

Historia de Garage

Accesorios con colores del Noroeste argentino

TIENDA DE COSTUMBRES

Hace cuatro años, Silvina Lippai fundó una empresa dedicada a la producción y comercialización de accesorios de interiores, que combinan técnicas tradicionales con diseño actual.

Parte de la historia de Tienda de Costumbres se remonta a los recuerdos de la niñez de Silvina Lippai, su fundadora, quien creció rodeada de los tesoros que su padre, un ferviente anticuario, recibía, custodiaba, restauraba. "De chica, pasaba mucho tiempo en el local de mi papá y me crió con la premisa del diseño y la estética. También, lo acompañaba en viajes a buscar muebles y antigüedades", comenta Lippai, quien se formó en Diseño de Interiores y hoy está al frente de Tienda de Costumbres, una casa que abrió sus puertas en 2011, con la que comercializa accesorios y elementos de decoración. En 2014, facturó casi \$ 900.000 y espera superar la barrera de \$ 1,15 millón este año.

Materiales naturales

Durante un par de años, Lippai compartió con una socia la dirección de un estudio de diseño,



Silvina Lippai, fundadora del emprendimiento.

que fundaron en 2008. Desde allí, ambas empezaron a desarrollar productos textiles para clientes, al tiempo que realizaban trabajos de interiorismo. Sin embargo, el paso del tiempo hizo que su socia eligiera otro camino. En tanto, Lippai avanzaba en el diseño de alfombras, almohadones y pios de cama, entre otros elementos, siempre bajo la premisa de recuperar técnicas y materiales naturales. Esta actividad sería el puntapié para lo que, luego, se convertiría en Tienda de Costumbres.

"Empecé a diseñar a pulmón: buscaba colores en las pinturerías y comencé a viajar al Norte argentino en busca de nuevas texturas y tonos", apunta Lippai.

La idea, agrega la emprendedora, que hoy tiene 34 años, era fusionar técnicas tradicionales con diseño actual.

Con una inversión inicial de \$ 130.000 (fondos propios), que se destinaron a la adquisición de mercadería y al acondicionamiento del que hoy es su local, Lippai comenzó a dar los primeros pasos. Y siguió con los contactos de asociaciones y cooperativas que había sumado a su agenda durante los años del estudio propio. "Armé un listado de gente para visitar y empezamos a meternos en el monte, a acceder a personas que producían cosas pero no podían tener un punto de venta", comenta.

Es que, volante en mano, junto a su marido, Lippai llegó a las comunidades de pueblos originarios en el interior de Santiago del Estero. Siguió por Salta. "Apunté a gente que no tiene mucho contacto de venta", agrega la emprendedora que trabaja bajo normas de Comercio Justo, sustentabilidad social y ambiental. "Estuve como un año gestando el negocio, proyectando, dibujando,

Ficha

- ◆ **Fundación:** 2011.
- ◆ **Inversión inicial:** \$ 130.000 (fondos propios).
- ◆ **Facturación 2015 (proyectada):** \$ 1,15 millón.
- ◆ **Empleados:** uno.

haciendo los planos. Había que ir con algo armado", comenta.

Aquel primer viaje duró unos 20 días. Y, a partir de allí, el negocio comenzó a fluir. Actualmente, la acompaña una persona en el local boutique. Además, de modo satelital, en los talleres, Lippai junto con unos 120 artesanos, de seis provincias del Norte argentino.

Además del local a la calle, ubicado en el casco histórico de San Isidro, Lippai comercializa a través del canal online, que le permite, sobre todo, llegar a distintas plazas del interior.

Hacia 2016, el proyecto es seguir ampliando la red de venta fuera de Buenos Aires y sumar nuevas líneas de productos. También, y para no perder la costumbre, continuar viajando, soñando y proyectando.

Laura Mafud

Agenda

Exportar franquicias

Fundación ExportAR invita a la charla "Cómo exportar y expandir mi concepto de negocio a través de una franquicia". Se realizará el 4 de noviembre, de 3.30 a 14.15 (lugar, aún a definir). Carlos Canudas Iruel, titular de Estudio Canudas, expondrá acerca de cómo internacionalizar el negocio. Asimismo, Osvaldo Marzorati, de Aliende y Brea Abogados, mostrará las diferentes estructuras legales para exportar franquicias en el mercado internacional y en el país.

Más información: preferias@exportar.org.ar

Competencia global

Finsummit abre la convocatoria para el Finsummit Challenge, competencia para startups del sector financiero que busca proyectos innovadores de la región. Los finalistas y ganadores obtendrán mentorías, acceso a financiación y partnerships (El proyecto debe tener menos de cuatro años de vida, con un producto desarrollado y en funcionamiento, con menos de u\$s 1 millón en financiación y menos de u\$s 1 millón en ventas anuales. Los proyectos se podrán presentar hasta el 4 de noviembre).

Más información: www.finnovista.com/finsummit-challenge/

Llegar a Silicon Valley

La Universidad del CEMA realizará una jornada internacional para cerrar el Ciclo de Emprendedores 2015, "¿Cómo logra un emprendedor latinoamericano llegar a Silicon Valley?". Se llevará a cabo en el Auditorio Reconquista 775, CABA. La entrada es libre y gratuita, previa inscripción.

Más información: www.ucema.edu.ar/emprende

Viajar a lo profundo del monte

Silvina Lippai, dueña y creativa de Tienda de Costumbres, trabaja con una red de 120 artesanos, que aplican técnicas ancestrales para los diseños de los objetos que Lippai luego comercializa en su boutique. La emprendedora trabaja, entre otros, con comunidades de pueblos originarios de Santiago del Estero y de Salta, a las que va visita junto a su marido e hija, en camioneta.