



COMERCIOS
con
HISTORIA
en
SANTANDER

En homenaje a todas las personas que,
con todo su esfuerzo y dedicación, levantan día a
día sus negocios, construyendo ciudades vivas y
aportando un servicio esencial a sus vecinos

Dedicado a todas esas personas emprendedoras
que hacen de su negocio su vida,
confiando con valentía en sus sueños para
sacar adelante lo que es una
auténtica apuesta profesional

Por vuestro éxito y por la esperanza de que
seamos capaces de apreciar lo mucho que el
comercio local aporta a nuestra sociedad



Gema Igual Ortiz

ALCALDESA DE SANTANDER

Es un placer y un verdadero honor compartir unas palabras en esta publicación dedicada a las historias de nuestros comercios locales. Como alcaldesa, tengo el privilegio de ser testigo de la vitalidad y el carácter único de los comercios de Santander, que son mucho más que lugares donde hacer compras. Nuestros comercios son puntos de encuentro, espacios de vida y cultura, y también la esencia misma de muchos barrios que, gracias a estos establecimientos, laten y se desarrollan.

Cuando pensamos en Santander, visualizamos sus calles, sus edificios, y entre ellos,



inevitablemente, sus comercios. Nos encontramos con tiendas que han continuado con el paso del tiempo, adaptándose a las tendencias y a los cambios sociales sin perder su esencia. Tenemos el orgullo de contar con establecimientos que llevan décadas en funcionamiento, y en algunos casos, hasta varias generaciones, formando parte de la historia de nuestra ciudad. Y junto a ellos, también damos la bienvenida a nuevas iniciativas comerciales que traen frescura e innovación, recordándonos que el comercio de proximidad sigue siendo fundamental en el día a día de las ciudades, como Santander.

Cada una de las historias que se recogen en esta publicación refleja los esfuerzos, los desafíos y los logros de quienes han hecho posible que estos comercios existan y se mantengan. A menudo, detrás de cada mostrador hay familias que han dedicado su vida a ofrecer su asesoramiento, calidad, cercanía y un trato personal a todos los vecinos. También hay sueños y proyectos de vida que han sido fundamentales para hacer de nuestra ciudad un lugar dinámico y acogedor.

Apoyar al comercio local significa mucho más que hacer una compra en una tienda de nuestra ciudad. Significa contribuir a la riqueza de nuestro entorno, fomentar la cohesión social y respaldar un modelo de ciudad en el que todos tenemos nuestro espacio y aportamos nuestros valores. El comercio local crea empleo, impulsa la economía y enriquece nuestra vida cultural. Además, en un momento en el que cada vez más personas buscan experiencias únicas y auténticas, el comercio de proximidad se convierte en un referente único de identidad y una seña distintiva de nuestras ciudades.

En el Ayuntamiento de Santander, somos conscientes de la importancia de estos negocios para nuestra ciudad y por eso trabajamos para apoyarles en su desarrollo. A través de distintas iniciativas y programas,

como el Plan estratégico de comercio 2023-2026, buscamos contribuir a su crecimiento y facilitarles recursos para que puedan hacer frente a los desafíos de un mercado cada vez más globalizado. Con acciones como el impulso de campañas de visibilización y promoción, asesorando en su transformación digital, facilitando que el comercio local esté siempre presente en la vida de nuestros ciudadanos, poniendo en valor su cercanía y su trato personalizado.

En Santander, nos sentimos muy orgullosos de la diversidad que caracteriza a nuestros comercios. En el centro de la ciudad, encontramos tiendas de todo tipo, desde aquellas que ofrecen productos tradicionales hasta las que nos acercan a las últimas tendencias en moda, gastronomía, cultura y arte. Pero también en nuestros barrios contamos con tiendas que son auténticos referentes para sus vecinos, siendo a menudo espacios de encuentro que generan comunidad y fortalecen el tejido social.

Es importante recordar que el comercio local no sólo aporta a nivel económico, sino también a nivel social. Nuestros comercios son puntos de apoyo en la vida cotidiana de muchas personas y, en situaciones difíciles, han demostrado su resiliencia y capacidad de adaptación. En tiempos recientes, hemos visto cómo los comerciantes de Santander han sabido adaptarse con creatividad y esfuerzo a los desafíos de la pandemia. Estos comerciantes no sólo han mantenido su actividad, sino que en muchos casos han sabido reinventar sus modelos de negocio para poder seguir ofreciendo su servicio a la ciudad. Han implementado canales de venta online, reforzado la atención personalizada y participado en iniciativas para hacer llegar sus productos a quienes no podían desplazarse.

Con esta publicación, queremos rendir homenaje a todas las personas que, día tras día, levantan la persiana de sus tiendas con



ilusión y compromiso. Queremos reconocer el valor de esos pequeños detalles que convierten una simple transacción en una experiencia. Desde el consejo personal que nos da el librero de confianza, hasta la calidez en el trato de quienes trabajan en tiendas familiares de toda la vida, cada pequeño gesto de nuestros comerciantes deja una huella en la experiencia de vivir en Santander.

Además, desde el Ayuntamiento, animamos a todos a seguir apoyando a los comercios locales. Sabemos que, en este contexto global, el comercio de proximidad enfrenta nuevos desafíos, y creemos firmemente en la importancia de fortalecer estos negocios. Porque al comprar en el comercio local, contribuimos a que nuestra ciudad siga siendo un lugar especial, un lugar donde cada rincón tiene una historia que contar, una esencia única.

Quiero agradecer a todos los comerciantes de Santander por su labor diaria y a quienes han hecho posible esta publicación que pone en valor sus historias. Estoy segura de que, al recorrer sus páginas, encontraremos relatos inspiradores y descubriremos aspectos de nuestros barrios que tal vez desconocíamos, pero que nos harán sentir aún más orgullosos de nuestra ciudad. También espero que esta lectura nos impulse a valorar aún más nuestro comercio local, un tesoro que da vida y carácter a nuestras calles y barrios.

En definitiva, esta publicación es un reflejo de la riqueza y diversidad que caracterizan a nuestra ciudad. Que sea una invitación para conocer más de cerca las historias de aquellos que, desde sus tiendas, contribuyen día a día a enriquecer el alma de la ciudad y hacen que Santander sea un lugar donde cada uno de nosotros puede sentirse como en casa. ■





Álvaro Lavín Muriente

CONCEJAL DE INNOVACIÓN,
COMERCIO, MERCADOS Y RELACIONES
INSTITUCIONALES

A todos nos pasa

Yo creo que a todos nos pasa que cuando salimos a pasear por nuestra ciudad nos gusta verla bonita, dinámica, con actividad, con vida, etc.

Y creo que nos pasa también cuando viajamos y salimos fuera de nuestro entorno habitual. Queremos descubrir los rincones más especiales de los lugares a los que viajamos, pero -sobre todo- la intrahistoria de las ciudades.

Por eso, es común indicar que una buena guía es perfecta para descubrir una ciudad, para enseñarte lo más bonito y aquellos rincones

que, a menudo, ya hemos visto por internet con anterioridad.

Pero eso es solo la imagen, lo que se ve. Para mí, lo más importante es lo que no se ve. Lo que no se aprecia en una primera mirada. Y sí, me estoy refiriendo a las historias de vida, la información que únicamente los locales conocen de sus ciudades. Esos rincones perdidos, esos espacios fuera de las rutas turísticas, esas personas que -desde su trabajo- hacen que un entorno sea especial.

En este sentido, creo que todas las personas que vivimos en Santander hacemos ciudad y podemos generar una buena imagen ante alguien que viene a vernos. Siempre hemos sido unos buenos anfitriones. Pero de entre todas esas personas, me gustaría hablar de los comerciantes. Esas personas que todos los días abren la persiana de su negocio, atienden, asesoran, escuchan y venden ilusiones.

Y digo ilusiones porque lo que venden son mucho más que objetos. No es el martillo, es la herramienta para poder colgar el cuadro de tu madre en casa. No es la planta, es el detalle para regalar a un amigo. No es el pescado, es la excusa para organizar una comida con tus seres queridos.

Mucho más que despachar. Mucho más que responder a una necesidad puntual de un vecino o un turista. Nuestros comerciantes son psicólogos, amigos, vecinos, asesores, que se ganan la vida día a día ofreciendo toda su experiencia para que tengas justo lo que necesitas.

Por eso, este libro del comercio de Santander está creado con el objetivo de poner en valor su labor diaria, esas historias que muchas veces no conocemos y que queremos que se conozcan. Por ellos, por todos y cada uno de los comerciantes que son, en gran parte, el alma de la ciudad, hemos creado este libro.

Espero, de todo corazón, que lean sus historias de vida, las valoren y las tengan en cuenta cada vez que necesiten algo. Estoy seguro de que no se arrepentirán de comprar a uno de nuestros comerciantes.

Por una Santander donde pongamos en valor a nuestro comercio local. Y le demos el valor que tiene a la hora de verla bonita, dinámica, con actividad, con vida.

Porque... A todos nos pasa, ¿verdad? ■



Cómo moverte por el libro

En las páginas del índice aparecen todos los artículos que lo componen. **Pinchando en el título, un enlace te llevará directamente al artículo seleccionado.**



Si quieres **volver al índice solo tienes que pinchar en este icono de la bolsa de la compra que aparece bajo la numeración de página.**

003 Ayuntamiento de Santander

- 004 **Gema Igual**
ALCALDESA DE SANTANDER

- 007 **Álvaro Lavín**
CONCEJAL DE INNOVACIÓN, COMERCIO,
MERCADOS Y RELACIONES INSTITUCIONALES

010 Índice

023 Presentaciones

- 023 **Carlos Barroso**
AUTOR DEL LIBRO

- 027 **Tomás Dasgoas**
PRESIDENTE DE LA CÁMARA OFICIAL DE
COMERCIO, INDUSTRIA, SERVICIOS Y
NAVEGACIÓN DE CANTABRIA

030 Galería de fotos

049 Fichas y testimonios



050 Comercios con más de 100 años

050 Mantequerías Cántabras

“Nuestro viaje familiar en Mantequerías Cántabras: Desde 1850 hasta hoy”

055 Lafuente Floristas

Flores con alma desde 1880

060 Muebles Madrazo

Tradición centenaria en el mundo del mueble que sigue marcando la diferencia en cada detalle

065 Las Floristas

La historia de una flor

071 Mantequerías Cristina

Más de un siglo de tradición quesera

074 Turrones y helados Monerris

“Gracias por endulzarnos la vida”

079 Calzados Antigua Las Rojas

La transformación de “Antigua Las Rojas”: Un siglo de historia y desafíos en Santander

083 Fotografía Zubieta

Zubieta: Un siglo de historia a través de la lente

093 La Conchita

La Conchita. Un siglo de coraje, esfuerzo y resistencia en el comercio de Santander

103 Casa Maestro

La calidad marca la diferencia

107 Lostal

Cien años de espíritu emprendedor

115 Rebolledo Floristas

Tenemos un gran truco. Voy a contarte la verdad



- 125 Leal Moda Infantil**
Entre llamas y sueños
- 130 La panera del Arrabal**
Más de un siglo de tradición y sabor en el centro de Santander
- 132 Mercería San José**
La casa de los botones de colores
- 136 Godofredo**
Más de un siglo recibiendo el cariño de Santander
- 140 Grupo Vidal de la Peña**
Cuatro generaciones al volante



145 Comercios entre 50 y 99 años

- 145 Palmira Novias**
Palmira: un legado de tradición y elegancia en la Alta Costura
- 151 La Novedad**
El Sueño de una familia que viste a los hombres de Santander desde 1932
- 155 Calzados Villasante**
La Historia de Calzados Villasante: Tres Generaciones de Tradición y Evolución Comercial
- 157 Calzados Benito**
El legado de mi bisabuelo
- 162 Alimentación Diferente**
Alimentación Diferente de Santander: Una historia de tradición, innovación y excelencia
- 167 Toldos Antolín**
Desde 1940 fabricando sombras
- 170 Calzados Oruña**
Una historia de superación y exclusividad en el mundo del calzado



- 177 Trofeos Sport. Joyería Peña**
La historia de Millán y familia entre relojes, joyas y trofeos
- 183 Carnicería, Charcutería del Castillo**
De un “chispazo” a más de medio siglo de tradición carnicera familiar
- 186 Paragüería Niágara**
Protegiéndote de la lluvia desde 1954
- 190 Eduardo & Pilar Pescador Peluqueros**
El niño que se negó a perder
- 195 Confecciones Labor**
La historia de una tienda familiar que une tradición y modernidad
- 203 Tintorerías Liana**
Liana, la capacidad de una familia para superar desafíos y triunfar desde 1960
- 207 Macavi**
La Revolución de la Peluquería
- 212 Motos Lolo**
Motos Lolo desde 1960
- 216 Joyería Matra**
De las cenizas del incendio a la joya del comercio
- 219 Mayfer Perfumes**
Entre perfumes. La historia de María y Cayo
- 225 Doña Carmen**
Trabajo y trabajo
- 226 Calzados Gaspar**
Un siglo de historia y esfuerzo, desde Cuba hasta España
- 232 Mobiliario Comercial Viana**
Cada generación un cambio. La evolución de un negocio



- 237 Cortinajes Campo**
Cinco décadas de decoración textil en Santander
- 239 Comercios entre 25 y 49 años**
- 239 Ferretería Lima**
La historia de Celestino y el AVE que nunca llegó
- 243 Sport Auto**
Cuatro décadas de cuidado del automóvil
- 249 Central Óptica**
Siempre con las personas en la retina
- 252 Donde Maite Regalos**
La historia de Maite, Lidia... y la compañía de la libélula
- 258 Floristería R. Mimendez**
Lo aprendí de ti
- 263 Librería Papelería Santoveña**
Devenir de un establecimiento singular
- 271 Bazar Canarias**
Una Familia, un Sueño
- 278 Marviria Modas**
Una historia de moda y tradición en Santander
- 280 Librería Ediciones Tantín**
Ediciones Tantín, cuatro décadas de historia entre libros
- 285 Carnes Miguel**
Desde 1984, de carnes sabemos
- 288 Amelia by Hermanas Puente**
De la tradición al compromiso: Nuestra historia en Amelia, un obrador para celíacos
- 292 Servicios Fotográficos Cántabros**
Si piensas en fotografía, piensas en SFC

- 297 Librería de Pastoral diócesis de Santander**
Tienda de libros religiosos en Santander
- 302 Luna Organic**
Innovación, salud y sostenibilidad en la peluquería
- 305 La Ermita Cantabria**
La historia con sabor a tradición
- 311 Regalos Yolanda Celis**
Me dedico a hacer feliz a la gente
- 315 Zapatería Azul**
Un legado de tradición y pasión que camina hacia el futuro
- 317 Distribuciones Gómez**
Gómez: Trayectoria y evolución en peluquería
- 320 Peluquerías Wonder Santander**
Más de 30 años de universo Wonder
- 327 Vinoteca La Ruta del Vino**
Descorchando Experiencias
- 331 Obsession Surf**
Más de treinta años de “Obsession”
- 334 Charcutería Yanis**
De un sueño a una realidad conquistada
- 337 Regate Sport**
”La mejor jugada”
- 340 Tapicerías Daoiz**
“Disfrutar de tu trabajo te hace la vida más fácil”
- 344 Ab Bike**
Admiración y profesionalidad
- 349 Fotografía Zona 5**
Buenos días y buenas luces
- 353 Nexus 4**
Bienvenidos a Nexus 4



- 360 Tu Descanso Colchonerías**
Un Compromiso con la Comunidad y la Sostenibilidad
- 365 Trasgo Moda**
De retazos a sueños cumplidos
- 368 Cartago Santander**
Todo pasa por algo
- 371 Ciriaco Decoración Floral**
Seriedad e imagen
- 374 Yates & Cosas Boatique**
La travesía de Beatriz Linares al frente de Yates & Cosas Boatique
- 378 Arte y Molduras Sorto**
Revolucionando el concepto de la enmarcación
- 379 De la Ceca a La Meca**
De la Ceca a la Meca: Un Viaje de Transformación y Encanto en Santander
- 382 Gallofa&CO**
25 años de Innovación y Tradición
- 386 Grupo Carrera Motor**
Historia viva del Automóvil en Cantabria
- 396 Comercios entre 0 y 24 años**
- 396 A puñaos**
De Químico a Emprendedor: La Transformación de José Luis Lavín Bustamante en el Mundo de las Especies
- 399 Bienestarís**
Siempre buscamos la mejor solución para nuestros clientes
- 403 Black Ball Surf**
La Esencia del Surf en el Corazón de El Sardinero



