

Felipe Moreno, creador de Mi Casa Taller

Diseño funcional

Felipe Moreno no buscó emprender. En medio del encierro pandémico, desde su casa en Viña del Mar, su creatividad encontró espacio entre maderas, herramientas y tiempo libre. Arquitecto y diseñador industrial de profesión; y docente en la Universidad Mayor y la Universidad Federico Santa María, su espíritu inquieto lo llevó a diseñar productos para la casa que fue el inicio de su emprendimiento. Un proyecto donde la estética y la funcionalidad van de la mano. Con objetos de doble uso, hechos con madera, rápidamente se hizo famoso en redes sociales, gracias a su estilo artesanal, honesto y práctico.

"Mi Casa Taller partió en mayo de 2020. Había salido de mi trabajo como diseñador en una empresa privada y volví a hacer clases en la universidad. Tenía tiempo libre, y aunque no era fan de las redes sociales, empecé a ver a muchas personas mostrando lo que hacían por Instagram. Un día fabriqué una maceta pequeña de madera, la subí a redes y alguien me preguntó cuánto costaba. Así empezó todo, de forma natural".

¿Tenías experiencia en carpintería o construcción?

Sí, siempre me ha gustado trabajar con las manos. Como diseñador industrial tenía algunas herramientas, pero nada sofisticado. Empecé desde un taller muy chico en mi casa. Diseñaba pensando en cómo aprovechar al máximo los materiales. Por ejemplo, las maderas del Homecenter miden 3,20 metros, así que las corto a la mitad porque es lo que cabe en mi auto. Todo está pensado para reducir residuos.

Arquitecto y diseñador industrial, Felipe Moreno transformó la pandemia en una oportunidad creativa. Con madera, ingenio y funcionalidad como bandera, desarrolló una línea de productos únicos que lo llevaron de un taller improvisado a colaborar con una marca de cerveza nacional y alcanzar miles de seguidores en redes sociales.

Por María Inés Manzo C. /

Fotografía Javiera Díaz de Valdés.





“

Me encanta la doble funcionalidad. No me interesa que algo sea solo estético. Tiene que ser útil, distinto. El taburete cervecero, por ejemplo, es asiento y enfriador de cervezas; la mesita de picnic reversible, se puede usar de ambas caras; tengo una silla paleta que se convierte en dos palas para la playa”.



¿Cómo nació la idea de la silla paleta?

Esa es una de mis favoritas, aunque no se ha vendido tanto porque es más cara de fabricar. Se desarma y se convierte en dos paletas para la playa. La pensé como algo liviano, transportable, y que fuera útil para quienes disfrutan el verano, inspirado también en que estamos en una ciudad costera. Tiene acolchado, mejoras ergonómicas... Me encanta como concepto.

¿Tienes productos que hayas creado por sugerencia del público?

Sí. La gente me escribe con ideas: “haz un tendedero de madera o algo para organizar cables”. Algunas las tomo, otras no, porque para fabricarlas tengo que sentirme conectado con ellas. Soy bien malcriado como diseñador (ríe), necesito que me guste. Pero sí, el tendedero, por ejemplo, fue idea de una seguidora y, luego, yo le agregué el diseño, las ruedas... funcionó muy bien.

¿Cómo es tu proceso creativo?

Dibujo mucho. Siempre parto con bocetos en cuadernos, a mano. Después hago prototipos, pruebas, ajustes. Cada diseño pasa por varias etapas. Y todo lo registro: dibujos, fechas, fotos. Eso me sirvió para protegerlos legalmente, con derechos de autor. Me gusta conectar, también, con el lugar donde vivo, por eso los nombres de los diseños son calles de Viña del Mar.

¿Qué materiales usas?

