

InfoStyle

Hoy en primera persona charlamos con Agustina Pereira

Agustina Pereira, actualmente está al frente de la marca **MUTMA** junto a su socia **Alexia Betelemy**. Madre de dos niñas **Oli** y **Cala**, en sus redes sociales **Agustina** deja ver un poco de la intimidad de su hogar y su gusto por la arquitectura y el diseño de interiores.



¿Cómo ha sido esta primera mitad de año para Mutma?

La verdad que muy buena. Si bien se siente un cambio en el flujo de clientas que viajan y consumen en Argentina, también se nota un crecimiento grande en las exportaciones, lo cual está alineado a nuestros objetivos internos de crecimiento al exterior. Además, la venta online directa a consumidores uruguayos no para de crecer.

¿Cuál es el desafío al que se enfrenta Mutma hoy día?

Aumentar y consolidar la venta del exterior.

¿Dónde visualizan la marca en 3 años?

Nos visualizamos posicionadas en el exterior, que nuestra marca sea conocida en algunas grandes ciudades del mundo.

¿Cómo defines a la consumidora Mutma?

Una mujer activa, divertida y moderna.

Estamos en un momento de mucho cambio y conciencia en el comportamiento del consumidor, ¿cómo acompaña esta tendencia y responsabilidad con el medio ambiente MUTMA?

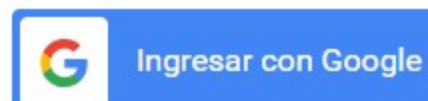
Es difícil la relación entre la moda y el medio ambiente. Nos gusta definirnos como la mejor versión de nosotras mismas. Ponemos nuestro granito de arena reciclando lo máximo posible a través de **ABITO**, haciendo productos duraderos y fomentando la recirculación de la moda a través de empresas con las que colaboramos de cerca como **RECICLA**, **VOPERO** y **RONDA**. Hace muchos años incorporamos la caja-bolsa en nuestros zapatos, con el fin de eliminar el uso de caja + bolsa. También, dentro de nuestro programa "hacer algo", buscamos hacer liquidaciones con un mensaje que genere responsabilidad a nivel ambiental y también a nivel social. Hemos hecho campañas desde recolección de plástico, alimentos, libros, abrigos, entre otros.

Vamos con unas personales:

- Un referente: no tengo UN referente, por lo general mis referentes son mi familia, mi marido, mi socia y mis amigas.
- Un libro: Travesuras de la niña mala de Vargas Llosa.
- Una serie: Breaking Bad
- Soñamos... con mi socia Alexia Betelemy soñamos con trabajar y que nuestros productos estén a la venta en todo el mundo. Hay un largo camino por recorrer.

Compartir con tus amigos de f t in

Dejá tu Comentario:



Notas más leídas

- 1 ¿Alquiler de autos entre particulares? (sí, llega TripWip, el Airbnb de los vehículos)
- 2 Nueva tienda insignia de Viasono en Carrasco (con US\$ 1 millón de inversión)
- 3 Todo bien sano (comenzaron con mix de semillas y hoy venden 8.000 barras de cereales por mes)
- 4 [Icono de redes sociales]
- 5 Wild Fi se preparó durante años para llegar a Estados Unidos y está a punto de lograrlo (a Colombia, Ecuador y Perú también)
- 6 Almorzamos con Felipe Pelzel, CEO de Wild Fi

+ Leídas - Franquicias

- IN CÓRDOBA**
Hard Rock llega a rockear fuerte a Córdoba: estará en el Taravella en septiembre, y fuera del aeropuerto, también (cuáles son los 4 planes para la ciudad)
- IN TECNOLOGÍA**
Las esperadas notebooks de Samsung ya se venden en el país (con promos y 12 cuotas)
- Un grupo de empresas de Neuquén se unen a la iniciativa "LINK Vaca Muerta"
- IN LITORAL**
Prolatina, el centro empresarial que brinda herramientas en management, marketing, capital humano y negocios
- IN MENDOZA**
El Gordo en Motoneta Garage Wines: vinos innovadores, modernos y disruptivos
- IN NEUQUÉN**
Cerro Bayo junto a American Express se unen en una experiencia invernal única llena de beneficios (3 y 6 cuotas fijas, promos y descuentos)

Te puede interesar:

Nota Principal

¿Alquiler de autos entre particulares? (sí, llega TripWip, el Airbnb de los vehículos)



Nota Principal

Nueva tienda insignia de Viasono en Carrasco (con US\$ 1 millón de inversión)



Plus

Todo bien sano (comenzaron con mix de semillas y hoy venden 8.000 barras de cereales por mes)



Plus

Bang & Olufsen Uruguay comenzó a vender sus productos de lujo (todo por redes sociales y marketplaces)



Nota Principal

Wild Fi se preparó durante años para llegar a Estados Unidos y está a punto de lograrlo (a Colombia, Ecuador y Perú también)



Te invito a Comer

Almorzamos con Felipe Pelzel, CEO de Wild Fi