- 405 Carmen Alonso Libros**
El alma de la librería anticuaria: la pasión de Carmen Alonso en la calle Cisneros
- 408 Colette Santander y Zona Coolto**
La pasión por la moda que se convirtió en un negocio internacional
- 412 Corso Italia 47**
La sastrería que fabrica sueños desde hace tres décadas
- 415 Cromática Papelería y Bellas Artes**
Donde las ideas cobran vida
- 418 Cuquipet**
Cuquipet: pasión por los animales y atención personalizada en Santander
- 424 Doméstica**
El éxito de la ilusión
- 429 Doña Tomasa**
“La pasión por los detalles y la gastronomía cántabra es el motor de Doña Tomasa”
- 434 Dorotea & Teodoro**
Un Cambio de Vida
- 438 Enmarcaciones Quadro**
Pasión y arte
- 441 Espuma de bar**
La historia de una afición convertida en trabajo
- 444 Estudio Creativo Yulia Ignatova**
Yulia: Creadora de recuerdos
- 446 FD Luthier Santander**
Fran Díaz, Luthier para instrumentos de cuerda
- 449 Fernando Gimeno Foto y Vídeo**
Una historia de fascinación y trabajo duro para estar siempre a la última



- 453 Heladería Vacanze Romane**
Diez años de sueños cumplidos: la historia de una pareja que encontró su lugar en España
- 458 Igo's**
Igo's, un viaje lleno de dulzura y éxitos
- 462 Joli Tissu**
“Las ganas y la ilusión pueden con todo”
- 466 Joyas Antiguas Sardinero**
Nuestro tesoro
- 471 La Antigua**
Amasando tradición y pasión
- 474 La balanza**
¡Déjanos que te cuidemos, tú solo disfruta!
- 477 La Central 1897**
La historia de un enamoramiento necesario
- 483 La Crujiente**
Mi visión, historia y vivencias de la panadería
- 487 La Folie**
Diferente y exclusivo
- 491 La Gavía**
Los sueños se cumplen
- 495 Lamoí**
Innovación y estilo en el corazón de Santander
- 499 La Quesona**
El sueño delicioso de un chico hecho tarta
- 502 Loft 21 Mobiliario**
Un legado desde 1940
- 504 Macniacos**
“El esfuerzo físico no cuesta dinero”
- 509 Marrón Peluquería**
Marrón: un viaje de compañerismo y dedicación



- 512 Moda Re**
“Más que ropa, somos un proyecto medioambiental y social”
- 526 Mune Pastas de Té**
La historia de la caja de pastas
- 530 Must**
MUST, mi verdadero sueño
- 535 Óptica Pereda**
Artesanía y diseño en el corazón del Paseo Pereda
- 538 Ozéana**
La ilusión de hacer del mundo un lugar mejor
- 543 Peluquería Elena Salmón**
De aprendiz a empresaria: la historia de Elena Salmón, una vida dedicada a la peluquería
- 547 Peluquería Lorena Blanco**
La evolución y éxito de Lorena Blanco en su propio salón
- 550 Perfumería Júlia**
Icono de emprendeduría femenina
- 553 Pescados Unai**
“Orgullosos de nosotros y de lo nuestro”
- 556 Pili&Mili Estilistas Caninos**
El viaje de Tatiana hacia el éxito con Pili&Mili Estilistas Caninos
- 561 Qesoba Cheese Bar**
Qesoba Cheese Bar: Un Refugio Gastronómico en el Mercado del Este en Santander
- 567 Quima Concept Store**
Un espacio único que reinventa el comercio en Santander
- 570 Rubias y Tostadas**
Hablemos de cerveza



- 574 Salón Seensay**
Más de 25 años transformando la belleza en Salón Seensay
- 577 Salón Victoria**
Un legado de más de 40 años en la peluquería, transformado por la pasión y la innovación
- 579 Slap Music Store**
El mejor asesoramiento para disfrutar de tu pasión
- 583 Sanroch**
Una historia corta pero intensa
- 586 Santander Solutions**
Santander Solutions: de una idea casual a un referente tecnológico
- 589 Tiempo de descanso**
Veinte años innovando el descanso
- 592 Tiendas AMPROSDPERSONAS**
Proyectos ecosociales que favorecen la inclusión social de personas con discapacidad
- 596 Toni Barros**
“El apasionante viaje culinario de Toni Barros: De la gestión logística a la pastelería gourmet”
- 599 Vanitas Vanitatis**
Buscando una sonrisa
- 603 Vía Mazzini 43**
Un legado de sabores únicos desde Italia hasta Santander
- 606 Wayalia Santander**
Dedicación, voluntad, implicación y empatía para nuestros mayores
- 610 YVT Moda Vicente Trueba**
Cuarenta años de pasión y simpatía detrás del mostrador

614 Acciones Promocionales y Experiencias

- 615** **Cámara de Comercio: clave en la digitalización y apoyo al comercio minorista**
CÁMARA CANTABRIA
- 617** **La ilusión de seguir adelante**
BEGOÑA ODRIOZOLA
Responsable de Confecciones Labor
- 620** **Las claves de un traspaso intergeneracional**
ANTONIO MUÑIZ MATEO.
Responsable de Joyería Matra
- 623** **“Habla menos, comunica más”**
MÓNICA BÓBEDA.
Creadora y directora de El Show de la Palabra
- 626** **El desafío de la digitalización en el pequeño comercio**
MARTA CUEVAS.
Socia de Lamoi
- 629** **El poder del trato personal. El secreto de Yolanda Celis**
YOLANDA CELIS.
Propietaria de Regalos Yolanda Celis
- 631** **“El futuro pasa por promover proyectos sostenibles que generen impacto social”**
ROBERTO ALVAREZ SÁNCHEZ.
Director Gerente de AMPROS
- 636** **La responsabilidad de continuar el legado familiar**
BEATRIZ BETANZOS WUNSCH.
Propietaria de Palmira
- 638** **La especialización como ventaja competitiva**
RAFAEL LÓPEZ.
Copropietario de Paragüería Niágara



640 Ediciones Tantín, la editorial volcada en la identidad cántabra

SONSOLES FERNÁNDEZ SÁEZ.

Propietaria de Librería Ediciones Tantín

644 La evolución de “La Folie” hacia una marca reconocida

PAULA MARTÍNEZ TORMO.

Fundadora y CEO de La Folie

Presentación del autor

Queridos amigos:

Estoy convencido de que cuando sales cada día de tu casa no te paras a reflexionar sobre lo que tienes alrededor.

Piénsalo, tu ciudad no sólo es mobiliario urbano, bonitos jardines y edificios de pisos y oficinas. Hay un elemento más, que es precisamente uno de los que más vida aportan al entorno, de los que enriquecen tu barrio y te acompañan en ese paseo diario hasta el trabajo o hacia donde quiera que te dirijas.

Sí, es el comercio. Ese comercio regentado por una persona de quien conoces su nombre, de la que incluso conoces algo de su vida y que ves cada mañana en ese camino.

***“El libro va de
acercaros a todos
los lectores las
historias que
hay detrás del
comercio local”***

Seguimos con la reflexión. Párate y piensa por un momento en cómo sería tu ciudad si de la noche a la mañana desaparecieran todos los comercios. Imagina el centro sin ningún comercio; pero no sólo “el centro”. Imagina tu barrio sin la pequeña tienda de chuches en la que paras cuando sales del colegio, sin la panadería, o la tienda de regalos de la esquina o la peluquería.

Afortunadamente, no estamos en ese punto, pero el camino que hemos empezado a recorrer puede llegar a parecer que no dista mucho de tener ese destino, más o menos pronunciado, quizá algo exagerado, pero no demasiado lejos de allí.

Este libro nace con el objetivo claro, ya no de promocionar, no soy tan ambicioso, pero sí de servir de homenaje a un colectivo fundamental para el desarrollo y la vida de nuestra querida Santander. Un libro que



trata de poner en valor el extraordinario trabajo que realizan tantos y tantos hombres y mujeres de nuestra ciudad y que nos hacen poder disfrutar de una Santander mejor y más atractiva.

“La mayoría de las historias de sus establecimientos coinciden con una buena parte de sus proyectos de vida”

Hay un pequeño párrafo que me gustaría traer a estas líneas escrito por la tercera generación de una familia de comerciantes, por mi querida **Begoña, de Confecciones Labor**, que según lo leía me hacía ver rápidamente la importancia de un sector que no lo está pasando demasiado bien en los últimos tiempos. El párrafo dice así:

“El pequeño comercio, el de siempre, da vida a las ciudades. Santander sería menos hogar si no lo hiciéramos. En la rutina se nos pierden quizás los valores más importantes de nuestras tiendas. La ayuda que podemos prestar a un cliente ante una necesidad que no encuentra, la orientación que damos para que compres exactamente lo que necesitas, esa conversación con una persona mayor que vive sola y que igual no va a hablar con nadie más en todo el día. Somos ese motivo que nos empuja a salir a la calle a nuestros recados y conectar con personas, socializar y poner nuestro granito de arena para evitar que la tramposa comodidad de la soledad que nos invade acabe por deshumanizarnos”.

Me encanta cómo lo ha escrito, con esa naturalidad y ese sentimiento, por no hablar del sentido de responsabilidad que lleva implícito el mensaje. Hasta que no lo leí no supe ver la verdadera dimensión de la labor del pequeño comercio local.

Fundamentalmente de eso va este libro. De acercaros a todos los lectores la historia que hay detrás del comercio local. Su propia historia, escrita por ellos mismos. La historia de sus vidas, porque la mayoría de las historias de sus establecimientos coinciden con una buena parte de sus proyectos de vida.

Cada uno, cada una, lo ha contado a su manera. Hay personas que “meten” un poquito más de intimidad, otras menos, pero a todas ellas les estoy profundamente agradecido por el esfuerzo que han hecho para participar en este proyecto tan especial para mí.

En todo caso, es un libro, basado fundamentalmente en testimonios, en el que prima la libertad. Cada persona lo ha expresado a su manera y empleando el espacio que ha creído oportuno para hacerlo. Además, cada comercio ha elegido sus propias imágenes para ilustrar el texto.

Normalmente, organizo los testimonios de mis libros por orden alfabético, pero en esta ocasión me he tomado la licencia de hacer una excepción. Dentro del capítulo de testimonios, he creado cuatro bloques según el año de creación del comercio. Esta estructura me permite reconocer el mérito de aquellos que llevan varias décadas al pie del cañón. Así, los comercios con más de 25 años están ordenados por su fecha de creación y cuentan con un sello distintivo que indica ‘más de 100 años’, ‘más de 50 años’ o ‘más de 25 años’. El resto de los comercios siguen el orden alfabético habitual

“Todos me habéis acogido con enorme cariño en vuestro pequeño mundo, os lo agradezco de verdad”

En los más de seis meses que he tardado en hacer este libro he tenido la inmensa fortuna de conoceros a muchos de vosotros. Todos me habéis acogido con enorme cariño en vuestro pequeño mundo, os lo agradezco de verdad. Soy plenamente consciente del esfuerzo que derrocháis para sacar adelante vuestros negocios, de que detrás de cada comercio hay una historia increíble. Espero que a través de este libro esa historia sea accesible al resto de nuestros vecinos para que todo el mundo pueda darse cuenta del valor que tenéis.

Es evidente que el comercio no está pasando por su mejor momento. La llegada de las grandes superficies y el cambio de los hábitos

de consumo de la población se han llevado por delante un montón de negocios y cada negocio perdido es una familia en crisis, un drama. No queda otra que adaptarse y competir con las armas que cada uno tiene a su disposición. En el libro se recopilan, humildemente, diversas buenas prácticas que pueden servir de ejemplo para enfrentar algunos de estos retos, aunque el camino por recorrer se antoja complicado y lleno de baches.

Quiero daros las gracias a todos los que habéis participado en este proyecto. Espero de verdad que el resultado final os guste. Gracias también al Ayuntamiento de Santander por hacerlo posible. Gracias, Álvaro, David, Araceli y, sobre todo, gracias Pilar por haber hecho todo un poquito más fácil. Gracias también a Cámara Cantabria por su colaboración; David, voy a extrañarte.

Y finalmente gracias a Jose Pedroso, el mejor diseñador que jamás conocí. Sólo tú sabes lo que has aguantado con este proyecto. Gracias por tu paciencia y por tu amistad.

Para finalizar, sólo quiero recordaros que este, es vuestro libro. Vosotros y sólo vosotros lo habéis hecho posible con vuestro esfuerzo. Miradlo con cariño y ayudarme a difundirlo para que toda la población sea consciente del magnífico trabajo que hacéis cada día, para que, parafraseando a **Unai** de “**Pescados Unai**” podamos sentirnos “*orgullosos de nosotros y de lo nuestro*”. ■

Carlos Barroso



Tomás Dasgoas

PRESIDENTE DE LA CÁMARA OFICIAL DE
COMERCIO, INDUSTRIA, SERVICIOS Y
NAVEGACIÓN DE CANTABRIA

Es un honor para mí, como Presidente de la Cámara de Comercio, dirigirme a ustedes en esta ocasión tan especial. Quiero comenzar expresando mi más sincero agradecimiento a su compromiso y su dedicación diarios, esfuerzos que promueven y fortalecen el desarrollo económico de nuestras empresas, el motor de progreso de nuestra región.

Vivimos momentos de cambio, desafíos para los que el trabajo en equipo, la formación y la gestión óptima y transparente de fondos públicos son fundamentales. Sólo así resultan beneficiosos para todos: usuarios, ciudadanos y sobre todo las empresas. La Cámara está preparada, comprometida e ilusionada y es la herramienta perfecta para acompañar a la sociedad en esta nueva etapa.



Aprovecho la ocasión para recordar que las Cámaras Oficiales de Comercio, Industria, Servicios y Navegación tienen como finalidad la representación, promoción y defensa de los intereses generales del comercio, la industria, los servicios y la navegación, así como la prestación de servicios a empresas; una finalidad que cumplimos de manera transparente y profesional, siempre al servicio del tejido empresarial y emprendedor y siempre en colaboración con la administración pública. Somos la herramienta que traslada las inquietudes y las necesidades del tejido a las administraciones, responsables de poner en marcha políticas de desarrollo y de fomento. Hoy, la nueva economía requiere fundamentalmente dos cosas: simplificación administrativa y sostenibilidad.

Cuando se toman decisiones estratégicas para el impulso de la economía, ya sea para apoyar la competitividad de nuestras empresas, ya sea para fomentar la innovación y la transferencia tecnológica, debemos tener muy presente el impacto que esto tiene en todos los sectores, incluido el del comercio minorista, un sector fundamental para el tejido social y económico de la región.

Este libro, en el que Carlos consigue transmitir el esfuerzo de aquellos que forman parte de la gran familia del comercio minorista, presenta, en la voz de sus protagonistas, testimonios del esfuerzo diario, del compromiso y de la voluntad de servicio público con la que diariamente abren sus puertas a la ciudadanía. Son historias reales y cercanas, historias del tejido comercial y social de nuestra ciudad. En muchos sentidos, también son nuestra historia.

Estas páginas son, por ello, un homenaje a aquellas personas que han dedicado y comprometido su vida a proyectos que enriquecen a la ciudad y satisfacen las necesidades de una sociedad cambiante.



Por último, agradezco mucho a Carlos la oportunidad que me ha dado en este breve espacio para rendir un sincero homenaje a uno sector fundamental para nuestra economía y nuestra identidad como ciudad. ■



030 GALERÍA DE FOTOGRAFÍAS

A nadie se le escapa que los comercios aportan vida y luz a la ciudad; son parte de su paisaje. Para mí, es una maravilla poder mirar atrás más de un siglo y ver cómo eran las calles comerciales de nuestro querido Santander en aquellos tiempos. Si además sumamos los recuerdos entrañables e inolvidables que nos aportan los propios comercios, el resultado es un viaje lleno de emociones. Espero que lo disfrutéis.





