



Entrevista a

# Suzelle Taveras

Propietaria y diseñadora de la tienda **Bride to Be**

Hace 12 años, Suzelle Taveras, junto a su familia, identificó una necesidad y la supo volver negocio sostenible. Hoy basta con visitar su tienda (**Bride to Be**) y observar el éxito que ha logrado alcanzar al combinar su gran pasión por la moda y una necesidad del mercado, creando una propuesta innovadora.

 @bridetoberd  @bridetobecouturerd

¿Puede emprender todo el que lo desee?

Creo que todo el que quiere puede. Al menos puede y debe intentarlo. Yo hoy puedo decir que sí porque lo intenté. Apoyada por mis hermanos construí un negocio a partir de una difícil situación económica. Un negocio de moda sostenible que se vislumbraba exitoso siempre y cuando saliéramos de nuestra zona de confort. Es normal sentir temor a salir de nuestro día a día, pero vale la pena.



¿Cuál fue tu experiencia cuando decidiste lanzarte en tu proyecto?

Mi emprendimiento, Bride to Be, surge de la pasión que siempre he sentido por la moda. Soy abogada de profesión, estudié Derecho y ejercí mi carrera por un año y medio, pero durante ese tiempo no logré sentir lo que yo esperaba. No estaba disfrutando como se supone que debes disfrutar lo que haces en lo que trabajas. Es así que dejé el trabajo y un día, junto a mis hermanos y mi esposo, en la terraza de mi casa, entendí que debía mirar más allá e identificar mi próximo paso. Era el 2011 y fue ahí cuando pensé... pensamos, en alquilar vestidos, los vestidos que teníamos mi hermana y yo en nuestros armarios. Lo relativo al diseño surge más tarde.



Hoy día, para mucha gente es algo mágico el poder ir a nuestro local, elegir un diseño a su gusto o solicitar una confección a su medida, estrenarlo y luego poder tener la opción de devolverlo a la tienda o quedárselo. Creo que eso nos hace únicos.

¿Crees hoy que entonces tenías todo lo que se necesita para emprender?

Tenía la necesidad de avanzar, de crear mi futuro y de apoyar a mi familia. Eso bastaba para empezar. Tenía elementos para crear (vestidos de mi hermana y míos que siempre nos pedían prestados) y eso sirvió como materia prima.



Ahora bien, al principio, nadie tiene todo. Al caminar, al avanzar y al soñar te vas dando cuenta de lo que te falta y lo adquieres, también con esfuerzo. El público iba exigiendo y yo tenía que robustecer el concepto. Siempre hace falta un equipo. No puedes hacerlo solo. La logística está en manos de mis hermanos y mi esposo. Ellos trabajan en ese gran sistema sobre el que rodamos todos. Mi fuerte es la parte del diseño.



Tu trabajo es minucioso y así mismo lo refleja tu personal. El nivel de compromiso que la familia tiene en el negocio ha sido traspasado a cada uno de los miembros del equipo y podría decirse que es la clave de tu éxito. La tienda está llena de celebridades nacionales e internacionales y personas que buscan algo especial para vestir

¿Cuáles son, para ti, las cualidades de un emprendedor?

Un emprendedor debe conocer la esencia de su emprendimiento; entenderla... sentirla. En mi caso debo conocer a fondo a las personas a las que visto. Un vestido jamás debe parecerse a otro. Además, y aunque parezca un cliché, la clave está en tratar a cada cliente como un VIP. Esto dicho así suena simple, pero es algo que tiene sentido y es lógico. No somos nadie, sin nuestros clientes.



Suzelle, tú y tu familia son un ejemplo de resiliencia en el mundo del emprendimiento. Sabemos que durante la pandemia hubo incertidumbre al ser ustedes un negocio social, pero en verdad se crecieron cuando el ambiente indicaba otra cosa. Pudieron trascender en un momento en el que medio mundo se paralizaba... ¿cómo lo hicieron?

Cada momento de mi emprendimiento es un reto. Cada día, en cada encargo de un cliente existe la posibilidad de superar expectativas. Eso lo tengo muy claro. El mundo de la moda está lleno de sorpresas, como la vida misma. La pandemia resultó ser el mayor de los retos. Mantener el negocio de la moda en pie, en un momento así, parecía imposible, pero lo hicimos realidad ¡Nos las ingeniamos!



