

Charla de Café con

Reina Mab

Tradición y talento en miniatura



Tarde de miércoles, con el tránsito a puro estrés, llegué a la Galería Marga -con sus típicos ventiladores vintage colgando del techo, dando la bienvenida-, uno de mis lugares favoritos. Aunque no suelo venir muy seguido, debo admitir. Pero cuando lo hago es con sumo placer.

Reina Mab, hoy por hoy, el único comercio de miniaturas y casas de muñecas con local al público. Sus dueños, Elisa y Ricardo, siempre cálidos y atentos, me esperaban para charlar café de por medio.

por Diego Bras Harriott

¿Porqué Reina Mab?

Nunca me olvido del texto de Romeo y Julieta de Shakespeare (Acto I, escena IV), donde el personaje de Mercutio hace una descripción de la Reina Mab, que se puede resumir en que ella es quién “sopla el deseo en el oído de las personas”-dice Elisa y agrega- Y me haces acordar de una colega que ahora vive en Europa, que hace libros en miniatura y una vez me envió uno con un texto de Rubén Darío “El velo de la Reina Mab”, que me perdona Shakespeare, pero me gusta más. (Risas)

¿Cómo empezó Reina Mab?

-Habría que hablar de varios comienzos. Uno puede ser, de mi afición por las cosas chiquitas, que viene desde que era muy chica. A mi papá y a mi mamá les encantaban las cosas pequeñas y, en mi casa había un montón de cosas pequeñas. No casas de muñecas, pero si miniaturas limoge y miniaturas de lo que fuera. Desde muy pequeña empecé, mi primera colección fueron

juguets de cotillón. Que en aquella época eran cosas muy bonitas, muy sofisticadas y además puedo decir que era muy incentivada por mi familia a coleccionarlas. Es más, íbamos a un lugar muy lejos de mi casa a comprar los mejores juguets de cotillón. Colección con la que terminaron jugando mis hijos, mis primas. Esa fue mi primera colección. Ese fue mi primer contacto con lo chiquito.

Mi segundo contacto fue en la facultad, cuando una compañera mía que era de familia holandesa, tenía una casa de muñecas que a mí me fascinó que le había hecho su abuelito. Me volví loca, no podía creer lo que veía. Además, era la primera vez que veía una casa de muñecas. Y también ahí quedó.

Unos cuatro o cinco años después, unos amigos míos que viven en Carolina del Sur en estados Unidos, me dijeron te vamos a llevar a un lugar que seguro te va a encantar. Y por primera vez me llevaron a visitar una casa especializada, que hay que decir que era muy grande, como suele ser en las grandes tiendas de Estados Unidos.

Obviamente era un lugar para hobbistas, pero, la sección de casas de muñecas era increíble, con todo lo que te puedas imaginar, era descomunal. Y yo que soy siempre moderada en mis actos...

Perdiste la cordura!!!

-Totalmente, por primera vez! Y mira que soy una persona totalmente moderada, pero fue imposible.

continúa en la sig. página



Elisa, sosteniendo en su mano una de los teatrinos de cuento “Caperucita Roja”, idea de su hijo.

viene de la página anterior

Y Ricardo que está sentado a su mesa de trabajo agrega: -La señora que la atendió, cuando llegó la hora de pagar, que eran como 400 dólares en efectivo, no los quería aceptar...
-Pensá que era año 70 y pico, agrega **Elisa.**

-Claro, era la época de la plata dulce y no quería aceptar, porque le parecía rarísimo. Vos, pensá que acá (en Argentina) todavía no había tarjeta de crédito...

-En efectivo no, yo pienso que toda la gente compraba de a poco, menos plata... Y así fue pasando el tiempo y yo cada vez que alguien viajaba le pedía si me podía traer algo... y así comenzó mi colección, esperando yo para viajar y poder comprarme cosas o que alguien me hiciera el favor de traerme.

O sea, comenzaste como coleccionista.

-Sí, empecé como coleccionista y como hobbyista también porque yo también fabricaba

¿Estudiaste Arquitectura?

-Yo soy arquitecta, pero también soy escenógrafa.

Ah bueno, ahora todo cierra, jajaja.

-Claro! Porque en realidad estamos hablando del espacio expresivo.



Romeo y Julieta

Si, tal cual.