Heliotípiya Artística Española. Calle Amós de Escalante, 1930, Colección Víctor del Campo Cruz, Centro de Documentación de la Imagen de Santander, CDIS, Ayuntamiento de Santander. Al fondo se puede apreciar el antiguo Ayuntamiento junto a la Iglesia



Pablo Isidro Duomarco. Plaza Vieja y calle del Puente, 1920-1930, Colección Víctor del Campo Cruz, Centro de Documentación de la Imagen de Santander, CDIS, Ayuntamiento de Santander. Como se puede comprobar, la distribución de la zona cambió radicalmente después del incendio. Al fondo, la Catedral





Autor desconocido. Calle San Francisco, 1907-1914, Colección Thómas, Centro de Documentación de la Imagen de Santander, CDIS, Ayuntamiento de Santander





Pablo Isidro Duomarco. Calle la Blanca, 1915, Colección Victor del Campo Cruz, Centro de Documentación de la Imagen de Santander, CDIS, Ayuntamiento de Santander





Plaza Pombo. Desde su creación, uno de los puntos neurálgicos de la ciudad. En esta imagen, tomada en 1907 se está celebrando un concierto de la Banda Municipal. La Plaza, anteriormente llamada de la Libertad cobró especial relevancia después del incendio con la instalación de los barracones comerciales. Foto Colección Zubieta



San Francisco, zona comercial por excelencia. 1912. Foto Colección Zubieta



Antiguo Mercado de la Ribera. Foto Colección Zubieta. 1910





Imagen de la Pescadería de Atarazanas en la que se puede ver a la famosa pescadera María Casovalle "La Chata". Aproximadamente 1905. Foto Colección Zubieta



Antiguo Puente de Vargas que unía la Iglesia de la Anunciación con la Catedral (por eso la solían llamar "Vía Espiritual"), por encima de la calle Atoranzas. Foto Colección Zubieta



Fuente de cuatro caños a la entrada del Río de la Pila. Imagen de 1900. En ese momento había un conocido Almacén de Vinos. Posteriormente en el mismo lugar estuvo ubicado el Teatro Pereda. Foto Colección Zubieta





Primera ubicación de La Conchita en la calle Atarazanas. Año 1900



Imagen de 1920 del edificio de los Almacenes San José, ubicado en la actual Juan de Herrera, cerca de la Plaza Velarde, del cual posteriormente surgió la Mercería San José

MAREAS.

Baja.	Pleamar.	Coefficiente	Amplitud.
h. m.	h. m.	céntimos.	metros.
00 05 M.	6 07 M.	86	3,44
00 29 T.	6 32 T.	82	3,28

IAL TURRON! El antiguo y acreditado turronero Francisco Monerris se halla en esta capital con un gran surtido de finos y sabrosos turrones de todas clases. Las personas que gusten probarlos pueden pasar á la calle de San Francisco, número 12, y se convencerán de su excelente clase. h24
Señores, **NO CONFUNDIRSE**, que es junto al establecimiento del Sr. Sierra.

CALORIFEROS Sistema Chubesky y Parisien, con depósito de agua y sin él.—Una vez encendidos tienen combustible para ocho ó diez horas.
TALLERES DE CORCHO E HIJOS.

La Bienhechora.
AGENCIA DE NEGOCIOS dirigida por los señores Gomez y Compañía.
Esta Agencia se encarga de compras, ventas y administración de fincas rústicas y urbanas; facilita dinero con hipotecas y garantías; también se encarga de todos los asuntos generales de la capital con la mayor puntualidad re-

El 15 de octubre 1886 el periódico "El Atlántico" anuncia la llegada del "turronero" Francisco Monerris a Santander



Comercio La Conchita frente al Mercado de la Esperanza donde se estableció después del incendio de Santander. Foto de Pablo Hojas Llama de 31 de octubre de 1965. Colección La Conchita



A principios del siglo XX cuando se construyó el Palacio de la Magdalena, unos preciosos ramos de flores realizados por Manuela, de Las Floristas, se llevaban periódicamente a Palacio para deleite de Alfonso XIII y la Reina Victoria

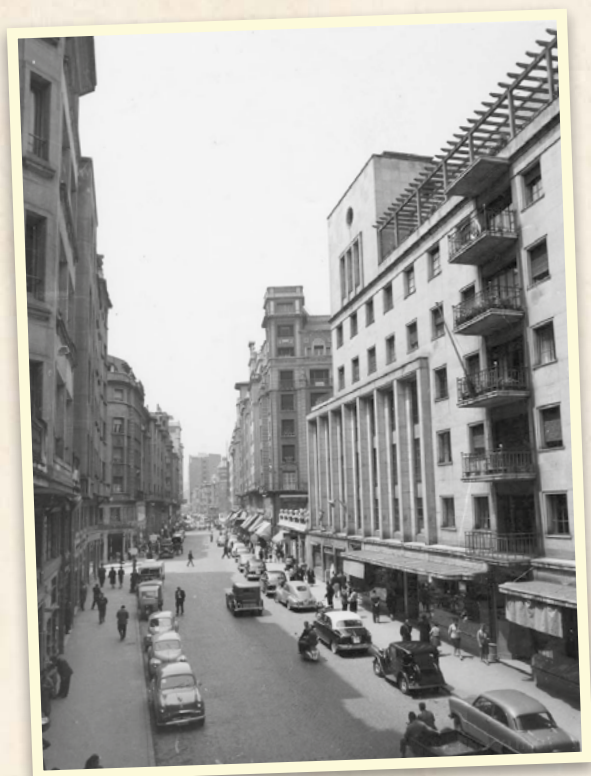


Edificio histórico en el que está ubicada "La Novedad". La obra aporta un valor añadido de tipo arquitectónico que ha logrado conservarse y mantener su historia en Santander. La foto data de aproximadamente 1950





Autor desconocido. Avenida de Calvo Sotelo, 1952, Colección García Garabella, Centro de Documentación de la Imagen de Santander, CDIS, Ayuntamiento de Santander



Samot. Calle Juan de Herrera, 1960-1965, Fondo Ayuntamiento de Santander, Centro de Documentación de la Imagen de Santander, CDIS, Ayuntamiento de Santander





Pablo Hojas Llama. Calle San Francisco, 20 de diciembre de 1966, Fondo Pablo Hojas Llama, Centro de Documentación de la Imagen de Santander, CDIS, Ayuntamiento de Santander



Pablo Hojas Llama. Calle Isabel II, 1964, Fondo Pablo Hojas Llama, Centro de Documentación de la Imagen de Santander, CDIS, Ayuntamiento de Santander



Pablo Hojas Llama. Calle Lealtad, 1965, Fondo Pablo Hojas Llama, Centro de Documentación de la Imagen de Santander, CDIS, Ayuntamiento de Santander

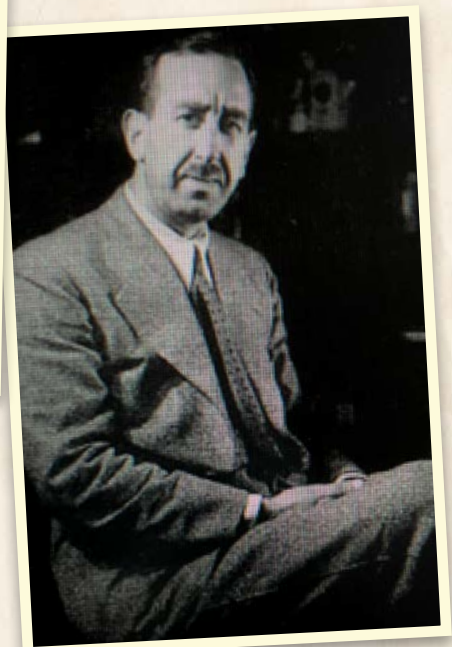




Antigua Relojería Peña, situada en la calle Burgos, 24. Fundada en 1944. La foto es de Pablo Hojas Llama y data de 1967. Actualmente se encuentra en Isabel II. Colección Relojería Peña



Puerta de la Sierra. Antigua panadería Carús, actual La Panera del Arrabal. En 1941, durante el incendio de Santander, sus columnas se farraron de dinamita por si había falta hacer explotar el edificio como cortafuegos



Álvaro Zubieta Mazas, segunda generación de los Zubieta al frente del negocio y verdadero precursor del establecimiento tal como lo conocemos hoy en día

VILLASANTE CALZADOS



TELEFONO-1669

Antiguo cartel de Calzados Villasante realizado completamente en cristal. Tiene más de dos metros de altura y es de los años 50



Eduardo Pescador lideró su propia peluquería en 1956, con tan solo 17 años, convirtiéndose en el sustento de su familia tras el fallecimiento de su padre



Primer concesionario Renault de Santander, de Vidal de la Peña, ubicado en la zona de Puerto Chico en Ataulfo Argenta. Años 50

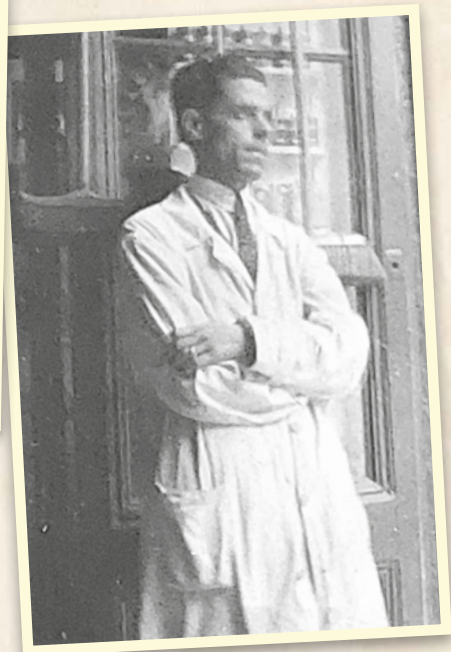




Antigua ubicación en el Mercado del Este de Mantequeras Cristina, fundada por Cristina Cano en 1888. La foto data de los años 60. Foto Mazo



Imagen de José Luis del Castillo, primer propietario del "Despacho de carnes José Luis del Castillo", allá por 1950, situado por aquella época en el Mercado del Este. Actualmente en el Mercado de Puerto Chico



Román Leal García, abuelo de Silvia Gómez Leal, propietaria actual de Leal Moda Infantil. Eran los años 50 y Leal todavía era un negocio dedicado a la droguería y a la perfumería, aunque el local era el mismo



Escaparate, dedicado en esa ocasión a la Feria Taurina, de la antigua Mantequerías Cántabras cuando estaba situada en la calle San José, 23



1953. Primeras instalaciones de la gasolinera de la Avenida Parayas, propiedad de la familia Vidal de la Peña



Goyo, actual propietario de Floristería Lafuente en brazos de su prima y al lado de su abuelo Gorio, alma de los viveros de la floristería situados en la calle Alta en los años 60



Desfile en la calle San José en 1962 por la festividad del Ángel de la Guarda, Patrón de la Policía. Entre otros establecimientos comerciales se puede apreciar la Tintorería Liana



En 1950 abrió en Juan de Herrea Calzados Gómez, actualmente Calzados Walk



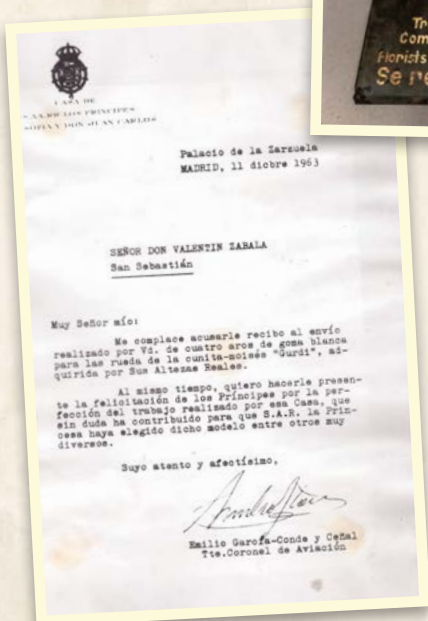
A la derecha, Jesús Lostal junto a parte de la flota de la compañía en 1942



Incendio de Calzados Gómez, en la calle Juan de Herrera, en 1977



Precioso cartel de Rebolledo de los años 40 que estaba colocado en el hall de un famoso hotel santanderino



Carta de la Casa de los entonces Príncipes de Asturias acusando recibo de la cuna que por aquellos años servía Palmira





La paraguetería Niágara en 1980. Comercio de los de siempre de Santander creado en 1954



Muestra de las colas que se formaban en Monerri's, en Navidad, para comprar sus famosos turrónes allá por los años 80



Manuel Macavi participando en un Campeonato del Mundo de Peluquería celebrado en París en 1969





Begoña y Dionisia, madre y abuela de Charo, actual responsable de Calzados Villasante cuando la tienda se dedicaba a los ultramarinos allá por los años 50



Manuel Velasco, creador de Wonder, en una exhibición donde los mejores peluqueros de España daban a conocer las últimas tendencias



Antonio Odriozola, fundador de Confecciones Labor en su antigua ubicación de Rualasal. Años 80





A principios de los 2000 era costumbre en Alimentación Diferente celebrar su aniversario sorteando una fantástica moto. En la imagen el sorteo correspondiente a 2002



Caja Registradora con la que se cobraron las primeras pesetas por la venta de zapatos en la inauguración de Calzados Gaspar en 1970. La máquina continúa activa



Imagen que hará las delicias de los amantes de la fotografía. Cámaras de distintas épocas, alguna de ellas con más de 100 años correspondientes a la colección particular de Manuel Alcalde, propietario de Fotografía Zona 5. La cámara de fuelle de la izquierda es de 1920

049 FICHAS Y TESTIMONIOS

Las páginas que encontrarás en este capítulo son el verdadero corazón del libro, su esencia. En ellas conocerás, de la mano de los propios comerciantes, las historias humanas que hay detrás de cada establecimiento. Sus testimonios te acercarán a su día a día, a sus orígenes, a sus preocupaciones, a sus ilusiones y al esfuerzo constante que realizan para mantener abiertos negocios que, en muchas ocasiones, representan el “proyecto” de su vida.





Mantequerías Cántabras

Cinco Generaciones de Tradición y Calidad:
La Historia de Mantequerías Cántabras



Año de establecimiento:
1850

Ubicación:
Plaza Italia SN y
Mercado del Este

Teléfonos:
942 27 78 99
942074787

Instagram:
@lascantabras

Mantequerías Cántabras se especializa en ofrecer una cuidada selección de productos alimenticios regionales y nacionales, destacándose por su compromiso con la calidad y la tradición. Fundada en 1850, la empresa ha mantenido su enfoque en productos lácteos, conservas artesanales, dulces cántabros y una amplia gama de vinos.

Desde sus inicios en el antiguo Mercado del Este de Santander, Mantequerías Cántabras ha evolucionado, incorporando productos que reflejan lo mejor de la gastronomía local. Su oferta incluye conservas elaboradas de manera artesanal, garantizando frescura y sabor auténtico, así como dulces típicos

de Cantabria, que evocan la tradición culinaria de la región. La selección de vinos, meticulosamente curada, abarca tanto opciones locales como nacionales, proporcionando una experiencia completa para los amantes del buen comer y beber.

La reciente apertura del gastrobar en la Plaza Italia representa una extensión de su compromiso con la calidad, permitiendo a los clientes degustar estos productos en un ambiente relajado y moderno. Este nuevo proyecto combina la rica tradición de Mantequerías Cántabras con la innovación en la experiencia gastronómica, manteniendo viva la pasión por ofrecer lo mejor de la tierra a sus clientes.

TESTIMONIO

“Nuestro viaje familiar en Mantequerías Cántabras: Desde 1850 hasta hoy”

Nuestra historia en **Mantequerías Cántabras** es la de una familia que, a lo largo de cinco generaciones, ha mantenido viva una tradición comercial profundamente arraigada en Santander. Todo comenzó en 1850 con mis bisabuelos, **Miguel Gándara** y **María Barquín**, quienes fundaron un pequeño puesto en el antiguo Mercado del Este. En este puesto vendían productos lácteos y huevos, y con esfuerzo, lograron un puesto en el Mercado de la Esperanza, lo que les permitió crecer y consolidarse en la venta de productos locales.

En paralelo, mis otros bisabuelos, **José García** y **Dolores Moncó**, también dejaron su huella en el comercio de la ciudad.



Fundaron una tienda de ultramarinos llamada **El Golpe** en la calle Cisneros y una confitería, **Moncó**, en la calle Becedo. Estas dos familias compartían la pasión por el comercio, sentando las bases para lo que más tarde se convertiría en Mantequerías Cántabras.



“A lo largo de cinco generaciones, hemos mantenido viva la tradición y la calidad que define a Mantequerías Cántabras, adaptándonos a los tiempos sin perder nuestras raíces”

La unión de ambas familias se produjo con mis abuelos, **Emeterio Gándara** y **Consuelo García-Moncó**, quienes decidieron combinar las tradiciones comerciales de sus padres y abrir una tienda en la calle San José 23, antigua Calle Puntida 2. Bautizaron el negocio como Mantequerías Cántabras, un nombre que llevamos con orgullo hasta hoy. En esta tienda, mis abuelos ofrecían una combinación de productos lácteos y ultramarinos, creando una oferta gastronómica diversa que rápidamente atrajo a muchos clientes de la ciudad.

