

FRATTINA: LA BOUTIQUE DE MÉXICO

Por: Regina Cortés | @reigna__

Fotos: José Manuel Ruiz | @Josemanuelphoto

El mundo de la moda cuenta la historia de muchas personas de manera diferente, pero que une con un mismo amor y pasión un sentimiento inigualable de identidad, y hay lugares emblemáticos en la Ciudad de México que marcan un legado con elegancia e historia de la moda en nuestro país.

Frattina, la primera *boutique* de ropa de alta costura internacional en México, es uno de esos lugares que han sido pilares para el desarrollo de la moda en el país y Niobe López Ostolaza es la fundadora de esta boutique ubicada en una de las avenidas más *chic* de la ciudad, Presidente Masaryk.

En 1979, antes de que Masaryk fuera conocida por ser el lugar donde se encuentran las marcas de lujo, una visionaria supo por instinto, que eventualmente este lugar sería importante por su proximidad a una de las avenidas más importantes de la ciudad, Paseo de la Reforma.

Niobe López Ostolaza, la pionera de la moda extranjera en México, decidió inaugurar una tienda especializada que cubría una demanda existente durante finales de los setenta: moda internacional sin tener que viajar para conseguirla, “Mi mamá, tenía buen gusto y era muy elegante, íbamos cada año a Estados Unidos a comprar ropa porque en México no había ropa importada. La

necesidad estaba creada, las señoras que tenían posibilidades iban de compras al extranjero; aunque aquí había diseñadores, el mercado era cerrado, no había importaciones y la inspiración fue que mi suegra de aquella época tenía las boutiques del Bebé y traía ropa de España, se volvió muy famosa y dije, ‘pues si las señoras van, ¿por qué no ponerles en México una tienda para ellas?’”, nos cuenta Niobe sobre la inspiración detrás de Frattina, que recibe su nombre como referencia a una calle en Roma, Italia.

Por excelencia, Frattina se convirtió en la tienda para las amantes de la moda de calidad e introdujo al mercado mexicano marcas de renombre como: Halston, Oscar de la Renta, Giorgio Armani, Pierre Cardin, entre otras.

Niobe nos comparte que durante la primera época de la tienda, recorrió Europa y visitó a los diseñadores de moda de ese entonces para conseguir lo mejor para sus clientas y traerlo a México, “empecé con el pie derecho porque al tener marcas extranjeras, enseguida la gente empezó a venir”.

MODA RESILIENTE

Durante los años ochenta, la forma en la que se conseguían productos de importación, no solía ser fácil. A diferencia de la actualidad en donde todo está al alcance de un *click* o en las

tiendas de los centros comerciales; Niobe nos comparte que conseguir los permisos de importación solía ser sumamente difícil, el número de piezas era limitado y no podía sobrepasar el costo de importación definido en el permiso o este se cancelaba. Eventualmente la forma de compra cambió drásticamente y las casas de moda comenzaron a implementar el calendario de *prêt-à-porter*, que consiste en vender por adelantado el stock de prendas dependiendo de la temporada: Primavera/Verano y Otoño/Invierno, este proceso ayudó a que el stock de Frattina fuera más precioso a la época.

No todo fue fácil. Los tiempos políticos en México cambiaron drásticamente después de la devaluación del peso mexicano durante el sexenio del presidente Luis Echeverría, se cerró el control de cambios, los bancos se nacionalizaron. “Resulta que ibas al aeropuerto y te daban 500 dólares, no podías cambiar más, ¿Cómo pagar a los proveedores?, pues iba a Tijuana y de casa de cambio, en casa de cambio cada una te vendía 500 dólares, te pasabas a San Diego, comprabas un money order y mandabas el pago a los proveedores”, nos platica Niobe sobre sus métodos de compra durante esa época.



Fue hasta que México formó parte de la Organización Mundial de Comercio (OMC) cuando el mercado de importación comenzó a tener facilidad en el país, con nuevas normas que facilitaron los procesos de importación y mejoraron las tarifas, así fue que la *boutique* logró un desarrollo con más estabilidad y más facilidad para traer las tendencias del extranjero.

“Hubo muchísimos aprendizajes y dificultades que te van haciendo buscar maneras de solucionar las cosas”, reflexiona la fundadora de Frattina, sobre los momentos difíciles del negocio pero que no fueron más que una prueba de resiliencia que ayudó a que hasta el día de hoy sea conocida como una de las tiendas por excelencia de ropa de lujo y moda de alta costura en Presidente Masaryk.

PRENDAS ESPECIALES PARA MOMENTOS ESPECIALES

Para una mujer, vestir bien en los momentos más importantes de nuestras vidas es algo imprescindible. Sin embargo, cuando tienes un lugar de confianza como Frattina, sabes que quedas en manos especializadas y prendas inigualables.

“Te da muchísima satisfacción ser parte de ocasiones importantes, porque una señora que te compra el vestido para la boda de su hija, y luego te trae la foto y te dice: ‘mira cómo me veía, y mi éxito fue mi vestido’. Para nosotros es un honor poder vestir a la gente en ocasiones tan importantes”, nos comparte Niobe López, quien añade que la distinción del servicio en su *boutique*, no solo es vender; es asesorar a las clientas con la verdad y con recomendaciones especializadas respetando el estilo de cada persona.



EVOLUCIÓN DE FRATTINA

A lo largo de 47 años, Frattina se ha caracterizado por tener un *stock* de prendas inigualable y clientas recurrentes que confían en la curaduría de la tienda, pero a lo largo de los años, se han presentado cambios en las marcas. *“Cuando viene la pandemia, quiebra Lauréll y Escada, el 70% de mis ventas eran de esas marcas, tenía las marcas de alta costura, pero el volumen fuerte de ropa de todos los días era Escada. De repente te quedas sin ese proveedor, entonces tienes que picar piedra y buscar otras marcas para volver a empezar, pero en los negocios hay que volver a empezar muchas veces y no darte por vencida”,* reflexiona la fundadora.

La experiencia de comprar en Frattina -desde el punto de vista de Niobe-, radica en la bonita relación que ha

hecho con sus clientas a lo largo de los años, al gran equipo de modistas que hace posible las modificaciones para los atuendos cuando se necesitan y al equipo de ventas que ha logrado una experiencia personalizada a cada clienta que entra a la *boutique*.

Para Niobe López, todas sus clientas son especiales y comparten ciertas características propias de una *“Mujer Frattina”*: actualizada, independiente y con un sentido de la moda muy personal que se adapta a cada evento y al día a día.

Sin duda, Frattina se ha posicionado como un referente en la moda mexicana y gracias a su fundadora y al equipo detrás de la *boutique*, se han podido mantener con prestigio y calidad; los sueños son posibles cuando se tiene pasión por ellos y Niobe López Ostolaza es el ejemplo de ello. **L**