-Y trabajé tanto como arquitecta, como escenógrafa. Trabaje en la construcción, pero para ser muy honesta mis primeras maquetas las empecé a hacer como escenógrafa. Las de arquitectura las fabricaba Ricardo y mi papá, que era dentista y muy habilidoso.

Ya viene en la genética entonces!

-Y además a mi papá le encantaba todo el trabajo manual y le incentivaba mucho. Y de todos modos las maquetas... tengo que agregar que Ricardo también tiene una gran habilidad manual, entonces se sentaban en la cocina a hacer las maquetas. Pero, las de

escenografía no, ésas eran mías. Y ahí te puedo decir que empecé a fabricar. Así que te puedo asegurar que empecé como coleccionista y hobbyista al mismo tiempo.

Después, sigue pasando el tiempo como te dije antes, trabajo como arquitecta, como escenógrafa teatral... y empieza a salir – yo estaba trabajando como arquitecta, pero no mucho-, una primera colección de casas de muñecas, antes de la de Planeta Agostini, no me acuerdo como se llamaba, pero esta colección entregaba la casa en partes y los muebles para armar también. Estamos hablando más o menos del año 96.

Claro, yo en esa época todavía estaba en el secundario, así que poca bolilla jajaja, igual mi viejo siempre hizo modelismo así que... (Risas)

-Ah, ya había algo ahí, algo volaba en el aire jaja!... Y bueno, yo empiezo a pensar que la gente que iba a tener su casita, también iba a necesitar tener lo que iba adentro. Y ahí, comienza un largo proceso de estudio del tema, de averiguar. Muchos colegas internacionales, sin conocernos en ese momento nos brindaron mucho. Vos piensa que yo ahí comencé a manejarlo con internet.

Que en ese entonces todavía se usaba el modem! Y no hablo de muchos años.

-Sí! Y que era como muy elemental, pero gracias a eso me empecé a comunicar con varios colegas del mundo que muy amorosos...

Esa época que teníamos que conectarnos con el modem que hacia ese ruidito y había que esperar que no fallara. Exacto y que invalidabas el teléfono y que tenías que fijarte bien lo que hacías para no estar una eternidad conectado. Y después los cibercafé y todo eso!

Pero así y todo, encontré muchos colegas generosos que me ayudaron, orientaron, me guiaron mucho y así abrimos *Reina Mab miniaturas*.

Después tuvimos otra enorme ayuda, porque Reina Mab fue teniendo diferentes etapas. Esta primera etapa donde nosotros comprábamos, vendíamos y fabricábamos poco.



Como que habíamos quedado bloqueados, es decir, armábamos las casas para mostrar y todo, pero poco. Entonces, fue cuando apareció otra gran ayuda y fue la revista de Planeta. Porque la colección de la revista Planeta, hizo una promoción enorme en los medios y nosotros habíamos sacado publicidad en la revista, bueno, en realidad fueron ellos los que nos buscaron para que hiciéramos publicidad en la revista, lo cual es muy lógico, ahora con el tiempo uno lo comprende. Esta gente de Planeta, sabía de la existencia de aquella revista, que no fue tan conocida y obviamente por su conocimiento internacional del tema sabía, que a la gente le tranquiliza mucho saber de la existencia de un lugar donde poder conseguir aquellas cosas que deseen para poder completar sus casas. Y de ahí fue el bum!

Y ese fue el golpe, el empuje que necesitaron para surgir definitivamente.

-Absolutamente!... vos pensá que en



una semana... haciendo Planeta publicidad no en lo de Susana, pero si en los prime time... nosotros en una semana teníamos las estanterías vacías. O sea, no es lo que tenemos hoy en día, pero nos vaciaron las estanterías. Si no, obvio, pero ya el hecho de en una semana tener la estantería vacía, ya dice mucho. Esto fue el comienzo de un período...

En que año sucedió?

Esto fue el año en que abrimos, en el 98, a los seis meses de abrir, ya 99 que sale la revista.

También estuvimos en televisión, **acota Ricardo.**

Si también, pero no fue lo más importante. Y esto continuó hasta que llegó el 2001.

El terrible 2001...

-Ahí, nosotros dijimos, ya está se acabó. De verdad estábamos pensando cómo íbamos hacer para cerrar el negocio. Y de repente, oh maravilla, se me iluminó y dije no... tenemos que empezar a fabricar nuestras propias cosas para salir adelante.

Entonces, empezamos a fabricar nuestras propias cosas y a ir a las ferias internacionales.