Con el paso del tiempo, el negocio creció y, en 1944, mis abuelos decidieron expandirse abriendo un segundo establecimiento en los bajos del **Casino del Sardinero**, donde aún hoy se encuentra una de nuestras tiendas más emblemáticas. En los años 60, mi padre, **Jesús Gándara**, se incorporó al negocio familiar, tomando las riendas y aportando su visión para hacerlo

crecer aún más. No solo amplió la oferta de productos locales, sino que también incorporó una selección de vinos, un producto que sigue siendo parte esencial de nuestra oferta.

En los años 90, se dio el relevo generacional, cuando comencé a trabajar en el negocio familiar. A principios de los 2000, trasladamos la actividad de la tienda original de la calle San José al **mercado del Este**, donde seguimos ofreciendo nuestros productos a una clientela fiel y apasionada por la gastronomía local.



Consuelo García-Moncó en la ubicación de Mantequerías Cántabras en San José, 23

A lo largo de los años, hemos mantenido intactos nuestros valores de calidad y tradición, adaptándonos a los tiempos sin perder de vista nuestras raíces. Aunque el mundo ha cambiado, seguimos siendo una empresa familiar dedicada a ofrecer lo mejor de los productos cántabros y nacionales. Hoy en día, **Mantequerías Cántabras** es conocida por su amplia gama de productos regionales, que van desde conservas artesanales hasta dulces cántabros y una cuidada selección de vinos, siempre con el objetivo de brindar a nuestros clientes lo mejor de nuestra tierra.

Hace dos años, decidimos dar un paso más de la mano de la quinta generación, mi hijo Mario Solís, abriendo un gastrobar en la Plaza Italia, **Las Cántabras Gastrobar**, donde los clientes pueden degustar algunos de nuestros mejores productos y vinos en un ambiente relajado y gastronómico. Este proyecto nos permite compartir de una manera más directa la esencia de lo que hacemos y continuar nuestra tradición, siempre fieles a la calidad que ha sido la guía de nuestra familia por más de 150 años. Nos sentimos orgullosos de seguir siendo ese comercio cercano y de confianza, combinando lo tradicional con la innovación, y manteniendo viva la pasión por los alimentos que nos ha acompañado durante tanto tiempo. ■



Lafuente Floristas

Servimos momentos de alegría y felicidad



Año de establecimiento:
1880

Ubicación:
Paseo Pereda, 1

Teléfono:
942 21 20 72

Facebook:
lafuentefloristas

Instagram:
@lafuentefloristas

Web:
lafuentefloristas.es

TESTIMONIO

Flores con alma desde 1880

Nuestra Empresa familiar fue fundada en 1880 por Pedro de la Fuente García en la Calle Alta de Santander, barrio histórico y emblemático de esta ciudad. Allí, Pedro pone en marcha una finca en la que cultiva flores y plantas, y comienza a despachar pequeños trabajos de floristería. Ahí comenzó todo.

Ese mismo 1880, nace Gregorio de la Fuente Frías (hijo de Pedro), que junto con su futura mujer Consuelo Candela Garrigos se constituirán como la segunda generación del

“Lafuente fue fundada en 1880 por Pedro de la Fuente García en la Calle Alta de Santander, barrio histórico y emblemático de esta ciudad. Allí Pedro pone en marcha una finca en la que cultiva flores y plantas, y comienza a despachar pequeños trabajos de floristería”

negocio, y tras su boda llevarán la empresa por primera vez fuera de nuestra calle Alta. Mientras, Pedro sigue con la finca de la Calle Alta que nos acompañará hasta los años setenta del siglo XX.

Su hijo Gregorio se casa en 1904 con Consuelo y ponen en marcha una pequeña finca complementaria, con una caseta de venta de flores, en el número 1 de la Calle Castelar de Santander. Allí transcurre la primera aventura de nuestro negocio fuera de nuestra calle Alta. En 1907 nacerá su segundo hijo, Gregorio de la Fuente Candela que junto a varios de sus hermanos y hermanas formarán la tercera generación del negocio.

En 1909 Gregorio y Consuelo abandonan Castelar, y trasladan la tienda de venta de flores y plantas a la fachada Este de la antigua iglesia de San Francisco junto al Ayuntamiento de Santander (permaneciendo los viveros en la Calle Alta), y allí continúan hasta 1936, año en que el Ayuntamiento republicano derriba la iglesia junto con nuestro establecimiento anexo.



En este intervalo de tiempo forman su familia, compuesta por 8 hijos, de los cuales 5 se implican directamente en la empresa familiar y componen su tercera generación (Gregorio “Gorio”, Antonio “Chichi”, Andrés “Canana”, Pilar y Pepita de la Fuente Candela).





En 1963, Andrés de la Fuente Candela “Canana” alquila un local en la Calle San Francisco número 3 y abre una segunda tienda del negocio para acercar la empresa al centro. Esta segunda tienda es un acierto y durante años, y coincidiendo con la decadencia de los Jardines de Pereda, se convierte en nuestro local principal, permaneciendo ahí nuestra actividad hasta mayo de 2012.

En 1970, se abandona la huerta de la Calle Alta por la expansión de Santander, y los viveros se trasladan a una nueva finca comprada en la Bajada de San Juan. Se comienza a producir de nuevo bajo la dirección de Gorio de la Fuente Candela, un auténtico floricultor de raza y enamorado de su trabajo.

En 1980, coincidiendo con el centenario de la empresa, se incorpora a la misma el primer componente de su quinta generación, Goyo de la Fuente Palacio, que por su gran capacidad artística en pocos años se sitúa





“En sus más de cien años de existencia Lafuente Floristas ha cambiado de ubicación en varias ocasiones. Actualmente se encuentra en los Jardines de Pereda”

como el referente creativo para la empresa, cubriendo el hueco dejado por su tío abuelo “Canana”.

A finales de los años 80, de nuevo la expansión de Santander y la construcción de la Avenida de los Castros se vuelve a encontrar con nuestro negocio, y tenemos que instalar nuestra nueva finca por primera vez fuera del territorio municipal, trasladándose al Barrio la Esprilla en Iggollo de Camargo.



En 1990 el negocio pasa a manos de la cuarta y quinta generación, que ya se habían ido incorporando paulatinamente durante las décadas anteriores. Goyo de la Fuente Perales “Zamoruca”, portero del Racing de Santander, su mujer Neli Palacio, su hijo Goyo de la Fuente Palacio, Mari Carmen Hontañón de la Fuente, Jesús Ortiz de la Fuente y su mujer Ana Mari Urrutia, continúan con la tradición familiar.

En 2017, Goyo de la Fuente Palacio, el florista de la familia, continúa con la tradición familiar en solitario, quedando como el actual guardián de la esencia del negocio, potenciando desde los Jardines de Pereda la floristería artística y de calidad como centro del futuro del mismo. ■





Muebles Madrazo

Renueva tu casa, dale un giro inesperado a la decoración de tu hogar

TESTIMONIO

Tradición centenaria en el mundo del mueble que sigue marcando la diferencia en cada detalle



Año de establecimiento:
1880

Ubicación:
Agustin de Colosía 6-8

Teléfono:
942 33 83 69

Facebook:
<https://www.facebook.com/madrazomuebles>

Web:
madrazomuebles.com

Somos una empresa centenaria fundada a finales del siglo XIX por Simón y Ricarda Madrazo, bisabuelos del director y gerente actual. Esto nos convierte en el comercio más antiguo de Cantabria y una de las pocas empresas centenarias con las que cuenta la región.

La mueblería comenzó en Puerta la Sierra, junto a la Plaza de los Remedios, nombre de la calle hasta el incendio de 1941. Comenzamos a formar parte de la historia del comercio de una ciudad que empezaba a desarrollarse.



Las siguientes décadas mantuvimos dos locales en la calle Francisco de Quevedo, uno frente al otro, y en el año 1975, ampliamos nuestra exposición con unas grandes instalaciones en el Barrio 1º de Mayo en Peñacastillo. Fernando Madrazo fue el encargado del desarrollo, crecimiento y modernización de la empresa desde 1979.



Fue el momento en que los pequeños comercios daban paso a superficies de exposición más grandes, donde los muebles estaban dispuestos como en una casa. Ese fue el momento en que Fernando Madrazo adquirió aquella nave comercial a las afueras de la ciudad, anticipándose a toda su competencia y ampliando así los metros expositivos del negocio en Peñacastillo.

Gracias a la acertada visión empresarial de Fernando Madrazo y al trabajo de José Madrazo Palacio, el actual gerente, Muebles Madrazo sigue siendo uno de los exponentes del tejido comercial en Santander.

Nos caracterizamos por ofrecer un buen trato al cliente y un asesoramiento honrado y sincero. Cualquier problema o reclamación es solucionada con rapidez. Esto nos garantiza la continuidad en el competitivo mercado del mueble.

Lo que mejor nos describe como empresa de referencia en el sector del amueblamiento, son las opiniones de nuestros clientes, opiniones como:

Hace años que nos recomendaron esta mueblería y desde entonces ya la recomendamos a varias personas. José es un profesional excelente, que, además de un trato estupendo, siempre tiene buenas ideas y una gran calidad de sus productos. Ya compramos múltiples muebles e incluso diseñaron nuestro mueble del salón tal como queríamos. La medición que hace de los huecos de la casa es exacta. ¡Saca siempre el máximo partido a cada espacio y el servicio postventa es excelente! ¡Es una gran ventaja no tener que comparar mueblerías cuando necesitamos muebles, porque ya sabemos cuál es la mejor! (Begoña Díaz)



Factura de 1936

Contacté con Madrazo Muebles por terceras personas y la verdad que no puedo estar más contenta. Cercanía, gran experiencia, profesionalidad, todo esto unido a un precio a la altura de lo que ofrecen. Muchas gracias por vuestras aportaciones. Remarcar también el trabajo de los montadores por su gusto y por estar pendientes de cada detalle. Todos ellos forman un gran equipo de trabajo. (Yolanda González)

Nuestra mueblería de referencia desde que amueblamos nuestro piso con ellos y quedamos encantados. Nos atendieron en

“Nos caracterizamos por ofrecer un buen trato al cliente y un asesoramiento honrado y sincero”



todo momento con gran profesionalidad y amabilidad, incluidos los montadores. Desde entonces, cada vez que compramos muebles o colchones, repetimos con la confianza de saber que nos van a encontrar lo más adecuado, con buena calidad y buen precio en función de lo que necesitamos. Es fundamental, especialmente para los indecisos como nosotros, el asesoramiento personalizado de José, porque sus sugerencias siempre son un acierto. Recientemente hemos cambiado las sillas del comedor, y ha sido todo perfecto como siempre. Totalmente recomendable. (Ana Martínez)

En esta tienda de Santander “de toda la vida”, alejada ahora del centro supongo que, por las tristes razones de siempre, vinculadas a la especulación, se aprecia totalmente el valor del pequeño comercio; la profesionalidad del comerciante, su atención exquisita al cliente y todos los pluses (responsabilidad en posibles daños, montaje...) que las cadenas y franquicias nos han ido robando. (Fernando García)

Muy contentos con el trato y asesoramiento recibido por José y también con los instaladores. Tiene muebles de gran calidad y con precios adecuados. Pusimos todos los dormitorios de la casa, incluidos colchones con José. Además, nos lo tuvo más tiempo guardado en el almacén por retrasos en la obra y nunca nos puso problema, siempre nos facilitó la situación. Totalmente recomendable. (Eva Mier)

He aquí una pequeña muestra de algunas de nuestras últimas reseñas en Google, quién mejor que nuestros clientes para hablar de nosotros. ■



Las Floristas

Creamos cada ramo pensando en ti, diseñados con el estilo personal y los detalles que te gustan

TESTIMONIO

La historia de una flor

Una flor transmite en un instante lo que en palabras se tardaría un mundo en decir. Este lenguaje propio de las flores es el que llevan utilizando los vecinos de Santander con “Las Floristas” desde hace ya casi 150 años. Capiteado en la actualidad por Sergio Barrio, tiene tras de sí una historia de esas realmente bonitas de contar.

Todo comenzó allá por 1882. En aquella época, Enrique Gutiérrez Hazas, su fundador, residía en la Calle Ruamayor en una casa familiar de las que posteriormente se quemaron en el incendio. Enrique, médico de profesión, vivía con su hermano arquitecto.



Año de establecimiento:
1882

Ubicación:
Plaza de los Remedios,2

Dirección:
942 22 60 63



Fueron unos años en los que, en determinados círculos, era habitual adquirir una vivienda de las que se denominaban “*de recreo*”. Enrique compró una de ellas en la Calle del Monte, que entonces se ubicaba fuera de Santander. A ese tipo de fincas, con unos costes fijos un tanto elevados, se buscaba dotarlas de una cierta productividad. Para conseguirlo, lo que decide es crear una explotación que, además de darle esa “*productividad*”, le aportara unos ingresos que permitieran completar lo que recibía por desempeñar su profesión de médico.



Finca de recreo de la Calle del Monte adquirida por Enrique Gutiérrez Hazas, allá por 1880, y que surtía a Las Floristas

Lo cierto es que, en aquella época, era muy común cobrar una parte importante de tus honorarios como médico, en especie (con animales, etc...). Muchas de las personas a las que se atendían, desgraciadamente carecían de recursos e incluso era habitual que, después de la consulta, se les invitara a comer en la finca. En su casa comían cada día alrededor de 30 personas. Obviamente todo ello requiere de un respaldo económico que era, precisamente, lo que buscaba generando productividad a la finca.

Estamos hablando de una finca de más de 16.000 metros cuadrados que, para tenerla



atendida y “explotada”, requería de personas que se dedicaran a ella. Además, Enrique no tenía conocimientos técnicos. En este sentido, se contaba con personal, como jardineros, etc.... que había que remunerar.

“Era una época con tremendas desigualdades sociales; había mucha hambre, pero también existía otra clase social con un nivel de vida mucho más alto, para la que era muy normal la compra de flores en un gran número de acontecimientos de la vida diaria”

Puede resultar algo chocante que en esos años de tanta necesidad pudiera ser rentable la venta de flores, pero la realidad es que había un hábito adquirido dentro de las clases altas que hacían de éste un negocio muy próspero. Era una época con tremendas desigualdades sociales; había mucha hambre, pero también existía otra clase social con un nivel de vida mucho más alto, con fiestas, numeroso servicio doméstico etc.... para la que era muy normal la compra de flores en un gran número de acontecimientos de la vida diaria. Así transcurrió la vida de Enrique.

Después de Enrique se hicieron cargo de la finca sus tres hijas: Enriqueta, Manuela e Ignacia. Por circunstancias de la vida, las tres se quedaron solteras, pero una de ellas, Manuela, convenció a una prima para cuidar a uno de sus hijos recién nacido, hasta tal punto que lo “prohijó” ante notario. Así llegó la tercera generación, Manuel, que es el padre de Sergio, propietario actual... pero volvamos a Manuela.



Las hijas de Enrique: Enriqueta, Manuela e Ignacia, fueron esenciales en la historia de Las Floristas

“Después del incendio todo se va organizando en torno al centro y la gente no acude con tanta frecuencia a la finca. Aparecen los comercios en el centro”

Manuela era una “*señorita bien*”, que dominaba el francés y que se formó en París, en lo poquito que en aquella época te podías formar en arte floral. Hablamos de una excelente florista, con todo lo que el término lleva consigo. En el entorno social en el que se movía se relataba cómo atendía con gran amabilidad a sus clientes cuando llegaban a la finca y, mientras charlaba y paseaba con ellos por el jardín iba cogiendo de los árboles diferentes “quimas” e iba construyendo con hilo, poquito a poquito, ramos especialmente bonitos. En la actualidad los ramos se trabajan de otra manera, se ha perdido esa forma “*artesanal*” tan especial.

A principios de siglo, cuando se construye el Palacio de la Magdalena y se le dona a los Reyes, se crea una Corte Santanderina. En ese contexto, unos preciosos ramos contruidos por Manuela se llevaban periódicamente para Alfonso XIII y la Reina Victoria hasta Palacio.

Unos años más tarde, ya después del incendio de Santander, y con Manuel al frente, las cosas van cambiando poco a poco. El propio Manuel entra a trabajar en Diputación, pero con un sueldo muy bajo, como eran entonces. Comienza una transformación en el modo de vida de la ciudad. Todo se va organizando en torno al centro y la gente no acude con tanta frecuencia a la finca. Aparecen los comercios en el centro. En ese momento, Manuel se da cuenta de que, si quiere mantener e impulsar el negocio, tiene que abrir comercio en el centro. El 19 de octubre de 1950 abren el negocio en la calle Rualasal, 2, recién construida la casa.

