

ERA MÍO

POR DELFINA MOYANO

Aline:

Camisa \$970, **Lemon**
Cuello tejido \$990, **Margara Shaw by Florencia**
Leggings \$1.290, **Kosiuko**
Botas \$4.950, **Margara Shaw**

María José:

Blusa \$2.535, **Vitamina**
Pashmina \$390, **Lolita**
Leggings de lana \$690, **Margara Shaw**
Caravanas \$750, **Kosiuko**

*EL SECOND-HAND DE PRIMERA
CALIDAD DE MONTEVIDEO*

FOTOS: TALI KIMELMAN

En un viaje que emprendió a Colonia hace 10 años con su marido Santiago, *Aline Beyaut* (35) tuvo una epifanía. Imaginó por fin el nombre que tanto estaba buscando para dar forma a su proyecto de poner una casa de ropa second-hand para chicos. Su instinto de maestra jardinera la ayudó a visualizar el nombre mientras un niño apuntaba a otro diciendo 'Era mío'. '¿Qué cosa?', preguntó Santiago intrigado. '¡El nombre del proyecto, la marca!' Y gracias al consejo de su hermano, Aline patentó el nombre. El resto es historia.

Recién casada y con las malas lenguas sugiriendo que se enfocara en su matrimonio y trabajo como maestra jardinera de doble turno en el *Jesús María del Christian*, Aline sembró la duda de si podría concretar su sueño. Como Batman y Robin, Aline unió fuerzas con *María José Pérez Moratorio* (38), una destacada arquitecta casada con Gonzalo, el mejor amigo del marido de Aline, y juntas dieron luz a *Era Mío*.

Con un presupuesto de 500 dólares y gastando los botones de la calculadora por lograr ajustar números, las chicas dieron sus primeros pasos gracias a la incondicional ayuda familiar que recibieron. Recuerdan con cariño el esfuerzo y el amor con el que pusieron su primer local en Carrasco. 'Nuestros familiares pintaron las paredes del local y lo pusimos sin ayuda de agentes externos. Cuando terminamos nos emocionamos al ver que el local había quedado tan profesional como se pueda imaginar'. Y es que cuando comenzaron con el proyecto, no querían apelar a la opción de 'venta de garaje'. 'Queríamos entrar pisando fuerte, con un concepto de marca y no de feria a la calle. La idea era poner un local lindo y bien organizado con la mercadería exhibida e impecable. Tanto fue así, que al entrar al local, daba la impresión de que los artículos no eran usados'. Aline y Majo, hoy con tres y dos hijos respectivamente, vuelven 10 años atrás y el sentimiento en común es el de realización personal.

CÓMO HACER PARA DERROCAR EL PREJUICIO DE LA ROPA Y ARTÍCULOS USADOS

Cuando las dos pioneras del second-hand crearon su nicho en Montevideo, el concepto de 'lo usado' no existía y auguraba altos riesgos. '¿Quién te va a comprar lo usado?', ese era el prejuicio que nosotras apuntábamos a derribar. Porque a veces la gente confunde lo usado con bajos recursos. ¿Quién dice que la ropa usada sea para gente de bajos o altos recursos? ¿Acaso no todos buscamos tener ropa linda o artículos que no se consiguen en ninguna otra parte, a precios más razonables cuando están cuidados a la perfección? Las chicas recuerdan con gracia a las mujeres que al comienzo entraban a la tienda justificando su presencia. 'Ay, es que necesito comprar un short para mi hijo que los rompe cada vez que juega al fútbol', o 'Tengo que comprar un regalo para el hijo de la empleada'... 'Recuerdo que la gente

me decía que nadie nos iba a comprar ropa usada en Carrasco'. Para suerte de las chicas, el estereotipo duró poco tiempo y *Era Mío* rompió con todas las reglas y se empezó a consolidar en la comunidad de Carrasco. Empezando por los amigos y conocidos, hoy por hoy, la marca se posicionó con tal presencia, que hasta reciben propuestas de poner franquicias en el interior de Uruguay. 'No me olvido una vez que estaba en Tres Cruces; vi a una mujer bajarse del colectivo para entrar en el local que tenemos ahí. Había viajado del interior para venir a comprar ropa. Fue un orgullo inmenso'.

La travesía de las mil millas comienza con un paso. Si bien el primer local nació a pura sangre, sudor y lágrimas, más difícil aún iba a ser la convocatoria y su publicidad. 'Escribimos una carta y la mandamos a las madres de los chicos de los colegios y a nuestros familiares diciendo que nosotras íbamos a pasar a buscar la ropa por sus casas. '¡Mi suegra me lavaba la ropa y la dejaba impecable!', recuerda Aline.