-Para lo cual tenés que dar examen, **dice Ricardo desde su mesa de trabajo.**

-Por supuesto, así nomás no, tenés que dar examen para entrar.

Así que tenés que dar examen?

Siii, tenés que llevar tus cosas, para que las evalúen y te preguntan de todo.

A mirá, así que no entras así nomás!

-No para nada, nosotros tenemos cole-

gas que viven allá y que entran en algunas ferias y entran tardan muchísimo en hacerlo.

Te exigen un nivel determinado.

-Te exigen un nivel y, está muy bien que lo hagan, porque vos vas y te das cuenta que estás en un lugar especial. Y ahí, empezamos a fabricar y a desarrollar nuestro propios diseños, siempre con un concepto, que es una línea media. O sea, nosotros no íbamos a hacer como otros colegas maravillosos que hacen cosas increíbles y piezas únicas.

-Vos pensá que hay mesas con cuatro cosas puestas de 6000 libras esterlinas cada una y es todo lo que ponen.

Agrega Ricardo.

Si, te entiendo yo vi eso en las fotos de la Expo de Chicago, donde no puedes crear los precios de algunas cosas.

-Y sí, también tenés la mercadería más de batalla, pero nosotros decidimos hacer una línea media. Y en eso nos mantuvimos siempre. Y seriar, nunca piezas únicas. Nosotros no hacemos piezas únicas, hay veces que hay gente que me pide, como una colega muy amorosa de Alemania, nos dijo "ya que tenés la cámara de cine no me harías los focos para el set" y le digo no mirá, llama a esta otra colega que hace piezas únicas, y que es muy buena además y que te lo va hacer sin problema". A mí, no me da digamos, diseñar una cosa tan específica. Uno se mantiene, conoce su rango y se mantiene.

Sí obvio, además es una forma de conocer tus límites.

-Exacto.

continúa en la página siguiente



viene de la página anterior

Además, vos sabés que si te ponés a hacer cosas que no hacés, te metes en camisa de once varas...

-Exacto. Además, no es lo que quiero, porque lo que nosotros queremos es lo que nosotros hacemos. Pero todavía falta una etapa más! La etapa del 2006 cuando se empezaron a limitar las importaciones. Y nos dijimos, "buenos, pero es una oportunidad" y ahí empezamos a desarrollar no sólo las cosas de la línea internacional, ¿Cuál es la diferencia? Los Hobbistas europeos, también trabajamos con norteamericanos, pero los europeos son más específicos, mientras que acá muchos de los hobbistas recién empiezan, otros no, con sus proyectos. Digamos, vos cuando venías con tu hija a comprar, ya tenían cierto conocimiento, porque ustedes ya hacen miniaturas. Quiero decir a tu hija por ahí le puede interesar más una linterna mágica que otra cosa, cuando a una señora que recién tiene su primera casa de muñecas le preocupa más tener la vajilla o un reloj. ¿Se entiende?

Si obvio, el hecho de ya tener tiempo haciendo miniaturas te da otra perspectiva.

-Ahí radica la diferencia entre la línea internacional y la local. Después se comenzó a entremezclar porque había cosas que hacíamos para afuera que empezaron a interesar acá y viceversa.

De hecho ese efecto lo tenés también gracias al uso de las redes sociales, el hecho de la existencia de Facebook y la posibilidad de que la gente de acá se conecte con la gente de allá hace posible ver cosas que hay allá.

-Exacto. Y a la vez también lo que hay acá, te pasa que te preguntan por una



mesita que vieron en nuestro sitio y porque no la tenemos ahí. Entonces, vos llevas para probar y te encontrabas con que cosas que vos pensabas que allá ya había mucho, de repente gustaban. Porque a mí, nunca me interesó hacer cosas para el exterior, de las cuales pensaba que había ya muchos colegas allá haciéndolas. Prefería hacer cosas diferentes.

Y a veces te llevas la sorpresa.

-Y a veces te llevás la sorpresa de que de repente un arcón, una mesita art nouveau debe tener algo distinto que hace que guste.

A veces también el simple hecho de que no seas alguien local, llama la atención del comprador... o sea que seas extranjero.

-En realidad les llama la atención que no seas de ahí, porque te preguntan si sos local y cuando les decís que vos vas a la feria pero después te volves a tu país, a veces se sorprenden, dice Ricardo.