El comercio se seguía surtiendo de la finca, pero ya se empezaba también a comprar flor estacional en la zona del Maresme y un poco por Miranda del Ebro, sobre todo clavel. Al mismo tiempo, la finca se había ido reduciendo significativamente de tamaño para poder ir haciendo frente a las inversiones que el negocio requería. Todavía hoy queda una parte de la finca propiedad de la familia.



“Los hijos se acuerdan de su madre en el día de la Madre con una flor, los maridos piden el perdón de sus esposas con un ramo y es especialmente bonito ver cómo los chavales compran esa rosa, con toda la ilusión, para regalarle a su novia”

Sergio, actual propietario, como ocurre en las familias de comerciantes, vivió desde niño lo que significa el comercio. “Recuerdo desde niño como nada más salir del colegio nos bajaban a la tienda a hacer los deberes”. Sergio continúa con sus estudios, concluye el Bachiller, COU y comienza con 16 años la carrera de “peritos industriales”. Al cumplir los 18 (con lo que ya se podía ir a estudiar fuera) se marcha a Valencia a cursar las asignaturas “puente” para matricularse después de “agrónomos”. Ya de vuelta en Santander ayuda a su padre en la tienda durante los meses anteriores a su ingreso en “perito agrónomo” en Madrid en la especialidad de Hortofroticultura y Jardinería.

Muy al comienzo de ese curso Sergio es requerido por su padre para ayudar en la tienda para la festividad de todos los Santos. En ese momento se dan cuenta de que realmente hace falta en Santander y deciden hacer la matrícula por libre y volver definitivamente a casa. Por lo que durante unos cuantos años tuvo que trabajar y estudiar a la vez.

En 2016 se decide dar un nuevo impulso a la tienda y se produce el último cambio de

domicilio a un local muchísimo más grande. En la actualidad, todo lo que se vende es a su vez adquirido... lo poquito que queda en la finca es para disfrute propio. Es realmente imposible económicamente explotar ahora mismo la finca para que dé servicio a la tienda.

En todos estos años “*Las Floristas*” ha recibido un buen número de premios que han llenado de orgullo a la familia:

“*Medalla de oro de la exposición de flores, plantas y pájaros del Ayuntamiento de Santander*” en 1915. Justo 100 años después el Ayuntamiento de Santander le otorgó el “*Premio a la trayectoria*”. Además, hay referencia de varios diplomas de exposiciones de Francia. Desgraciadamente con el paso del tiempo esos títulos han desaparecido.

Ya en la actualidad se puede decir felizmente que el concepto “*regalar flores*”, que antes estaba muy cerrado a clases altas, se ha popularizado. La boda más humilde lleva su ramo de novia, adorna su iglesia etc... Los hijos se acuerdan de su madre en el día de la Madre con una flor, los maridos piden perdón de sus esposas con un ramo y es especialmente bonito ver cómo los chavales compran esa rosa, con toda la ilusión, para regalarle a su novia. ■



Mantequerías Cristina

Ultramarinos, mantequería

TESTIMONIO

Más de un siglo de tradición quesera



Año de establecimiento:
1888

Ubicación:
Mercado de Mexico.
Puestos 59 y 60

Teléfono
942 34 38 97

En 1888, Cristina Cano tomó una decisión valiente para su época: abrir una tienda. En un mundo donde las mujeres rara vez dirigían negocios, Cristina se abrió camino y fundó una tienda de coloniales, un tipo de comercio que vendía productos importados como especias, café, cacao y otros artículos exóticos. Era un lugar muy apreciado, ya que estos productos eran difíciles de conseguir y daban un toque especial a cualquier hogar.

Con el tiempo, el negocio creció, y alrededor de 1930, su hija Asunción Salas Cano tomó las riendas. Como su madre, Asunción tenía un gran sentido del negocio y supo que había llegado el momento de adaptarse. Poco a poco, fue dejando de lado los productos coloniales y se centró en algo más cercano: quesos frescos, huevos y mantequillas. Estos productos, más esenciales y con alta demanda diaria, empezaron a definir la identidad de la tienda.



A la izquierda, Cristina, fundadora de Mantequerías Cristina. A la derecha, Asunción, su hija, que tomó las riendas del negocio alrededor de 1930

En 1960, la historia dio un nuevo giro cuando el negocio pasó a manos de la tercera generación. José Antonio Ruiz Salas, hijo de Asunción, decidió apostar fuerte por el queso, convirtiéndolo en el producto estrella. Bajo su dirección, la tienda se especializó aún más en la venta de queso fresco y huevos, y el éxito no tardó en llegar. Fue tal el crecimiento que José Antonio abrió una segunda tienda, algo que mostró lo consolidado que estaba el negocio en ese momento.

Durante todos estos años, la tienda se mantuvo en los mercados municipales, lugares llenos de vida y actividad donde los comerciantes podían interactuar directamente con sus clientes. Estos mercados no solo eran el centro del comercio local, sino también el corazón de la vida





Juan Antonio, nieto de la fundadora. Juan Antonio y José Julio responsables actuales de la tienda.

“De una pequeña tienda de coloniales a un referente en quesos internacionales, este comercio familiar ha sabido adaptarse y prosperar generación tras generación”

cotidiana, y el negocio de la familia Cano encontró en ellos el ambiente perfecto para prosperar. La calidad de sus productos, sobre todo del queso fresco, hizo que se ganaran la confianza de generaciones de clientes.

En 2005, la cuarta generación entró en escena. Los hermanos Juan Antonio y José Julio Ruiz Grijuela asumieron el mando, llevando el negocio aún más lejos. No solo mantuvieron el enfoque en el queso fresco, sino que lo ampliaron, especializándose en quesos de todas partes del mundo. Diez años después, la tienda se había transformado en un referente para quienes buscaban quesos tanto nacionales como internacionales.

A lo largo de su historia, esta tienda ha vivido muchas transformaciones, desde el paso de una pequeña tienda de coloniales a convertirse en una auténtica joya dentro de los mercados municipales. Cada generación ha sabido adaptarse a los tiempos, y gracias a ello, el negocio ha perdurado más de un siglo, convirtiéndose en un ejemplo de perseverancia, especialización y amor por el comercio familiar. ■





Turrone y Helados Monerri's



Año de establecimiento:
1893

Ubicación:
Amós de Escalante, 8
Plaza del Cuadro, 2

Teléfono:
942 22 48 05

Facebook:
monerri's.helados

Instagram:
@turrone_y_helados_monerri's

Web:
monerri's.com

Monerri's se dedica a la fabricación de turrone y helado elaborado de manera artesana, producto que comercializa principalmente en dos pequeños establecimiento que tiene en Santander.

Cuenta con un obrador para la fabricación de los turrone en Jijona (Alicante) de donde proviene la familia y el conocimiento de los procesos de elaboración tradicionales de turrone y mazapanes con ingrediente de procedencia nacional de gran calidad que caracteriza a sus producto. Una gran parte de los producto se elaboran a mano, como las figuritas de mazapán, los pasteles de gloria o los panes de Cádiz. En la campaña de Navidad ponemos a la venta una gran variedad de producto de la tradición navideña española y de turrone tradicionales (más de catorce) que se han ido ampliando



“La política de la casa ha sido desde el inicio la utilización de ingredientes naturales”

con las variedades de chocolate con almendra o avellanas, de chocolate con leche o negro al 70 % de cacao.

Los helados se elaboran en Santander desde el año 1966 y desde el año 2005 en un nuevo obrador en la calle César Llamazares. También se puede decir que la producción de helados de Monerris pertenece a la tradición heladera alicantina, provincia en cuyas montañas había numerosos pozos de nieve con una antigüedad de siglos donde se almacenaba la nieve del invierno que se transportaba a las localidades próximas para distintos usos, entre ellos la elaboración de helados y granizados. En verano ponemos a la venta simultáneamente 28 sabores de helado, alguno de los cuales se rota semanalmente, ofreciendo una gama total de 35 sabores, sabores con los que además elaboramos bombones helados, barras de corte y tartas heladas. La política de la casa ha sido desde el inicio la utilización de ingredientes naturales, con lo que nuestros helados aportan, además del sabor, los valores nutricionales de los ingredientes que le dan nombre, evitando el uso de aromas y colorantes artificiales.

TESTIMONIO

“Gracias por endulzarnos la vida”

La idea de abrir en Santander un punto de venta de turrone y otras delicias navideñas la tuvieron dos hermanos de Jijona, Francisco y Enrique Monerris. Según la tradición familiar todo empezó en el año 1893, pero tenemos evidencias documentales de que fue algunos años antes, ya que hemos encontrado un anuncio que pusieron en el año 1886 en el desaparecido diario “El Atlántico”. Releyendo éste y otros anuncios nos sorprendió que vendían uvas y sandías que también traían de Jijona de unas variedades locales muy apreciadas y que hoy han desaparecido.

La baja rentabilidad de las tierras de secano que predominan en la zona de Jijona, obligó a sus moradores a buscar otras fuentes de ingresos para sus familias protagonizando una diáspora que se remonta al siglo XVI por las tierras de España ofreciendo los productos que con tanto esmero elaboraban en sus pequeños obradores con las deliciosas almendras y la miel de romero de las montañas vecinas. El cultivo y selección durante siglos de los distintos tipos de almendras, produjo variedades adaptadas a los diferentes usos, con menos grasa para la elaboración del mazapán o las sabrosas y elegantes marconas que se utilizan para la elaboración del duro de Alicante y el blando de Jijona.



Sólo la Guerra Civil española impidió a los miembros de la familia Moneris que fueron tomando el relevo acudir a la cita navideña con los montañeses. Fue mi abuelo Alfredo, después de esos años de parón, el que asumió con éxito el desafío de retomar el contacto con los clientes de su suegro, Francisco, y relanzar el pequeño negocio.

Los que dieron ya a Moneris su “forma” actual fueron mis padres, Alfredo y María Isabel, quienes iniciaron la fabricación y venta de helados cuando adquirieron un pequeño local para instalar en él el obrador en el año 1966.

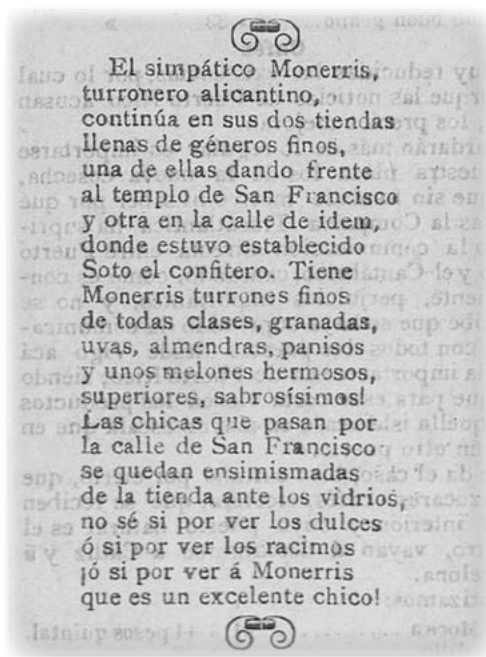


“En el trato cotidiano con los clientes está lo mejor si crees en lo que haces y te gusta conversar y compartir tus conocimientos”

Una de las cosas por la que es más recordado Monerris es por el portal en el que realizó la venta durante décadas. Éramos “*el turroneo del portaluco de la acera del Correo*”. Allí estuvimos vendiendo helados y turroneos hasta el año 1995 cuando se derribó la casa y tuvimos la oportunidad de comprar el local actual.

Mis dos hermanos (Manuel y María José) y yo, entre bambalinas, fuimos testigos desde niños de la elaboración y de la venta de helados y turroneos. Y cuando tuvimos edad para ello, trabajamos ayudando a mis padres y a Pedro, el oficial y maestro turroneo que trabajó lealmente con nosotros prácticamente toda su vida laboral hasta su jubilación.

En mis inicios trabajé como ayudante en el obrador y, una vez aprendido el oficio, dediqué tiempo a formarme a través de cursillos y con la lectura de libros especializados para conocer en profundidad los procesos, las máquinas y los aspectos



Pequeño poema dedicado a Monerris aparecido en la sección “Pacotilla” de “El Cantábrico” publicado el 17 de noviembre de 1895



técnicos y sanitarios que rigen la alquimia de la producción de alimentos.

Mis hermanos estudiaron y dirigieron sus vidas por otros derroteros y yo soy el que he tomado el relevo esperando que haya continuidad en la siguiente generación que ya está en camino, pero esa es una decisión que tendrán que tomar ellos.

Está claro que la competencia de las franquicias es cada día mayor y lo pone muy difícil, pero los negocios como el nuestro todavía podrán sobrevivir en la vorágine de cambios que se están produciendo en el comercio detallista a nivel mundial, porque hemos recibido en herencia un producto único de gran calidad. Además hay que, con entusiasmo, especializarse, formarse, ser cada día más profesionales en todos los ámbitos (gestión, marketing, innovación) y apoyarse en organizaciones y asociaciones profesionales que nos ayuden a crecer y a ser mejores cada día.

En el trato cotidiano con los clientes está lo mejor si crees en lo que haces y te gusta conversar y compartir tus conocimientos. La mayor alegría llega cuando el cliente satisfecho te dice “*gracias por endulzarnos la vida*”. ■





Calzados Antigua Las Rojas

Comercio especializado en calzado de interior y calzado cómodo de exterior

TESTIMONIO

La transformación de “Antigua Las Rojas”: Un siglo de historia y desafíos en Santander

La hoy denominada “Antigua Las Rojas”, inicia su andadura a finales del siglo XIX y debe su nombre al mote de sus propietarias, dos hermanas pelirrojas, naturales de Igollo, que regentaban la tienda y eran personas con bastante carácter.



Año de establecimiento:
Alrededor de 1900

Ubicación:
Calvo Sotelo, 16

Teléfono:
942 22 40 47

Facebook:
LasRojasSantander



“Antigua Las Rojas debe su nombre al mote de sus propietarias, dos hermanas pelirrojas, naturales de Igollo, que regentaban la tienda y eran personas con bastante carácter”

La primera referencia escrita la hemos encontrado en el libro de Pepe Montaña, cuyo verdadero nombre era Fermín Sánchez González que, a través de sus libros, titulados “La vida en Santander: hechos y figuras”, nos describe cómo era la vida en Santander. En el tomo 1º, que abarca el periodo de 1900 a 1911, en la página 9, aparece la mención de un incendio ocurrido el 10 de diciembre de 1899, en el lugar que ocupaba la “Joyería Presmanes” y luego “Vodafone”, entre las esquinas de la calle Calvo Sotelo y Lealtad. Su propietario era D. Bernardo San Miguel, quien vendía dinamita, pólvora, cartuchería y alpargatas.

Posteriormente, a finales de la década de 1910, pasó a D. Ramón Haya Cué, que la tenía en la esquina de Calvo Sotelo con Lealtad, donde hoy es “Springfield” y antes fue el “Hotel Rex”, hasta el incendio del 16 de febrero de 1941 (el incendio de Santander), cuando se trasladó a los barracones de la Plaza de Pombo, antes “Plaza de José Antonio”.

Desde 1955, estuvo en la calle Cádiz 1, en Santander, regentada por D. Emilio Torcida Bustillo hasta su fallecimiento en 1981, cuando pasó a su hija, D^a. Josefa Torcida Revilla. Con la jubilación de ésta en 1998, pasó a sus hijos Sergio y Javier Pereda Torcida.

Desde septiembre de 2015, está situada en la calle Calvo Sotelo número 16.

El sobrenombre de “Antigua” viene porque unos empleados de “Las Rojas” pusieron otro comercio con el mismo nombre y, para distinguirlo, el propietario del original añadió “Antigua”, para que se distinguiera claramente.



Desde la llegada de los centros comerciales, se produjo una grave situación de competencia, agravada por las distintas actuaciones municipales a lo largo de los años, restringiendo el acceso a la ciudad con menos aparcamientos públicos y en superficie. A medida que un nuevo centro comercial abría sus puertas, disminuía el número de personas que acudían a comprar a la ciudad de Santander. Los precios no son la causa, están más o menos equiparados e incluso son más baratos, pero la falta de posibilidad de aparcamiento lleva a que todo el mundo prefiera ir a comprar a los centros comerciales, por la facilidad y comodidad que supone estar bajo techo y tenerlo todo junto. Sin embargo, económicamente esto supone que el 50% de los salarios de Cantabria se marchan de Cantabria, puesto que ninguno de los centros comerciales está radicado en Santander y sus beneficios se marchan, en lugar de quedarse entre la población comercial de Santander, lo que provoca que se contraten menos personas y que exista menos actividad. Así, la ciudad ha perdido el bullicio que tuvo hasta hace dos décadas.

