



Nota en “REVISTA APERTURA”

Diciembre de 2014

PRIMER PLANO
EMPRENDEDORES

El hábito que hizo al sastre

Nicolás Zaffora fue monje en un monasterio durante una década. Después, confeccionó Zaffora Bespoke, inspirado en las casas de la londinense Savile Row. Facturará \$ 1,2 millón este año.



Se crió entre cueros y telas. Huérfano de chico, Nicolás Zaffora vivió con sus abuelos, quienes se dedicaban a la talabartería y a la sastrería a medida. Y, si bien su gusto por lo artesanal viene de tradición familiar, sus viajes a Europa definieron el perfil de su emprendimiento: Zaffora Bespoke, sastrería artesanal que fundó en 2011 y con la que, este año, proyecta facturar \$ 1,2 millón.

Antes de decidirse por el mundo *entrepreneur*, “hizo prácticas” (así las define) en un monasterio, donde pasó 10 años como monje y, como parte de sus labores, vestía a sus compañeros. Ya fuera de los claustros, buscó inspiración en la tradicional calle londinense Savile Row, arteria donde, justamente, se acuña el término *bespoke* (prendas a medida).

“En la Argentina, hay muy buenos sastres pero ninguno de la nueva generación. Acá, no existen academias”, cuenta Zaffora. Es que el *bespoke* combina

el *savoir faire* de una práctica artesanal ancestral con tendencias modernas y el asesoramiento de imagen. “El *bespoke tailor* es un artesano. Pero, ante todo, un creativo de las manos, que da vida a la personalidad de una persona con las prendas que mejor van con su cuerpo”, explica el emprendedor, quien tiene su *atelier* en el edificio Barolo.

El proceso que lleva al producto final demanda 45 días. Zaffora realiza el molde en base a los volúmenes, líneas y colores que mejor le sientan a cada hombre. Pero, además, conoce secretos que

hacen que una prenda quede bien a cualquier tipo de cuerpo. De ahí que, a un cliente, cada visita al *atelier* le lleve entre 45 minutos y una hora. “Como sabemos que hay ejecutivos que no disponen de este tiempo, tenemos un servicio de citas a oficinas”, explica Zaffora, quien atiende a dueños de empresas, abogados y ejecutivos de la City, además de políticos y diplomáticos.

“Voy creando mi nombre en cada entrega”, asegura Zaffora, quien realiza, en promedio, 10 trajes por mes y entre 30 y 40 camisas. Y agrega: “Un hombre que viste a medida es muy raro que compre prendas *ready to wear*. Y, por lo general, es una tradición que se transmite de padres a hijos”.

En su caso, sus clientes son más bien jóvenes (desde los 35 hasta los 60 años) e, incluso, los hay del exterior —brasileños, estadounidenses— que, por motivos laborales, visitan la Argentina y, antes de irse, agendan una cita en su *atelier*. “Hay dos tipos de clientes: los que no quieren verse mal y los que quieren verse bien”, diferencia el emprendedor. A los primeros, cuenta, hay que llamarlos y ofrecerles lo nuevo. Buscan estar cómodos y son más tradicionales. Los segundos, en cambio, llaman para conocer lo nuevo. Varían los colores y usan prendas más entalladas.

Como emprendedor de lujo, Zaffora sabe que tan importante como un buen producto es un buen servicio. Así, hay dos fechas que no deja pasar para llamar a sus clientes: las Fiestas y los cumpleaños. Es que, como asesor personal, sabe que estos acontecimientos ameritan un traje nuevo. ■

Juliana Montefrán.

Síguenos en [Facebook.com/Aperturacom](#)
en [Twitter.com/Aperturacom](#)

EN NUMEROS

Fundación: 2010.
Facturación: \$ 1,2 millón.
Precio de un traje: a partir de \$ 15.000 (incluye tela).
Empleados: 6 (artesanos).

Fuente: la empresa

“El hábito que hizo al sastre”

Se crió entre cueros y telas. Huérfano de chico, Nicolás Zaffora vivió con sus abuelos, quienes se dedicaban a la talabartería y a la sastrería a medida. Y, si bien su gusto por lo artesanal viene de tradición familiar, sus viajes a Europa definieron el perfil de su emprendimiento: Zaffora Bespoke, sastrería artesanal que fundó en 2011 y con la que, este año, proyecta facturar \$ 1,2 millón.

“En la Argentina, hay muy buenos sastres pero ninguno de

la nueva generación. Acá, no existen academias”, cuenta Zaffora. Es que el *bespoke* combina el *savoir faire* de una práctica artesanal ancestral con tendencias modernas y el asesoramiento de imagen. “El *bespoke tailor* es un artesano. Pero, ante todo, un creativo de las manos, que da vida a la personalidad de una persona con las prendas que mejor van con su cuerpo”, explica el emprendedor, quien tiene su *atelier* en el edificio Barolo.