-En realidad lo que pregunta Diego es,

si te compran porque sos extranjero, Y no, te compran por lo que tenés en la mesa. Les importa muy poco. Porque te digo, yo he visto llegar como gran novedad a una chica de Turquía, y así como puso la mesa, la mesa quedó. Y no vendió nada, porque si bien era vistosa para la organizadora de la feria, si a la gente no le agrada o no le gusta, ahí quedaste.

O sea que lo que tengas sobre la mesa tiene que ser tan vistoso como lo que sos para la que organiza.

-Sí, tenés que ser tan vistoso como la banderita que plantás. Es así. Y como te decía, ahí empezamos la etapa en que comenzamos a desarrollar cosas para el mercado de acá. Y ahí es donde estamos ahora. No mucho más que eso.

¿Cuándo empesaste con la línea de muebles seriados, que fue lo primero que hiciste?

-En realidad, empezamos con accesorio y con el tiempo llegaron los muebles. De lo que te puedo decir con seguridad es de las cosas que más perduraron en el tiempo. Los teatrinos, los cuales yo ya venía haciendo en forma artesanal, y comenzamos a seriarlos, lo que no quita que cada uno tenga su particularidad, porque hay que pintarlos a mano, etc. Igual han ido cambiando con el tiempo, lo empecé a hacer en rosa, también hicimos el teatro



Punch Judy

de ópera. Después a mi hijo se le ocurrió hacer un teatro de cuentos y entonces hicimos el de caperucita roja.

Digamos, empezaste con una pieza que fue la que llevó al resto, algo así como la abanderada.

-Sí, claro. Pero digamos que de las primeras veces que fui a ferias, llevaba muchas cosas que eran todas seriadas, lleve muchísimas cosas que después deje de hacer. Puede que las siga haciendo para acá, pero no para las ferias internacionales.

¿Cómo fue la primera experiencia de feria?

-Uuuu! Fue hermosa!... pero un momento... vos te referís cuando íbamos a comprar o a vender? Al principio era a comprar...

Y en ese orden, porque al principio ustedes compraban...

-La primera que fui a comprar fue a Chicago y nooo, no me olvido. Después fui a Washington.

¿Primero fueron a Estados Unidos y después a Europa?

-Sí, pero no fui a vender a Estados Unidos. No, jamás, ni mis colegas, sabés los líos que tienen mis colegas con pasaporte Europeo.

Complicado...

-Y si, yo a vender no. Es que yo conozco las historias que me cuentan mis colegas.

Vos pensá, nos han contado de tener retenida la mercadería en la aduana hasta un día después de la feria. **Apunta Ricardo**, y vos pagaste viaje, hotel, comida, y no recuperás ni eso.

No, ni ahí, obvio.

-Pero volviendo a las ferias, cuando fui a la primera a comprar, me volví loca, no lo podía creer y, además en aquella época que era el uno a uno... imagináte que éramos grandes compradores... la gente nos recibía como si fueras el príncipe de Nápoles, jajaja. Nos daban los catálogos de ofertas para que me lo llevara al hotel y elegir para el día siguiente. Y si, son esas cosas que vos decís, "Ay Dios mío, que paso acá", pero bueno nunca un antes ni un después, pero no importa. Fue divertido. Por supuesto, eso después me tocó a

mí hacerlo, el atender a grandes compradores como si fuera reyes, nunca me voy a olvidar de la colega, ¿cómo se llamaba el negocio de Barcelona? - **le pregunta a Ricardo** - De Drap, que ya

cerró lamentablemente. Se jubilaron, lo vendieron

pero al poco tiempo cerró, se ve que a veces la mano del que sabe es lo que lo mantiene con vida. En fin, cuando Elena y el marido venía, eran como yo que había sido reina por un día (**Risas**), porque venían con los fajos, los ladrillos envueltos de euros a comprar.



Caperucita Roja

Nooo, que locura!

-Y vos veías que llegaba ella y por suerte a nosotros nos adoraba, pero te juro era como una especie de histeria general en la feria.

En el 2001 fuimos a Birmingham a comprar y en el 2002 fuimos a Washington. Me acuerdo en un bed and breakfast que paramos cuando fuimos a Birmingham, estábamos tomando el desayuno y las colegas que iban a la feria compartían mesa con nosotros, cuando les contaba de los clientes que teníamos acá y cuando veían las cosas sofisticadas que yo compraba, no lo podían creer.