Santander vivía mayoritariamente de la gente de la provincia y de su entorno más cercano, y en verano, de muchos madrileños, palentinos y burgaleses, que acudían en busca de cosas distintas de las que tenían en su tierra, ofreciendo un comercio de alta calidad y economía.

Actualmente, se está viendo que por las tardes hasta las cafeterías cierran por falta de clientes, ya que no merece la pena económicamente mantenerlas abiertas. Son muy pocas las que se atreven a hacerlo. Además, hay momentos en los que, en la calle principal de Santander, Avda. Calvo Sotelo, en cinco minutos no ha pasado ni un solo coche, lo que da pistas de cómo se encuentra la situación.

A Santander la han convertido en una ciudad incómoda y no parece haber voluntad de revertirlo. La única solución es eliminar ciertas prohibiciones o restricciones y aumentar el número de aparcamientos gratuitos en superficie, es decir, lo contrario de lo que se ha hecho. ■



Fotografía Zubieta

Profesionales de la fotografía desde 1905

TESTIMONIO

Zubieta: Un siglo de historia a través de la lente

¿Quién no conoce en Santander a Zubieta? Referente en el mundo de la fotografía santanderina desde hace más de 100 años, todos estamos familiarizados con sus memorables fotografías en blanco y negro, sus murales o su escaparate repleto de cámaras de última generación, pero lo que mucha gente no conoce es la historia que hay detrás de este comercio legendario y centenario.



Año de establecimiento:
1905

Ubicación:
Hernán Cortés, 17

Teléfono:
942 21 27 64

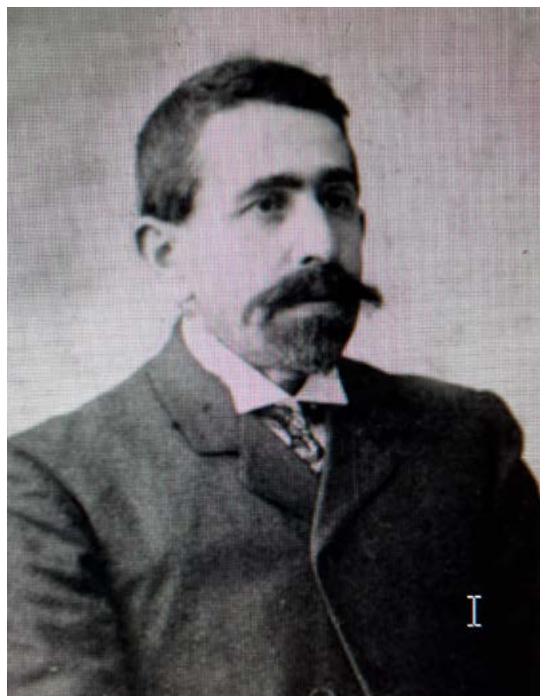
Web:
zubieta.es

*“Zubieta
fue creada
en 1905 por
Pedro Zubieta
Fernández”*

Este testimonio narra los acontecimientos más importantes de Fotografía Zubieta relatados por Álvaro Zubieta, que lleva más de 60 años al pie del cañón y es el padre de los responsables actuales de una tienda de gran tradición en Santander.

El nacimiento

Zubieta fue creada en 1905 por Pedro Zubieta Fernández, abuelo de Álvaro. Pedro había estudiado magisterio y ejercía dando clases, sin embargo, era una persona inquieta y emprendedora y, en un momento dado, decidió emprender este negocio con un socio, que era la persona que en los inicios se encargaba del día a día de la tienda.



Esta sociedad duró aproximadamente 7 años, después de lo cual Pedro se hizo cargo del negocio en exclusiva y en compañía de su hijo, Álvaro Zubieta Mazas, padre del Álvaro, protagonista y verdadero artífice del tipo de negocio que ha sobrevivido hasta la actualidad. Álvaro padre estuvo al frente del negocio hasta su muerte en 1984.



“Zubieta en sus comienzos era una típica tienda de barrio que vendía casi de todo”

Como casi todas las tiendas que había entonces, Zubieta comenzó como comercio mixto. Se podían comprar desde aperos de labranza, hasta productos de droguería, perfumería, bellas artes, fotografía etc... El primer local era el mismo que el actual más toda la parte de atrás, unos 200 metros cuadrados en total.

Este tipo de “comercio mixto” aguantó unos 20 años, más o menos hasta 1925.

Cunado Álvaro padre se hizo cargo del negocio a la muerte de su padre en 1938 desapareció la parte de labranza y se centró más en droguería, perfumería, material de bellas artes y fotografía. Álvaro padre estuvo en el negocio más de 60 años.



Álvaro Zubieta Mazas, Manuel Hervás Carrera, Álvaro Zubieta Hervás

Pero, ¿cómo era el mundo de la fotografía en 1905?

Estamos hablando prácticamente del comienzo de un sector que tanta importancia ha tenido con el paso de los años.

Era una época en la que había mucha escasez de material, apenas se podían encontrar cámaras y era un sector en cierto modo “clasista”. Había muy poquitas personas que pudieran hacer fotografías, la gran parte de la población no sabía ni lo que era eso.



“El Racing tuvo su origen en las instalaciones de Zubieta”

Obviamente era un tiempo en el que sólo existía el blanco y negro. Zubieta tenía laboratorio propio en el que revelaban las fotografías. Fueron auténticos pioneros de la fotografía en Santander.

Pero la fotografía era sólo una parte del negocio. Hay que tener en cuenta que el modelo de comercio era muy diferente al actual. Era un modelo de cercanía, de barrio, en el que la mayoría de las tiendas vendían casi de todo y lógicamente no había grandes superficies ni nada que se le pareciese.

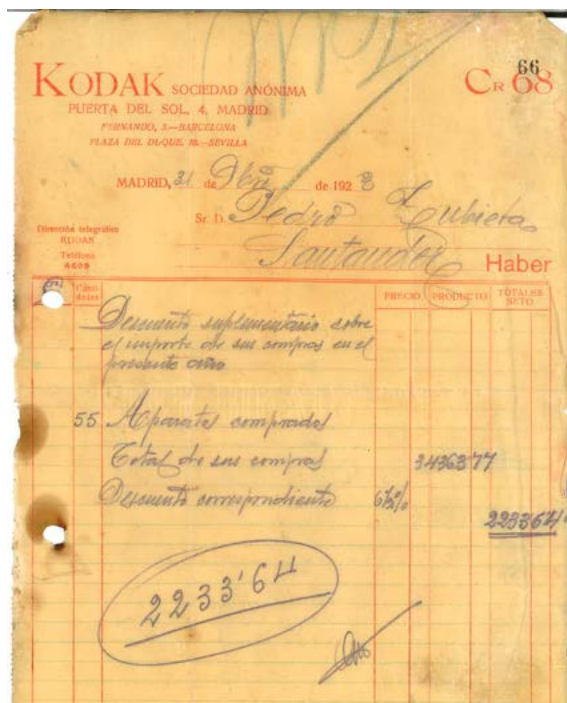
La buena marcha general de Zubieta tenía también mucho que ver con el sitio privilegiado en el que estaba. Venían clientes del Paseo Pereda, Hernán Cortés, Daoiz y Velarde, incluso Castelar... era una zona que Zubieta dominaba muy bien.

La creación del Racing

Una anécdota muy especial relacionada con Zubieta fue la creación del Racing. Allá por 1913, Álvaro padre, con 17 años, cuando se cerraba la tienda, a eso de las 8 de la tarde, salía a diario a jugar al fútbol con los amigos en la Plaza Pombo; la tienda era como el centro logístico donde quedaban, guardaban el material etc... Tanta era la afición que en un momento dado surgió la idea de formar un equipo. Así, dieron con un señor, abogado, al que pidieron ayuda para el papeleo y fundaron el Racing de Santander. Ese señor fue Ángel Losada, primer presidente del Club, actuando como secretario general el pintor Pancho Cossío. Pero volvamos a la tienda...

Y llegó la Guerra Civil

Cuando estalló la Guerra Civil llegaron los Republicanos y les requisaron el local para hacer una especie de central química y farmacéutica para todo el norte de España. Dieron dos opciones: o se quedaban a participar de ese negocio o marcharse a otro local. Les ofrecieron un local en Pérez del



Factura de Zubieta de 1928

Molino, también requisado, donde estuvieron un año y medio hasta que entraron los nacionales y devolvieron el local original, eso sí reformado espléndidamente. Ahí tuvieron mucha suerte porque para llevar a cabo el negocio de farmacia habían dejado el local como nuevo.

Era una época en la que había escasez de todo, no había dinero y sí muchísimo temor. Se vivía muy malamente.

El incendio de Santander

Al contrario que a la mayoría del comercio de Santander, el terrible incendio que asoló la ciudad, a Zubieta en particular no le vino mal, más bien todo lo contrario. Como se incendió la gran mayoría del comercio, en Pombo se crearon los famosos “barracones” lo que atrajo gran cantidad de público. En los barracones se dio cobijo a comercios de todo tipo: textil, papelería, zapatería etc... lo que creó un gran ambiente en la zona. Así estuvieron unos 15 años.



Fachada de Zubieta de 1960

El incendio de Zubieta

Un hecho reseñable en la historia de Zubieta fue su “*incendio particular*”. En 1947 un cortocircuito, a la hora de la comida, provocó un incendio que destruyó por completo el comercio. Al tener mucho material de droguería, altamente inflamable, el incendio se extendió por todo el local de forma imparable en poco más de media hora. Aunque el comercio estaba asegurado, los seguros no tenían nada que ver con lo que hay ahora y se perdió absolutamente todo. Hubo que empezar de cero.

Época dorada

A continuación, llegó la época dorada. En los 60 y los 70 se notaba que empezaba a haber dinero, los obreros empezaban a comprarse el piso, los 600, etc...fue una época maravillosa de grandes ventas para el comercio.

Clientes “especiales”

En la época de los 50-60, Zubieta contaba entre sus clientes con varios gremios de los que guarda bonitos recuerdos y muchas anécdotas que, desgraciadamente, no pueden ser contadas. Entre estos gremios destacan:



Gremio de los “Minuteros”

Los “minuteros” eran fotógrafos que iban por las romerías, por los Jardines de Pereda y por El Sardinero, y se dedicaban a hacer las fotos “al minuto”. Iban acompañados de un “cajón”, con un paño oscuro para que no entrara la luz, donde llevaban el revelador y el fijador y, sobre la marcha realizaban la foto, y se la entregaban al cliente aún mojada.

Gremio de los “Leiquistas”

El término viene por la cámara de fotos de origen alemán denominada Leica que era la que solían llevar.

Este gremio se dedicaba fundamentalmente a cubrir bodas y bautizos, algo parecido a lo actual, pero con una diferencia muy importante: mientras ahora te contratan en exclusiva, en aquella época iban todos al “evento” y después cada uno vendía lo que podía. Este tipo de fotógrafos ya utilizaba películas de 35 mm y con cámaras réflex.

Había muchísima competencia. Una anécdota curiosa es que tenían alquilada una

“En la cabeza de Zubieta hay material para la edición de dos libros. Es una lástima que muchas de las cosas no se puedan contar”



buhardilla, próxima a la Iglesia de Santa Lucía, donde revelaban rápidamente las fotos para poderlas ofrecer en el banquete posterior.

Además de las bodas y bautizos, este gremio también solía acudir en verano a las playas (Sardinero y Magdalena) y paseos, invitando a la gente a retratarse.

Fotógrafos de Prensa

Se trata de un grupo de fotógrafos muy importante del que en Zubieta se guarda gratos recuerdos. Entre ellos, nombres tan ilustres como Pablo Hojas, Manolo Bustamante, Se Quintana, Andrés Fernández o Esteban de la Fox.

Grandes Estudios

Son estudios que se dedicaban casi exclusivamente a fotografías familiares. Unos de los principales era el estudio de "Los Italianos" de Alejandro Gilardi que eran los fotógrafos oficiales del Rey cuando veraneaba en Santander.

Actuaban con una cámara alemana de tales dimensiones que la película que usaban era placa de cristal de 18 x 24 cm. Hizo una gran colección de la Familia Real. Ese tipo de placas las compraban en Zubieta.

Los 80. Álvaro hijo se hace cargo del negocio y entran las grandes superficies

Luego llegaron los 80 y comenzaron a aparecer los primeros centros comerciales, llegó Pryca y las ventas empezaron a bajar, luego vino Erosky, y lo remató el Corte Inglés... y a sufrir. Allá por los 90 ya no se podía competir con esas grandes superficies y toda la parte de droguería, perfumería, bellas artes, etc... hubo que quitarla del comercio y centrarse únicamente en la fotografía. Álvaro compra medio local y se establece en él dejando libre la otra parte.

La retirada de la parte de Bellas Artes fue especialmente dolorosa para Álvaro. Esa parte del negocio le permitió conocer a grandes artistas como Gutiérrez Solana, Pancho Cossío, Riancho, Enrique Gran, Eduardo Gruber o Gloria Torner. Todos y cada uno de ellos le hicieron crecer como persona y le dejaron una serie infinita de anécdotas que, desgraciadamente para el lector, no se pueden contar.

Siguiendo con la Bellas Artes, destacar que Zubieta ha tenido clientes como el Dr. Jiménez Díaz que veraneaba en Liérganes y compraba en la tienda tubos de óleo, pinturas, bastidores, pinceles etc... Era un ambiente muy bonito.

El color y el revelado en 1 hora

“El color y el revelado en una hora cambió el mundo de la fotografía por completo... y luego llegaría la fotografía digital”

Cuando apareció la fotografía en color, el antiguo laboratorio se quedó obsoleto y se llegó a un acuerdo con Kodak. A las 7 de la tarde se recogían los carretes que se mandaban a Madrid y se devolvían a las 10 de la mañana para entregar al cliente. Así se estuvo como 10 años.

Allá por el año 2000, para adaptarse un poco más a las necesidades del sector, Álvaro invirtió más de 20 millones de pesetas de la época en la compra de una máquina de negativo y otra de positivo a Fuji Film que les permitía a ellos hacer todo el proceso y entregar las fotografías en una hora. Fue la segunda y última época dorada.

Para formarse en el manejo de las máquinas, Fuji le invitó a Japón a un viaje por varias de sus instalaciones junto a otros compradores españoles. Allí, muy sorprendentemente les trataron a todos “a cuerpo de Rey”... El motivo del agasajo lo tuvieron claro al ver el precio de las piezas a medida que se iban estropeando. En justicia hay que decir que fue una buena época.





Y llegó la fotografía digital

Estos años de bonanza duraron hasta que llegó la fotografía digital. Esto ha obligado a reinventarse a las pocas tiendas de fotografía que han podido sobrevivir. En la actualidad se revela poquísimo y apenas se venden cámaras. El negocio actual reside en la venta de máquinas desechables, estaciones meteorológicas, telescopios, prismáticos, lupas, etc... También se venden muy bien ampliación de murales, para portales, para oficinas, etc... de fotografías hechas por profesionales de Zubieta.

El futuro

La cuarta generación ha tomado ya el relevo. Álvaro, Juan José y Beatriz son los actuales encargados de Zubieta aunque cada día Álvaro se pasa por la tienda para ver que todo marcha y recordar viejos tiempos.

Desgraciadamente el pequeño comercio de cercanía tiene un futuro más bien sombrío. El cambio de costumbres, las grandes superficies y la venta online convierte a los comerciantes de hoy en verdaderos “combatientes”. A lo peor, el comercio local terminará desapareciendo, pero eso ya dará para otra historia. ■



La Conchita

Textil hogar. Especialistas en: Ropa de cama y mesa. Lencería señora y caballero. Colchonería.

TESTIMONIO

La Conchita. Un siglo de coraje, esfuerzo y resistencia en el comercio de Santander



Año de establecimiento:
1908

Ubicación:
Isabel II, 3

Dirección:
942 22 42 36

Esta es la historia del comercio “La Conchita” relatada por Pedro Jaime, ya jubilado aunque sigue bajando a la tienda a pesar de su elevada edad, y padre de Ana y Marian que regentan “La Conchita” actual.

La abuela Encarnación Cieza

Todo este relato de esfuerzo y superación intergeneracional nació en 1908 cuando “la

abuela”, Encarnación Cieza, puso en marcha su primer negocio después de recoger por escrito la correspondiente autorización del marido (que así se estilaba en aquella época) tras una dura negociación.

