una línea de packaging que identifique la marca. Algunos profesionales recomiendan la redacción de una carta a los clientes, en la que se expongan los detalles del envío: modo de entrega, cantidades, costos. Y, en tiempo de Internet, la página Web no puede faltar. Existen varias instituciones que ofrecen asesoramiento. Algunas son: CMD, Villarino 2498, 4126-2950; Fundación Export, Av. Paraguay 864, 4315-4841; Centro de Apoyo a la Microempresa, Av. Belgrano 858, 4331-9899/ 9895; Instituto Nacional de Patentes Industriales, Av. Paseo Colón 717, 2do. Piso, 4344-4922. ★