Me acuerdo en ese mismo Bed and breakfast, mirábamos la tele y estaba en pantalla la nota que comentaba que en Argentina, De la Rúa había nombrado a Cavallo como ministro de economía. Y nosotros éramos, "¿cómo De la Rúa tiene de ministro a Cavallo?... era irreal, vos imagináte estaba en la tele el origen del mal y yo tan tranquila comprando muebles caros. (**Risas**)

Y la primer feria que fuimos a vender, que fue en el 2004, porque en el 2003

continúa en la página siguiente



viene de la página anterior

fuiamos a rendir examen. Fue muy emocionante!!, yo no podía creer que la gente viniera a nuestro stand y que le gustaran nuestras cosas...

El examen no es nada fácil, **comenta Ricardo**, te citan a una oficina, donde una señora muy amable te pide que le muestres lo que vas a presentar...

-Te imaginarás que ese año 2003, no viajamos a ninguna otra parte. Y de eso te puedo decir que de lo que lleva ya no hago prácticamente nada...

añade Elisa.

-...Sí, el reloj d arena, **dice Ricardo.**

Ah, si puede ser. Con otros materiales obvio, **aclara Elisa.**

O sea que el examen, básicamente consiste en que vos mostrás que es lo que vas a vender, como está hecho, a cuanto lo vas a vender.

-... y sí, te preguntan de todo. Que como están hechos, te tantean a cuanto los vas a cobrar, que materiales usaste... porque lo importante es que esté hecho a mano.

Bien, o sea, nada manufacturado que no sea a mano.

-Sí, sí, sí, eso es lo primordial, todo a mano. Si vas a vender cosas Chinas, no es en esa feria.

Si, te entiendo, yo he visto en internet mucho de reventa en varias ferias...

-Bueno, eso pasa en las ferias del interior de Inglaterra, por ejemplo. Nosotros quisimos probar pero no hubo caso, porque la gente que va a esas ferias, compra cosas muy básicas. Entonces es ir a perder el tiempo, porque sos caro para ellos.

Vos pensá, y esto lo vimos en España, en algunas ferias había personas que se dedicaban a las miniaturas y con tal de mostrar lo que hacían, cobraban la quinta parte de lo que un artesano profesional, que vive de eso. Entonces pasó lo que tenía que pasar ciertas ferias, se pusieron firmes con los estándares para seleccionar quién entra y quién no, justamente para preservar el nivel de artesanos en la feria.

Hablando de ferias, como ves el mercado de la miniatura? Te cambio la pregunta, ¿qué tipo de gente es la que ves que va a las ferias?

-Uh, que pregunta difícil, mirá en Estados Unidos, por lo general lo que ves es adultos, o sea, no gente joven. Y es una de las grandes preocupaciones que tienen, como hacer que la gente más joven vaya a las ferias. Es como que quedó para un mercado de gente mayor.

En cambio, en Europa no pasa... no volví a ir a las ferias de Estados Unidos... pero en Europa no pasa, porque allá vos ves gente joven, muchos chicos, muchas chicas jóvenes, con ideas nuevas, cosas lindas, cosas frescas ...

Yo creo que se nota una diferencia bien marcada entre el mercado europeo y el mercado norte americano. El mercado europeo es como más conservador, si lo podemos llamar de alguna manera. O sea, conservan una línea que va de generación en generación y que se mantiene. Yo tengo amigos allá, gente joven que escucha música clásica y te va a los festivales, que parecen de Rock y es música clásica. Y eso no lo veo en Estados Unidos, es como que hay un determinado público para determinada cosa.

Y una de las cosas que está pasando

ahora allá, es por ejemplo que el ferromodelismo, ha quedado enmarcado como un hobby para gente mayor.

-Si, puede ser, la verdad en las ferias europeas, vos ves un montón de gente joven, con ideas nuevas, que no quiere decir que no hagan

cosas fuera del clásico Victoriano, pero si con una mirada fresca, renovadora. Aún así, en cuanto a las épocas que reproduce el hobby, sin duda alguna la época Victoriana es la gran ganadora.

-A nosotros el año 2012 nos otorgaron el premio "KDF 2012" al mejor stand en el Kensington Dollhouse Festival de Londres (UK) , **dice Ricardo.**

-Y hoy podemos usar la denominación "calidad museo" porque tenemos 2 piezas en la casa de muñecas de la Reina Máxima de Holanda que se encuentra en el Palacio Het Loo (antigua residencia Real).