¿Por qué “La Conchita”?

A pesar de que la abuela se llamaba Encarnación, decidió poner a su tienda “La Conchita”. Lo cierto es que “La Encarnación” no hubiera quedado bien, no era comercial. No encajaba. Por esta razón Encarnación Cieza tomó el nombre de su hermana Concepción para bautizar su idea.

En la antigua calle Ataranzas, en pleno centro neurálgico y comercial de Santander, alquiló su primer local y comenzó así una verdadera saga de auténticos comerciantes santanderinos.

Encarnación, abuela de Pedro Jaime, comenzó vendiendo diversos artículos textiles como juegos de cama, mantelerías, complementos etc... Así fue encontrando su espacio y cogiendo cierta relevancia en la ciudad.

“Calle mojada, cajón seco”

Encarnación se convirtió en una persona que vivía el comercio muy intensamente con gran vocación y entrega. Lo llevaba dentro. Cuando llovía solía recitar con amargura: “Calle mojada, cajón seco”. El día que llueve no hay negocio. Por una parte, la gente no sale a la calle para no mojarse, pero es que además hay tener en cuenta que en esos años las mujeres usaban vestidos hasta los tobillos y las calles, unas de adoquines, otras de barro, hacían que se volviera a casa con el vestido hecho unos zorros. Por no hablar de cuando se pasaba al lado de cualquier carromato y te ponía perdido.

Otra de las máximas de “la abuela” era que nadie se hace rico con lo que gana, sino con lo que ahorra. Luego aprendí que no es más rico el que más tiene sino el que menos necesita.



El Palacio de las boinas

No era una época donde se llevara eso del marketing, ni se contaba tampoco con personas especializadas en artículos concretos, pero la abuela se encariñó con un artículo en particular, la boina. Estamos hablando de un complemento del hombre muy habitual que se convirtió en el artículo estrella de la tienda hasta el punto de que Encarnación hizo una boina gigantesca y “la plantó” en la fachada junto a otra pequeña poniendo debajo del letrero de la tienda “El Palacio de las boinas”. Así cuando llegaban todos aquellos autobuses de la provincia a la Plaza de las Estaciones el que quería una boina iba a “La Conchita” a comprarla.



La Conchita con el letrero de "El Palacio de las Boinas" ideado por "la abuela"

Madre de 3 hijos y una hija, intentó labrar un futuro a cada uno de ellos. Al hijo mayor, Pepe, le montó un comercio “El Rey de las medias” dedicado a la venta de las medias de seda que se llevaban entonces, antes

de la llegada del nylon y otros tejidos... Al segundo hijo, Joaquín, le montó un comercio llamado “*Camisería Quinito*”. A Victoria, su única hija, la estableció en un comercio que aún perdura “*La Novedad*”. Y Pedro Casuso, el hijo pequeño, se terminó haciendo cargo de “*La Conchita*”. Eso fue en los años 30. Encarnación había tenido una brillante carrera al frente de su negocio y había dejados establecidos a todos sus hijos.

Comienza Pedro Casuso Cieza

Pedro era un fabuloso técnico de radio, apasionado de la música, con gran facilidad para el solfeo y con estudios de violín. Creaba además unas fantásticas radios, de las que se hacían entonces, pero desgraciadamente todo esto, aunque estaba muy bien, no le daba para sobrevivir y el futuro se antojaba mejor quedándose en la tienda vendiendo “*trapos*” con sus padres. Por supuesto, cuando le tocó recoger el testigo dejó su propia impronta, su estilo en la tienda, aun con sus padres “en la reserva”.

Eran los tiempos de la perra gorda, de nuestra querida peseta, tiempos en los que la vida era bastante dura y complicada. La gente tiraba poco a poco, cada uno como podía, pero todo se interrumpe y se viene abajo en el año 36 con la Guerra Civil.

Guerra Civil

A los tres hermanos, Pepe, Joaquín y Pedro, no les queda más remedio que ir a la Guerra. En el 39, cuando acaba la Guerra sólo regresan dos, Pepe muere.

Después de sufrir todas las calamidades, habidas y por haber se empiezan a retomar las actividades comerciales, llega una triste normalidad, el trabajo, la tienda... en un contexto de ruina y tristeza en un país arrasado.





“El incendio de 1941 barrió con el comercio tradicional del centro de Santander, sumiendo a la ciudad en la más absoluta miseria, pero Pedro encontró la fuerza para reabrir La Conchita”

Poco a poco se empezó a trabajar, en algunas provincias con mejor suerte que en otras. Santander con carencia total de industria no era de las ciudades más favorecidas. Así y todo, con mucho esfuerzo se iban sacando cosas adelante, se iba trabajando cuando, de repente, en febrero del 41 un terrible incendio barre el comercio tradicional del centro de Santander y vuelve a sumir la ciudad en la más absoluta miseria.

El incendio de Santander

La familia se quedó sin negocio y sin futuro a la vista. No sobrevivió ninguna de las tiendas.

Por la zona de la Plaza José Antonio y detrás del Ayuntamiento, se empezaron a crear unos barracones para ayudar en lo posible a los comerciantes que tenían alguna opción de tener género a la venta. España entera se volcó con Santander, el Gobierno también empezó a ayudar, pero todo iba muy lento. Los barracones tardan mucho en hacerse, las coberturas de los seguros eran muy limitadas y todo se hace cuesta arriba.

Es entonces cuando Pedro encuentra un local enfrente de la Plaza de la Esperanza, parte del establecimiento actual. El local era una pequeña barbería y negociando con el barbero consiguió un traspaso donde comenzó otra vez “La Conchita”. En los comienzos, lógicamente ofrecía lo poquito que podía conseguir. Se hizo fuerte trabajando sobre todo para la provincia.

Era un momento en el que no había fábricas donde comprar pantalones ni camisas. Hay que situarse en un país de postguerra en el que los ganaderos, agricultores, pescadores etc.... tenían como “uniforme” ese pantalón azul de mahón y las camisas de cuadros y realmente no había cómo comprarlo, no había nada para comprar. La guerra no dejó una fábrica en pie. Anteriormente funcionaba bastante bien la industria textil catalana pero la guerra acabó con todo.



Después del incendio de Santander, Pedro encuentra un pequeño local enfrente del Mercado de La Esperanza

En este contexto, Pedro creó un pequeño taller donde él fabricaba los pantalones, la camisa y los buzos con esa “tela azul de mahón”, con la poquita que podía adquirir. Y “La Conchita” se fue haciendo un nombre en la provincia, trabajando, luchando, como hacía todo el mundo en esos años.

Estamos ya en finales de los 50, primeros de los 60. Eran unos años en los que en Cantabria había, según los datos, 35.800 ganaderos, ganaderos de unas 15-20 vacas, personas que además tenían una huerta que cultivaban para uso casero. Eran familias en las que además el marido solía trabajar en Torrelavega, que era la ciudad cántabra donde había industria, donde se movía el dinero. El tiempo va pasando, pasa la crisis de la Guerra, pasa la crisis del incendio y la gente va levantando la cabeza.

El fin de las boinas

Durante los años 60 hubo una revolución entre los jóvenes de la mano de un grupo llegado de Liverpool “Los Beathles” que nos dejó, además de muy buena música, una moda que hacía que todos se dejaran los

pelos largos, casi hasta los hombros. La boina tenía los días contados.

Una nueva época. Llega Pedro Jaime Casuso

“España comienza a recuperarse y llega un momento en el que se ve que hay trabajo, el que quiere trabajar no tiene problemas para hacerlo, se mueve dinero y empieza un boom de las ventas”

Van pasando los años, España comienza a recuperarse y llega un momento en el que se ve que hay trabajo, el que quiere trabajar no tiene problemas para hacerlo, se mueve dinero y empieza un boom de las ventas.

Pedro Jaime, actual propietario, terminó la carrera de Perito Mercantil en el 57 con 17 años. Su padre, aunque también le transmitió su gran pasión por la música (alternaba los estudios de perito mercantil con estudios de solfeo y violín) le fue introduciendo poco a poco en el negocio familiar y entre los dos fueron planificando su futuro. El siguiente paso fue estudiar “profesor mercantil”. Sin embargo, llegó un momento en el que su madre, que siempre había sido una fiel compañera en la tienda y que había dado todo lo que tenía dentro para ayudar a su marido empieza a pensar en dejarlo y a Pedro Jaime se le plantea la necesidad de irse preparando para ponerse a trabajar en la tienda y hacerse cargo de ella. Su madre era una persona muy especial con gran capacidad de empatía con las personas, muy accesible, muy querida con los clientes, con una facilidad innata de saber estar en la tienda detrás del mostrador.

Sus padres le dan carta blanca para adaptar el negocio a su modo de pensar y Pedro Jaime comienza así su andadura al frente de La Conchita con apenas 20 años. Hay que entender que, aunque es todavía muy joven ya lleva más de 10 años en contacto directo con la tienda. Su día a día transcurría en ese contexto. Pero entonces llega un parón para ir a la mili. A su vuelta ya se hace cargo del negocio de forma definitiva y comienza a hacer cambios para adaptar el negocio a su modo de pensar.

Empieza a cambiar artículos, a adaptar las instalaciones, etc... Al principio, siguió con



Interior de “La Conchita” en la actualidad

la tradición de confeccionar pantalones y camisas, pero ya empezaban las nuevas fábricas a surgir donde podías comprar artículos ya confeccionados, con lo que una de las primeras cosas que hizo fue quitar el antiguo taller de confección, que se había quedado obsoleto. De este modo se pasó a comprar artículos ya confeccionados, a incrementar las calidades de los productos, mejorando los escaparates y, por encima de todo, seguir manteniendo un excelente servicio al cliente... y ahorrando todo lo que se podía para intentar crecer.

En 1986 España entra en Europa. Nuestras fortalezas, la ganadería, la leche etc.... son cosas que a Europa le sobran. De esto modo se pasa de los 35.800 ganaderos que tenía Cantabria a los poco más de mil que quedan ahora aproximadamente. Es un mundo realmente duro que no ha tenido ya la ayuda que necesita y que en la gente joven ya ha caído por completo. Obviamente ese tipo de productos que se servían para este sector caen en picado y hay que reinventarse una vez más, pero se sigue trabajando, se sigue luchando y creciendo.

“Tenía la vaca en la cuadra, pero la ordeñaba otro”

Lo primero que hizo para crecer fue alquilar el local de al lado, pero tenía muy claro que debía intentar deshacerse del alquiler y adquirir el local en propiedad. Al final el coste tan elevado del alquiler hacía todo mucho más complicado. “Tenía la vaca en la cuadra, pero la ordeñaba otro”. En 1979 consigue finalmente, con enorme esfuerzo, llegar a un acuerdo y comprar el local completo, los entresuelos y la primera planta. Afortunadamente el propietario vivía en Madrid y estaba loco por vender porque tenía muchísimos problemas con los alquileres.

A partir de ahí se ha seguido trabajando, con los altibajos propios de cualquier negocio pero resistiendo.

Ana y Marian, hijas de Pedro Jaime, que hoy están al frente del negocio acompañadas de María Eugenia formando la Conchita actual.

Durante todos esos años en los que generación tras generación todos se han esforzado al máximo por llevar a “La Conchita” a buen puerto. También ha habido muchos momentos de gran satisfacción como cuando el Ayuntamiento de Santander le otorgó a “La Conchita” el Premio a la Trayectoria en 2012.

El futuro

Desgraciadamente, el futuro del comercio, y más concretamente el futuro del comercio en la ciudad no puede mirarse con optimismo. Hay tres puntos que lo dañan gravemente hasta el punto de que están convirtiendo Santander en una ciudad comercialmente arruinada. Por un lado, está el auge de los centros comerciales que han restado desde su creación decenas y decenas de millones de euros al comercio local.

Por otro lado, las diversas crisis económicas y el cambio de estilo de vida de la sociedad en general. Hay menos dinero y además han aparecido otro tipo de gastos que antes no



Pedro y sus hijas, Ana y Marian que, junto a María Eugenia, son el pasado, el presente y también el futuro de La Conchita

existían que hace que “la tarta” sea cada vez más pequeña.

Y el tercer factor es claramente la venta online.

De este modo si alguien quiere embarcarse en la peligrosa aventura de poner un comercio en la actualidad es importante que tenga en cuenta una serie de factores. Es muy importante que tenga fondo suficiente para ser dueño de su propio local. Además, es fundamental el gusto por el servicio al cliente y, por supuesto, las ganas y el alma de comerciante. Suerte a todos ellos.

La Conchita, mientras tanto, seguirá resistiendo. ■





Casa Maestro

Frutos secos, golosinas. Productos Artesanos. Especial repostería. Casa fundada en 1910

TESTIMONIO

La calidad marca la diferencia

Casa Maestro fue fundada por Pepe Maestro en 1910. Durante décadas la regentaron Amelia, hija del fundador, y su marido Luis, pero realmente ésta es la historia de Javier e Isabel, el matrimonio que se hizo cargo del negocio el 1 de Julio de 1993.

Tanto Isabel como Javier han sido siempre personas emprendedoras, ambos estuvieron al frente de varios negocios hasta que se hicieron cargo de Casa Maestro.

Javier comenzó su periplo profesional trabajando en la antigua “La Naval” de Reinoso. Era uno de esos puestos de trabajo envidiados por la zona, un trabajo seguro. Sin embargo, el espíritu emprendedor de



Año de establecimiento:
1910

Ubicación:
Florida, 17

Teléfono:
942 23 48 94

Javier le hizo compaginar ese empleo con sus primeros negocios de hostelería. Puso en marcha dos locales de copas que poco a poco fueron adquiriendo cierto éxito. De esta manera, primero solicitó una excedencia en la fábrica para poco después “pedir la cuenta” y lanzarse de lleno y en exclusiva a la aventura de ser empresario. Siempre ha tenido un “gusto” por el trato con el público y buena mano para los negocios.

Paralelamente Isabel dirigía, junto a su socia, una pequeña confitería pegada a los antiguos multicines “Bahía”.



En otro episodio de la vida de Javier, decide traspasar los negocios de hostelería y volver a ponerse por cuenta ajena como representante de maquinaria industrial. En una de sus múltiples visitas comienza cierta relación con los dueños de “Casa Maestro”, relación que, en un momento dado, lleva a que los anteriores dueños le informen de su decisión de traspasar el negocio y ofrecérselo a él. Lo cierto es que desde el primer momento le gustó la idea. Conocía el negocio, sabía que iba bien y además estaba deseando volver a ponerse por su cuenta. Así firmó su primer traspaso por 10 años y se hizo cargo de la tienda.



“Esa alta calidad en todos sus productos, unida a un trato exquisito al cliente es lo que les ha permitido sobrevivir con éxito a las grandes superficies y a la venta on-line”

Como es natural, los primeros años fueron de trabajo muy duro, de mucho esfuerzo y de aprender, de hacerse un verdadero experto en el negocio. Al final se trata de aprender un oficio.

Desde el primer momento, tanto Javier como Isabel han tenido claro que debían apostar de forma clara y contundente por la calidad como elemento diferenciador. Esa alta calidad en todos sus productos, unida a un trato exquisito al cliente es lo que les ha permitido sobrevivir con éxito a las grandes superficies y a la venta on-line.

Esos primeros 10 años de contrato firmado pasaron rápidamente, como pasa la vida... y llegó el momento de dar un pasito más e intentar hacerse con la propiedad de todo el negocio (local incluido). Tras la correspondiente negociación finalmente se llevó a cabo la operación y se convirtieron en los dueños de “Casa Maestro” a todos los efectos.

De lo primero que hicieron a continuación fue meterse en una profunda remodelación



**“En Navidad
si alguien
quiere hacer un
mazapán que se
precie tiene que
pasar por Casa
Maestro”**

del local hasta convertirlo en la “preciosidad” que es ahora. Si una cosa llama la atención de Casa Maestro, además de la calidad de sus productos, es lo bonita que es la tienda, con esas estanterías tan coquetas. Lo que la gente no sabe es que esa remodelación, que tan estupenda quedó, la llevaron a cabo entre varios “manitas” de la familia (con algún susto incluido). El resultado es simplemente maravilloso, los múltiples cajoncitos de las estanterías que conviven con las puertas del viejo horno, los termómetros, las manecillas de regulación, la mocheta del cuadro de luces etc... Además, el suelo de terrazo es original.

Y... ¿qué se puede encontrar en “Casa Maestro”? Es un establecimiento donde se puede adquirir la mejor calidad de frutos secos de la ciudad, elementos para repostería y unos caramelos que harían la delicia de cualquier niño... y no tan niños.