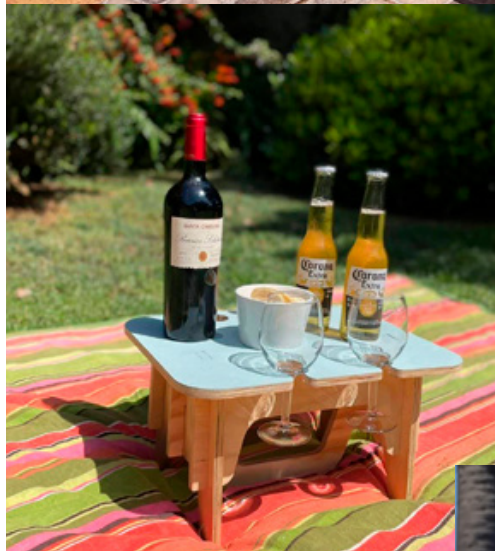
Trabajo, principalmente, con pino radiata. Es accesible, fácil de trabajar y más ecológico en términos de disponibilidad. Me preguntan por qué no uso maderas nobles, pero eso encarece el producto. Prefiero mantener precios razonables y hacer que el diseño brille por sí mismo.

PRODUCTOS VIRALES

“Me encanta la doble funcionalidad. No me interesa que algo sea solo estético. Tiene que ser útil, distinto. El taburete cervecero, por ejemplo, es asiento y enfriador de cervezas; la mesita de picnic reversible, se puede usar de ambas caras; tengo una silla paleta que se convierte en dos palas para la playa. Siempre busco que cada objeto tenga un ‘extra’ y que, además, sea fácil de armar para el usuario, sin tornillos ni herramientas”.

El taburete cervecero, ¿por qué se volvió tan viral?

Lo diseñé en 2021 y tuvo un rediseño en 2024, cuando incluí un imán para sostener la tapa. Subí un reel de quince segundos a Instagram y tuvo más de seis millones de visualizaciones. Pasé de veinte mil a sesenta mil seguidores en pocas semanas. Fue una locura. Ese impulso me trajo una alianza con una cervecería nacional, donde les armé taburetes con su marca. Fue una tremenda experiencia.



EMPRENDER

“En 2023, decidí a hacer mi emprendimiento más serio. Me formalicé y saqué la patente municipal. Aprendí mucho, porque no tenía idea de todo lo que implica. Lo que partió como un proyecto personal, hoy es un negocio. Mi taller también creció, pero sigo en paralelo con mi trabajo de profesor. Mi sueño, en algún momento, es dedicarme sólo a esto y dictar talleres, poder enseñarle a otros emprendedores a profesionalizar sus propios productos”.

¿Has participado en ferias o bazares?

Sí, pero, sinceramente, no me gusta. Me cuesta el rol de vendedor, estar ahí esperando que alguien compre. Prefiero vender por Instagram: subo contenido, muestro el proceso, y si engancha, vendo todo. Esa es mi fórmula. Además, como buen emprendedor, soy el que hace todo (ríe).

¿Te han copiado diseños?

Una vez sí, y fue descarado. Me avisaron mis seguidores y la persona “se picó” cuando le escribí. La comunidad reaccionó peor que yo. Desde ahí, registré mis diseños con derecho de autor. No evita que alguien copie, pero al menos tengo respaldo. Igual trato de no obsesionarme con eso, porque es algo que ocurre con mucha frecuencia, sobre todo en redes sociales

¿Tienes alguna estrategia de redes?

Es bastante intuitivo, pero he aprendido mucho. Los reels cortos, con ideas claras, funcionan mejor. Trato de mantener la cuenta activa aunque no siempre tenga productos nuevos. A veces muestro cosas antiguas que la mayoría de mis nuevos seguidores no conocen. Lo importante es mantener el interés. Mi próxima meta es llegar a los cien mil seguidores

¿Qué proyectos vienen para este año?

Tengo una idea nueva para la casa, algo para organizar, con dos funciones —por supuesto—, pero todavía no la muestro (ríe). Ahora estoy recibiendo encargos para el Día del Padre (15 de junio), ya que sólo estoy trabajando a pedido. Para esa fecha, el taburete cervecero siempre es el más cotizado. Pasada esa fecha, ya comienzo a preparar la temporada de Navidad (que es cuando más vendo). Si llega otra marca con la que pueda hacer colaboraciones, feliz. Pero lo más importante es seguir creando, no perder ese norte, que es lo que me apasiona. **T**

www.instagram.com/mi_casa_taller_