Reformulamos el negocio y comenzamos a fabricar mascarillas, trajes de protección anticovid, alquilamos vestidos para sesiones de fotos, en fin... “le buscamos la vuelta” y seguimos en pie. Nos hemos enfrentado a eso mismo que agradecemos: el vestido perfecto. Eso que quizás puede no encontrarse en la tienda, pero que podemos fabricar. Sabemos que no la tenemos fácil al decirle al público que pida o exija lo que necesita, pero de eso se trata. Nos buscan porque sabremos responder... todos, como un equipo.



Sabemos que al día de hoy has vestido a importantes artistas nacionales e internacionales, y tus diseños han llegado a pasarelas como los Premios Billboards Latinos, Juventud, Premios Heat, Soberano, entre otros. ¿Qué pasos tuviste que dar, sobre todo ya en la etapa de poner tu proyecto en marcha y lograr toda esta aceptación?

Ha sido un paso a paso, que quizás podamos definir como algo natural si te dedicas a observar lo que la gente quiere. En los inicios fuimos pioneros en el tema de alquiler de vestidos de fiesta. Los alquileres de trajes de novia ya existían en el país, pero era nuestro público meta, por eso es el nombre (Bride to Be).

La observación me indicó que los trajes de novia no eran necesariamente lo que la gente buscaba todo el tiempo y es así que tuve que darle al público lo que pedía: trajes de fiesta, vestidos a la medida, etc., ya sea para alquilar o comprar.

Los pasos que di para poner el proyecto en marcha, o mejor aún para sostenerlo, estaban y están orientados en dar a la gente lo que quiere, lo que busca, en ir un paso adelante mirando y aprendiendo.

Es un proceso que se fue dando con los años, a la medida en que la demanda iba creciendo el negocio también fue creciendo. No nos pusimos negativos. Veíamos dónde estaba el ‘bache’ y siempre tratábamos de mejorarlo.



¿Qué consejo te gustaría dar a los emprendedores?

La pasión y la responsabilidad son dos cosas que nos han definido en estos años. ¡No tenemos horario para ofrecer un servicio! ¡Esto es real! No dejes ir a un cliente sin hacer el esfuerzo por darle lo que fue a buscar. En nuestro caso, el éxito de la empresa llega con la confección de renta exclusiva, algo que surgió para que nadie se fuera de nuestra tienda con las manos vacías. Cada oportunidad es un privilegio y una bendición. Debemos ganar la confianza de la gente para la que trabajamos, eso es vital. No le temas al tiempo entregado. Hay que saber trabajar sin horario cuando un pedido lo amerita.



¿Cuál es el mejor consejo que te han dado y quién lo hizo?

Esto me lo ha dicho mi mamá y otras personas queridas: Rodéate de gente con la misma pasión que tú. Saber detectar el equipo de trabajo idóneo es más del 50% del éxito.



¿Cuáles fuentes hallaste para investigar y ampliar conocimientos, más allá de la práctica, por supuesto?

Lo que empezó siendo una pasión y un positivo recurso, ha ameritado que vuelva a las aulas, en modalidad virtual o presencial, para estudiar Diseño, Estilismo, Historia de la Moda, etc.



¿Cómo percibes el futuro de tu emprendimiento, una vez que has llegado al punto en que estás hoy?

Yo percibo el futuro de mi emprendimiento basado en lo mismo que lo ha hecho posible y fuerte: la familia y la sostenibilidad. Esa es nuestra fortaleza. Tenemos muchas cosas por explotar desde el punto de vista del diseño y de las facilidades para los clientes, pero lo ideal es poder alargar la vida de las prendas a través de nuestra logística de reuso y así aportar nuestro grano de arena en favor del medioambiente.



En el 2011 eran un equipo de 3 personas y hoy superan los 50 empleados. Entendemos que el progreso cubre a todos ellos y eso hace más importante y enriquecedor tu proyecto ¿Crees que la experiencia emprendedora te ha enriquecido como ser humano? Además de bienestar material, ¿qué más te ha aportado?

La experiencia con Bride to Be me ha dado muchas satisfacciones materiales, claro que sí; pero no tan valiosas como la oportunidad de crecer junto a mi familia, ser una fuente de empleo para un gran número de colaboradores, desarrollar el concepto de sostenibilidad y hacerlo con un tema que disfruto muchísimo como es la moda. A mi entender, este éxito se ve en números y en una calidad de vida que trasciende a las 3 personas que iniciamos el negocio. Eso me hace mirar el futuro con satisfacción.

