

cuadernos y libretas?

Claudia: Es una buena pregunta, pero tiene que ver con nuestra pasión por la lectura y el arte. Quienes leen saben que el rito de comprar un libro tiene involucrados lo visual y el tacto (la textura de la tapa y de las hojas), hasta los olores.

Patricia: Mi esposo es Arturo Higa, editor de poesía del "Álbum del Universo Bacterial", y por ahí el asunto cobró fuerza para mí. Es un tema de admiración.

¿Cómo se reparten las labores en este negocio?

Patricia: Por haber estudiado comercio exterior, yo veo la administración y las finanzas. Claudia es la artista, se encarga de todo el aspecto visual y del 'laboratorio' (nuestro taller) donde se prueba qué materiales servirán en la elaboración de los productos.

Claudia: Para hacer libretas hemos probado con lona de muebles, con el material sintético del 'mouse-pad' y hasta con forros de zapatos. Vuelo mucho, pero La China consiguiera hacerme pisar tierra.

¿Este taller dónde queda?**¿Quiénes trabajan allí?**

Patricia: Por el momento está en mi casa. La idea es que cuando tengamos el local, allí estén el encuadernador y el maestro serigrafista a tiempo completo.



AMANTES DEL PAPEL. Cuadernos, álbumes y libretas para fanáticos de las anotaciones.

EN CIFRAS

→ **US\$15.000**

fue la inversión inicial. Esperan recuperarla en el 2009.

→ **30%**

es la comisión que les cobran las librerías.

→ **4**

semanas tardó su última producción de 50 objetos.

Por ahora, tercerizamos todo este trabajo. Lo que no podremos asumir nunca es la provisión de papeles y la pre prensa.

Claudia: Aun así, estamos haciendo contacto con gente de la Universidad Católica que está elaborando un proyecto para hacer papel ecológico. Serían unos socios excelentes.

¿Cuál es el proceso de trabajo en La Despensa?

Claudia: Tenemos dos tipos de cuadernos: los anillados y los cosidos. El cartón de

las tapas es importado, resistente y duradero. Es lo primero que se elige, pues allí el serigrafista imprime las imágenes. Somos muy detallistas y por eso si imprimimos un grabado en una tapa de color verde, los renglones de las hojas también serán verdes. Para las hojas, Paty hace un trabajo mágico al tomar las medidas y con eso no se desperdicia nada, hacemos libretas de todo tamaño. Todo el trabajo es manual, aunque nosotros solo podemos anillar.

¿Qué artistas han trabajado con ustedes? ¿Qué opinan ellos de ver sus trabajos en la tapa de un cuaderno?

Claudia: Además de Higa, tenemos a Goster (ilustrador), a Claudia Cáceres, a Andrea Navascués y a Víctor Mejía. Todos están encantados. Nuestro trabajo es difundir lo que algunos artistas consideran incomprendible para el público. Somos un puente entre unos y otros. Incluso, en el caso de Mejía (autor del libro "Ilusión a Oscuras"), sentimos que hicimos un trabajo de registro histórico urbano al rescatar imágenes de cines antiguos.

Patricia: Felizmente hay bastante talento y gente abierta a ver sus obras en nuevos formatos. Gente que no busca pertenecer al circuito formal.

¿Ellos reciben un pago?

Patricia: No, todos han cedido sus trabajos sin límite de tiempo y sin una cantidad fija de impresiones. A ellos les basta el beneficio de difundir sus trabajos.

¿Tienen competencia?

Claudia: Ojalá hubiese más, pero hay poca, porque lo convencional en cuadernos es la producción para escritorio. Las agendas sí han sido un producto más explotado en los últimos años por

pequeñas empresas.

¿Cómo se trabaja la distribución?

Patricia: Tenemos un punto fijo en La Casita (dentro de la librería Ksa Tomada); en librerías como Crisol (San Isidro) y El Virrey (2 locales) tenemos góndolas propias, y también en La Pulga (tienda de ropa alternativa).

Claudia: Es gracioso, pero al inicio queríamos ser superexclusivas y que las libretas solo se vendieran en nuestra matriz. Pero ya nos dimos cuenta de que no es la voz. ¡Tenemos que vender!

¿Han calculado la inversión del negocio y cuánto tardarán en recuperarla?

Patricia: Más o menos 15 mil dólares. Vamos a tardar en recuperarlo, pero lo bueno es que ya no necesitamos sacar ni 50 soles del bolsillo. Todo se reinvierte.

¿Ustedes están al tanto de los clientes que se llevan sus productos?

Claudia: Por estar en librerías sabemos que los consumidores inmediatos son lectores. Pero en la feria de noviembre venían estudiantes universitarios y hasta viejitos. Algunos nos han dicho que por qué no vendemos a la salida de los conciertos de rock o en algún cono de Lima.

Concurso BiD Challenge Perú 2008

Prepare su proyecto empresarial, preséntelo a una red de inversionistas y financistas y obtenga capital para ejecutarlo

¿Por qué participar?

FECHA LÍMITE 14 DE SETIEMBRE

- Los finalistas del concurso recibirán asesoría personalizada para mejorar su plan de negocio.
- También participarán en una rueda de negocios con inversionistas y financistas.
- Tendrán la oportunidad de ganar premios hasta por un valor de \$5000 dólares (las cinco mejores propuestas).
- Los dos primeros puestos serán invitados a Holanda para presentar su plan de negocio ante una red internacional de inversionistas.

Organizan:



Patrocinan:



Participe registrándose en <http://peru.bidnetwork.org> e ingrese su plan de negocio