3 LOCALES, 17 EMPLEADAS Y PRESENCIA DIARIA DE LAS DUEÑAS

En el 2010 lanzaron la página web www.eramio.com.uy y agregaron un servicio para chequear el estado de cuenta corriente por internet. Hoy cuentan con tres locales situados en Carrasco, Pocitos y Tres Cruces. Cada tienda cuenta con 2 o 3 empleadas por turno, lo que hace que cuando uno entra, *Era Mío* se transforma en una experiencia para el cliente más que una simple transacción. 'Tratamos de mejorar nuestra atención y crecer cada día más. El año pasado realizamos unos talleres de atención al cliente con las empleadas. Buscamos perfeccionar el servicio todo el tiempo'.

De esta manera, *Era Mío* se transformó en el número uno del second-hand, proyectando, creciendo, transgrediendo. El local de Carrasco fue el último en tomar forma, ocupando una superficie de 160 metros cuadrados con distintos sectores. 'A pedido del público nos vimos incentivadas a crear un sector para adolescentes. Nos dimos cuenta que los clientes no eran clientes ocasionales sino recurrentes. Hoy por hoy la gente que trae artículos es la misma gente que compra'. A partir de la organización y la seriedad para hacer negocios, las chicas establecieron una relación de confianza con sus clientes y proveedores. 'Tenemos pedidos y mantenemos un feedback con ellos. Todo el tiempo hay oportunidades. Tenemos 500 proveedores nuevos por mes en cada uno de los locales, lo que hace que la mercadería sea muy variada. Reponemos artículos todos los días, con lo cual los clientes habituales pueden encontrar las mejores posibilidades'. El equipo también cuenta con un muy buen programador, un equipo de contadoras, y encargadas en todos los locales, y el asesoramiento legal de Malena Abó.



Aline:
Chaqueta \$3.139, **Vitamina**
Vestido \$3.990, **Margara Shaw**
Sandalias \$5.288, **Vitamina**

¿CUÁL ES EL BENEFICIO DE COMPRAR ROPA USADA?

Era Mío apunta a vender artículos (ropa, accesorios, juguetes, libros, cunas y todo lo que sea para el bebé, el niño, la mamá y ahora el adolescente) que cuesten la mitad o menos que si fuera nuevos. Para lograr eso, las chicas se mantienen informadas sobre los precios del mercado en una base diaria. 'Las cosas buenas vuelan y además encontrás cosas insólitas. El tener tantas proveedoras hace que los artículos sean muy variados. Hay cosas extranjeras que son de morirse'.

Estas chicas modernas y profesionales lo pueden todo, y si bien la prioridad es la familia, tienen claro que a la hora de cumplir un sueño, todo se puede conjugar. 'El trabajo y la familia no son incompatibles. Hay momentos en que los proyectos te sacan tiempo de tu casa, pero en el caso de ambas contamos con maridos que nos apoyan incondicionalmente. Y a la vez nuestros hijos admiran lo que hacemos, se sienten apoyados y saben que ante cualquier necesidad siempre estamos ahí para ellos. No ven nuestro trabajo como un factor que nos mantenga alejadas'. Aline y Majo no sólo han sabido conjugar el trabajo con la familia sino que aseguran que la excelente relación entre ellas y cómo se complementan fue lo que las llevó tan lejos.

Tan lejos y más, ya que para este año, con motivo del décimo aniversario de *Era Mío*, las emprendedoras realizarán un festejo al estilo kermesse con todas las familias que las acompañaron y confiaron en ellas durante su travesía. Más adelante tienen el proyecto de comenzar a importar ropa de buena calidad con el mismo concepto de mantener precios muy accesibles.

¿Quién dijo que los sueños son imposibles? Ante la duda, no duden en consultar a Aline y Majo. ▀

María José:
Saco de lana \$3.700, **Margara Shaw by Florencia**
Blusa satén \$1.190, **Lemon**
Leggings \$1.600, **Vitamina**
Botas \$4.700, **Amuletto**
Prendedor \$560, **Margara Shaw by Florencia**
Collar \$700, **Astrid Bartram**



Aline:
Saco \$1.590, **Kosiuko**
Camisa \$1.100, **Lolita**
Leggings \$890, **Kosiuko**
Botines \$3.650, **Amuletto**
Pañuelo patch \$690, **Kosiuko**

María José:
Blusa encaje \$1.690, **Kosiuko**
Musculosa \$690, **Kosiuko**
Balerinas \$2.650, **Margara Shaw**
Collar \$800, **Astrid Bartram**