Además, nuestra cámara de cine fue elegida para formar parte de la colección "Caroline Hamilton & Jane Fiddick" que está en el Museo e Newby Hall en North Yorkshire (Reino Unido), **agrega Elisa.**



La cámara fotográfica gustó tanto, que aparece en el libro del Palacio Het Loo



Fotos: UNOen12 para Reina Mab.

-Sí, pero es por otro tema esto que dice Diego. Es el mal endémico, pasa que la gente que va a las ferias europeas, va a muchas ferias durante el año y es como que se ven los unos a los otros y lo que el otro hace, y no lo digo porque se copien, es como un clima de época. Y nosotros como vamos una vez por año, de repente todo lo que elucubramos y diseñamos es acá, entre los dos, mirando los libros, lo que vimos en tal película y las cosas que se nos ocurren.

Vos decís, como que están como saturados, tanta feria tanta feria... una atrás de la otra...

-Mmm, no quiero hacerme autobombo, pero es lo que me dicen siempre, "lo tuyo es distinto" —dice Elisa y Ricardo agrega—, cuando un artesano fue a una feria llevando cuatro o cinco cosas que aprendió, 50 años después sigue haciendo lo mismo, son ya objetos tradicionales... ¿Te acordás de ese señor qué estaba al lado nuestro? —le pregunta a Elisa.

-Ah, si Jeff, un amor de persona. Bueno, hacía calefones y eso otro como se llama...?

O sea, se dedican a una sola cosa...

-Eso es lo más común, lo ves muy seguidos y por eso nosotros somos muy atípicos. No sólo por la cantidad de ítems, sino que somos atípicos por la variedad de temas que ofrecemos. La variedad de materiales que manejamos. Tené en cuenta que somos dos, o sea manejamos muchos materiales. Y en general, los colegas de allá o hacen libros, o hacen una determinada cosa.

Sí, digamos que eso es bien nuestro, somos inquietos por naturaleza, siempre estamos probando y haciendo cosas... a mi

me pasa que me prendo a probar con un material nuevo y no se si me va a servir para eso, pero lo intento y por ahí descubro que sirve para otra cosa y lo aprovecho y hago esa otra cosa mientras sigo buscando y probando.

- Y tenés mientras tanto al artesano de allá que hace los calefones desde hace 50 años con los mismo materiales y la misma técnica y los sigue vendiendo. Y están buenísimos, dice Elisa.

Obvio, y es bárbaro que pase.

- Y si, tenés gente allá que se especializa en determinadas cosas, y eso es lo más común.



Tengo una colega, francesa, que la quiero muchísimo que se dedica a realizar réplica de alfarería tradicional francesa, que las saca de los museos. Y vos miras el stand y ves un montón de cacharritos parecidos, uno así otra así, todos finitos y hermosos. Pero la gente que es conocedora y que sabe del tema, reconoce cada una de las réplicas que ella hace.

Vos pensá, dice Ricardo, que ella que es alfarera, vive en un pueblito, lejos de todo y se dedica a eso exclusivamente.

-Yo tengo otra colega que la conozco de hace años, que su especialidad es el "Petit Point" como réplica y te hace los bordados con un cuarto de hilo, es maravillosa. Y ella me decía, que lo más importante al hacer la miniatura, es poder hacer la síntesis, sacar lo que no es esencial en el diseño y dejar sólo lo que importa, para cuando vos ves el bordado terminado, ves en miniatura el bordado completo como el real.

Y eso — agrega Ricardo— eso es algo que no todos tienen y eso se llama Talento.

Y me quedo con esta frase, a pesar de que la charla siguió por otro buen rato, hablando de bueyes perdidos en miniatura por decirlo de alguna manera. Talento, es lo que se ve en las vitrinas de Reina Mab, atendido siempre con mucha cordialidad por Elisa y Ricardo, a quienes les quiero agradecer por esta Charla de Café, donde conocí un poco más de como las miniaturas nos llevan a buscar todo el tiempo y en diversas formas, ese pequeño mundo que nos fascina.

Para contactarse con Reina Mab lo pueden hacer por internet:

<http://reinamab.com.ar>

O directamente visitarlos en su local de Galería Marga, Av. Cabildo 2350 – Loc. 47, C.A.B.A.