



DISEÑADORA Y EMPRESARIA

Rosa Clara

> ¿Cómo se ha hecho a sí misma, como empresaria, una persona como Rosa Clara?

Trabajando mucho y con mucha ilusión en un proyecto que, gracias al esfuerzo de un gran equipo de profesionales, ha dado sus frutos.

¿Es difícil ser empresaria en un mundo de empresarios?

Nunca me lo planteo, la verdad, o nunca me lo he tenido que plantear, es decir, que por ser mujer no me he sentido tratada ni mejor ni peor como empresaria y emprendedora.

¿A qué deben su éxito los diseños de Rosa Clara?

Fuimos un revulsivo en el sector. Cuando sólo se ofrecían diseños aburridos y realizados en tejidos de baja calidad, nosotros presentamos unas colecciones modernas, que tenían en cuenta las tendencias de la moda y los gustos de la mujer actual, y utilizamos exclusivamente los tejidos de más alta calidad para la realización de nuestros trajes.

Calidad, diseño... o una buena idea. ¿Qué es prioritario?

Lo prioritario es estar continuamente innovando, en los tejidos, en la búsqueda de calidades, en las ideas. La clave es la innovación.

Usted ha adaptado las tendencias de la pasarela a un mundo tan tradicional como el del vestido de novia. ¿Cómo lo ha conseguido?

Pienso que la mujer actual está muy informada de las tendencias, da importancia a un buen patrón, a la vestibilidad de un traje y a los tejidos. Las novias son mi principal inspiración y en realidad solo hay que saber escuchar y entender lo que realmente buscan. El mundo de la novia une tradición y modernidad pero son las propias novias las que han hecho esta integración buscando otro producto del que se les estaba ofreciendo. Nosotros sólo hemos interpretado sus deseos para un día tan especial.

“LA FRANQUICIA NOS PERMITE CRECER DE UN MODO MÁS RÁPIDO CON UNA INVERSIÓN CONTROLADA”



«ME SIENTO 50% EMPRESARIA Y 50% DISEÑADORA».

ASÍ CONJUGA ROSA CLARÁ SU LABOR AL FRENTE DEL GRUPO QUE LLEVA SU NOMBRE, FUNDADO EN 1995, DESDE EL CUAL HA REVOLUCIONADO EL MUNDO DE LAS NOVIAS POR COMBINAR CALIDAD, DISEÑO Y MODA. EN LA ACTUALIDAD CUENTA CON CINCUENTA TIENDAS EN ESPAÑA, DOS EN PORTUGAL, CUATRO EN MÉXICO Y CON NUMEROSAS FRANQUICIAS. PRESTIGIOSOS DISEÑADORES COMO JESÚS DEL POZO, CHRISTIAN LACROIX Y KARL LAGERFELD NO HAN DUDADO EN ALIARSE CON ESTA TRABAJADORA INCANSABLE, QUE HA TENIDO EL HONOR DE VESTIR A MUJERES TAN BELLAS COMO PAULA ECHEVARRÍA O PAULINA RUBIO EN EL DÍA DE SU BODA.

«LA CLAVE DEL ÉXITO ES LA INNOVACIÓN»

¿Es difícil trabajar con grandes diseñadores poco acostumbrados al sector nupcial?

En realidad ha sido muy fácil trabajar con Jesús del Pozo, Christian Lacroix o Karl Lagerfeld puesto que todos ellos son grandes creadores y están acostumbrados a hacer trajes de alta costura, que es lo más parecido a un traje de novia.

¿Cómo es una boutique Rosa Clará? ¿Qué se prioriza en el diseño de estos espacios?

Se trata de un espacio pensado para que cualquier novia pueda encontrar su vestido ideal y se sienta cómoda en un entorno relajado y minimalista. Priorizo el concepto de "menos es más" puesto que lo importante son las novias.

¿Por qué ha optado por la fórmula de la franquicia?

Para nosotros es una manera de crecer de un modo más rápido con una inversión controlada.

Su marca ha conseguido implantarse en mercados tan diversos y lejanos como Japón o Estados Unidos. ¿Ha sido necesario un gran esfuerzo de adaptación a otras culturas y gustos?

Nuestro producto tiene gran aceptación en estos mercados internacionales. No debemos olvidar que España es el segundo país en exportación de trajes de novias. Estos mercados valoran el "made in Spain". Es una garantía de calidad y un referente en moda nupcial.

Muchas mujeres famosas han vestido, en uno de los días más importantes de sus vidas, diseños de Rosa Clará. ¿Le llena de orgullo?

Siempre te sientes feliz cuando una mujer elige uno de tus

diseños para un día tan especial, sea o no sea famosa. Estoy muy contenta de que tantas novias nos elijan y si son mujeres que, a parte, son un referente en el mundo de la moda como puede ser Paula Echevarría que ha sido elegida recientemente como una de las mujeres más elegantes de España, pues sinceramente, me hace ilusión.

Ustedes han eliminado los stocks de su forma de trabajar.

Todo está hecho por encargo. ¿Qué ventajas e inconvenientes proporciona este sistema?

En realidad todo son ventajas pues todos nuestros trajes llevan el nombre y el apellido de una novia. La novia se puede probar una muestra en la tienda sobre la que se pueden hacer modificaciones siempre bajo el asesoramiento de nuestro personal experto. A partir de aquí se toman medidas y se trabaja sobre un traje específico.

Este sistema permite que cada traje de novia sea único y personalizado. ¿Cómo es el proceso de elección? ¿Cómo introducen y captan

las observaciones de cada cliente?

Nuestro personal experto es el encargado de asesorar a cada novia. Cuando una novia entra en una de nuestras tiendas puede probarse un muestrario y sobre esto se trabaja. De este modo la novia siempre tiene una idea clara de lo que será su vestido y no hay sorpresas.

Además de empresaria, usted es también diseñadora. ¿Qué parte de su bienestar profesional cubre cada una de estas facetas?

Me siento 50% empresaria y 50% diseñadora.

“NO ME HE SENTIDO TRATADA NI MEJOR NI PEOR COMO EMPRESARIA POR SER MUJER”