Seguramente si por una cosa es famosa “Casa Maestro” es por sus productos para la Navidad. Si alguien quiere hacer un mazapán, polvorones, etc. que se precien, tiene que pasar por la tienda para comprar la materia prima como atestiguan las largas colas que se forman en diciembre en toda la cuesta.

Javier e Isabel ya van teniendo una edad y piensan seriamente en el retiro, pero en un retiro real. No se ven de ancianos teniendo que bajar cada día a la tienda para ayudar a unas hijas que además tienen otros trabajos, así que en poquito tiempo “Casa Maestro” se convertirá en un estupendo proyecto para otras personas que quieran coger el testigo de esta tienda tan entrañable.

Mientras tanto Isabel y Javier seguirán al pie del cañón disfrutando cada día de lo mejor que tiene la tienda que no es otra cosa que sus clientes, clientes de años y años... con los que ya hablan de sus hijos, de sus nietos, de sus proyectos de vida. ■



Lostal

Materiales de construcción, decoración y equipamiento del hogar

TESTIMONIO

Cien años de espíritu emprendedor

Lostal, tal y como hoy lo conocemos, es el resultado del esfuerzo de una familia, de tres generaciones que han crecido y vivido trabajando por y para la empresa. Y es que lo que nació como un pequeño almacén en la calle Cervantes es hoy un referente en su sector.



Año de establecimiento:
1910

Ubicación:
Varias ubicaciones

Facebook:
lostal

Instagram:
@lostal

Web:
lostal.com

1910-1930. La Visión de un emprendedor

En plena Restauración española, con una situación de calma política, la comunidad y su capital, empiezan a florecer económicamente. Santander está de moda, el desarrollo turístico de El Sardinero, el atractivo de los Baños de Ola y las visitas del Rey Alfonso XIII a la ciudad la convierten en punto de interés. Es en esta época, y más concretamente en 1910, cuando D. Eduardo Lostal Arce crea

“Lo que nació como un pequeño almacén en la calle Cervantes es hoy una empresa referente en Cantabria”



Lostal, un pequeño almacén de materiales de construcción de tipo familiar ubicado en la calle Cervantes.

La visión comercial de este emprendedor santanderino le lleva a apostar por un sector en auge, el de la construcción.

1920

Con el Plan del Ensanche de El Sardinero nacen los barrios de Miranda, Tetuán o San Martín. Son años de crecimiento de la ciudad y Lostal los aprovecha para incrementar su volumen de trabajo.

En 1924 fallece Eduardo Lostal y la empresa pasa a denominarse Vda. De E. Lostal. Matilde Gutiérrez, esposa de Eduardo, y sus hijos consiguen impulsar el negocio. Son años de intenso trabajo, pero de excelentes resultados. El espíritu emprendedor de la familia los lleva a interesarse por pequeñas industrias en Sobarzo, concretamente una mina y una fábrica de yeso. Comienza ahora





un periodo de expansión en el que ocupan un papel protagonista cinco de sus hijos, Eduardo, el mayor y que ejerce de director; Luis; Rudesindo; Jesús y Matilde.

1930 Lostal diversifica su oferta

La nueva generación hace una fuerte apuesta por el crecimiento y la diversificación de la oferta, y continúan trabajando activamente en el sector hasta la Guerra Civil española. Poco después, al finalizar la Guerra, Lostal adquiere un nuevo local en la calle Ruiz de Alda. Allí fabrican productos a base de prensas, e incluso crean un almacén para este material. Es época de mucha escasez.

1940-1960

1940. La capital renace de sus cenizas

El fallecimiento de la fundadora, Matilde Gutiérrez, en 1940 da origen a una nueva forma de empresa, la comunidad de bienes. En 1948 inauguran unas nuevas instalaciones en la Plaza de los Remedios, las cuales se convertirán en tienda, almacén y oficinas y se mantendrán hasta la actualidad.



En 1941 Santander sufre un terrible incendio que destruye la ciudad.

Arranca un proceso de construcción en el que participan activamente muchas empresas de la región, entre ellas Lostal que ocupó un papel protagonista. Dentro del Plan de Reconstrucción de la Zona Siniestrada se edifican 1.045 viviendas hasta 1956. Se define la funcionalidad de nuevos espacios como el Barrio Pesquero, Pedro Velarde, Santos Mártires, José María Pereda y Canda Landáburu, entre otros. Nace así el nuevo Santander.

1950 Lostal apuesta por el Sector Minero

Lostal prosigue con su plan de expansión, esta vez encaminado a la minería.

1960

Los 60 fueron años de cambios en Lostal, y de una auténtica revolución tecnológica.

En 1964, la empresa adquiere el primer ordenador para la compañía. Se trataba de una tabuladora de fichas perforadas de la firma IBM. El equipo fue inventariado en diciembre de ese año por 2.586.794 pesetas, lo que en la actualidad equivaldría a casi 60

*“Lostal, dentro
de su plan de
expansión
apuesta por la
minería”*



millones. Desde entonces, Lostal ha centrado sus esfuerzos en estar a la vanguardia incorporando lo último en hardware y software.

En 1967 la empresa se transforma en Sociedad Anónima e inauguran las nuevas instalaciones en el Polígono de Candina. 20.000 metros cuadrados son los que abarcan las infraestructuras en las que, entre otros productos, se comienza a fabricar terrazo y tubería de hormigón. Con estas dos factorías y los almacenes, las instalaciones de Candina se convierten en uno de los puntos neurálgicos de la empresa.

Fruto de la experiencia en extracción de minerales, Lostal funda en Herrera de Camargo el Grupo Candesa, en unión de un grupo de empresarios del sector de canteras. Esta sociedad, hoy un referente en el sector, fue complementando su actividad con la producción de hormigones y morteros.

1970-2000. LOSTAL CONSOLIDA SU ACTIVIDAD INDUSTRIAL

Lostal consolida en los años 70 su actividad industrial como fabricante de terrazo y tubería de hormigón. Combina estos procesos con la actividad de extracción y los hornos de cal en Igollo de Camargo.



Los años 70 corresponden a una búsqueda de nuevas oportunidades. La familia diversifica su actividad con participaciones en otras empresas como Cementos Alfa, con la que ya trabajaba desde hacía unos años, Forjas de Reinosa, Yesos de Aguilar o Azulejos Bellido, entre otras.

En esta década, concretamente, en el año 77, se incorpora a la empresa Jesús García Lostal, miembro de la tercera generación.

1980 NUEVAS AVENTURAS EMPRESARIALES

Lostal apuesta por la descentralización y, junto a su apoyo a las nuevas tecnologías, emprende una aventura empresarial bajo el nombre de Cesoin. Esta compañía informática centra su actividad en ofrecer las soluciones de software y hardware más punteras para la gestión empresarial.

1990

Lostal forma parte de los núcleos principales de Cantabria.

A finales de los 90 se funda la Asociación Cántabra de la Empresa Familiar. Jesús García Lostal, presidente del Consejo de Administración de la compañía, comienza a liderar al colectivo con un objetivo que ha marcado durante toda su historia la filosofía



“La trayectoria empresarial de Lostal, es una historia íntimamente ligada a la familia”

empresarial de la compañía como es la puesta en valor el espíritu emprendedor de la familia.

La trayectoria empresarial de Lostal es una historia íntimamente ligada a la familia. Generación tras generación, Lostal ha evolucionado a lo largo de los años erigiéndose como una importante compañía cántabra y como una gran saga familiar. Los artífices de todo ello: Eduardo Lostal Arce y Matilde Gutiérrez Ortiz. El matrimonio fundó la empresa en 1910 y dejó este legado a sus cinco hijos: Eduardo, Luis, Rudesindo, Jesús y Matilde.

En la tercera generación de la empresa estaban representados por sus respectivos hijos tres de los cinco hermanos. Sucedieron a Luis su hijo Eduardo; a Rudesindo sus hijos Luis Fernando y José Ramón y su yerno Jesús María Gomara; y, por último, a Matilde su hijo Jesús.

El traspaso a una tercera generación y su gran trabajo como gestores, hicieron no sólo crecer la empresa sino también la familia. Entre finales de los 90 y principios del nuevo milenio que estaría por llegar, se incorporaban a la compañía los hijos de José Ramón Lostal Ventura, José Ramón y María Isabel; Andrés, hijo de Matilde García Lostal y el primogénito de Jesús García Lostal, Santiago.

Años 2000

En estos años los directivos de la compañía son galardonados con varios premios. Lostal se erige como una de las 200 empresas de mayor volumen de negocio en Cantabria.

2010 HASTA LA ACTUALIDAD

El amplio proyecto de Lostal continúa con fuerza en 2010. La cuarta generación, ya incorporada, aporta ideas y visiones jóvenes y nuevas. Todos ellos mantienen intacto el espíritu emprendedor heredado por su



fundador, Eduardo Lostal Arce. Fruto de ese espíritu en 2022 se crea GRUPO SIETE en una operación completamente inédita en la que se han integrado siete grupos empresariales familiares de tercera generación con una larga trayectoria local.

El objetivo es convertirse en un referente en el mercado nacional de la distribución de componentes de calefacción, climatización, fontanería, saneamiento, obra civil y materiales de construcción. ■



Rebolledo Floristas

Tienda de flores

En Rebolledo nos dedicamos a alegrar y sorprender a las personas que aprecias en sus momentos más especiales.

También les acompañamos en ocasiones donde la distancia te impide estar a su lado.

Contamos para ello con una gran variedad de flores frescas que recibimos a diario de los productores más importantes de España y Holanda.

Nos aseguramos de seleccionar flores de temporada y de la mejor calidad, para que los ramos y centros no solo sean bonitos, sino que también duren más tiempo.

A su vez disponemos de flores artificiales para quienes prefieren no estar pendientes de sus cuidados.

Tras tantos años mejorando su diseño hemos logrado que visualmente sean casi idénticas a las frescas. Es más,



Año de establecimiento:
1913

Ubicación:
Plaza del Cuadro, 4
Teléfono: 942212553
Camilo Alonso Vega, 29
Teléfono: 942331200

Facebook:
rebolledofloristas

Instagram:
@rebolledo_floristas

Web:
floristeriarebolledo.es



probablemente tendrás que tocarlas para notar la diferencia.

También tenemos plantas de interior y de exterior, de nuevo tanto naturales como artificiales.

Y varios artículos de decoración y complementos como jarrones, maceteros, bolsos, etc.



Todos ellos relacionados con el mundo de las flores.

Llevamos años asesorando para mejorar cualquier espacio, por pequeño que sea.

Si te gustaría dar un toque especial a tu hogar o negocio, prueba a añadir un poco de naturaleza.

Puede transformarlo por completo.

Además, puedes venir a nuestras tiendas o ponerte en contacto con nosotros para que te digamos exactamente qué tipo de decoración elegiríamos nosotros.

También podemos ayudarte con la decoración de bodas, funerales y eventos corporativos.

Sabemos que algunas de estas situaciones requieren de muchísima organización y otras veces de mucha rapidez. Por eso, para envíos a Cantabria contamos con transporte propio.

Esto nos permite hacer la mayoría de envíos en el mismo día.

De igual manera, entendemos que después de visitar cientos de opciones en internet es muy difícil tomar una decisión.

Por eso nos sentamos contigo el tiempo que necesites hasta que hagas realidad la visión que tienes en mente.

Por último, organizamos puntualmente talleres de flores para personas amantes de la naturaleza que quieren aprender a elaborar centros de mesa, jarrones de flores, coronas de navidad, etc.

A través de grupos pequeños y siempre dirigidos por un florista, te enseñaremos a crear tus propios diseños.

Si te interesa alguno de nuestros productos o servicios, puedes hablar con nosotros a través de cualquiera de los medios que encontrarás en esta página.

Estaremos encantados de ayudarte.



TESTIMONIO

Tenemos un gran truco. Voy a contarte la verdad

Estoy frente al ordenador escribiendo estas líneas y me cuesta imaginar que nuestro negocio tenga más de 110 años.

¿Te imaginas vivir tanto? ¿Qué harías si tuvieras tantísimos años?

Deja que te cuente lo que haría yo.

Lo mismo.

No es broma. Me encanta lo que hago.

Soy consciente de lo afortunada que soy por poder decir esto.

Pero también me gustaría decirte que no ha sido fácil llegar hasta aquí.

Ni para mí ni para el negocio.

Echo la vista atrás y podría escribir cientos de páginas con momentos y consejos que han sido claves para que llevemos tanto tiempo.



En la imagen de la izquierda, Ramón Rebolledo con su mujer, Sarín, junto a sus nietas en la tienda del Paseo Pereda. A la derecha, Ramón Rebolledo recoge el “Premio a la Trayectoria” de manos de la Alcaldesa de Santander

Pero tal como he dicho en el título, destacaría un “truco” por encima de los demás.

Antes de decirte cuál es, deja que te cuente un poco de nuestra historia para que lo entiendas mejor:

Todo comenzó en 1913 con mi bisabuelo Ramón Rebolledo García.

Durante muchos años trabajó como jardinero en México DF y al volver a España montó nuestra primera tienda de flores junto con su mujer Luisa.



Cartel que data de los años 40, después del incendio de Santander, y que estaba colocado en el hall de un famoso hotel santanderino

Me gustaría darte más datos sobre él, pero hubo un incidente en 1941 (del que te hablaré después) que acabó con toda la documentación.

Lo que sí sé seguro es que estaba ubicada en lo que hoy conocemos como la plazuela del Príncipe y al poco tiempo se trasladó a la calle La Blanca.

Cuando falleció mi bisabuelo se quedaron al cargo su mujer y su hijo Ramón.



Lucía Bárcena junto a su hermana Isabel
en la tienda del Paseo Pereda

Éste se fue a estudiar a Versalles, donde aprendió muchos conceptos sobre jardinería que aquí todavía no habían llegado.

Al regresar se casó con una mujer muy especial llamada Sarín y ambos se pusieron al frente del negocio.

En aquel entonces cualquier obstáculo era más grande que ahora y con peores consecuencias.

Un ejemplo terrible de ello fue el incendio de Santander de 1941. Afectó a más de 10.000 personas.

Aquí se perdió la documentación que te comentaba antes. También supuso el fin de la tienda en la calle La Blanca.

Pero no del negocio.

Gracias a unos barracones que proporcionó el ayuntamiento mis abuelos lograron continuar con el oficio.





Al cabo de unos años se instalaron en el Paseo Pereda nº14.

Compatibilizan la actividad en la tienda con la plantación de flores que tenían en la finca familiar, en lo que ahora es Camino Alonso Vega.

Así estuvieron unos pocos años más hasta que se sumaron al equipo sus propios hijos.

Como verás, antiguamente era casi tradición que los hijos heredaran el oficio de los padres.

En 1986 Roberto e Ignacio (hijos de Ramón y Sarín), transformaron una parte de la finca de Camilo Alonso Vega en un centro de jardinería.

Ramón (hijo), Ángel y Luisa también han formado parte del proyecto a lo largo de estos años. La incorporación de Luisa logró aportar un toque más femenino tanto al centro de jardinería como posteriormente al negocio, incorporando productos de decoración vinculados con la naturaleza y las flores.

Este centro supuso una gran novedad para el comercio local, ya que no era habitual contar con algo así en el corazón de la ciudad.

Además de ofrecer sus productos también se utilizaba para realizar una exposición en Navidad.

Esta tradición aún la mantenemos, al igual que el servicio de decoración navideña de fachadas y negocios.

Te invito a que vengas a ver la exposición en noviembre y diciembre si tienes la oportunidad.

Merece mucho la pena.

En esa época, Ramón Rebolledo, junto con otras floristerías de San Sebastián, Barcelona y Madrid, fundaron Interflora España.



Esta red de floristerías facilitaba el envío de flores a otras ciudades y países.

Ahora estamos acostumbrados a realizar la compra o hacer pedidos desde casa, pero por aquel entonces era algo muy poco frecuente.

También inauguraron otra tienda en la Plaza del Cuadro 4 y cerraron la del paseo Pereda, quedando así la distribución que tenemos en la actualidad.

¿Y dónde estoy yo en todo esto?



Lucía Bárcena Rebolledo, actual responsable de Rebolledo Floristas

Buena pregunta.

Mi historia es mucho más reciente.

Me incorporé hace poco más de diez años tras estudiar el grado de jardinería y paisajismo en la Universidad Camilo José Cela de Madrid y un máster en Vitoria sobre planificación del paisaje.

A la vuelta de mis estudios decidí unirme al negocio familiar.

Pero si te digo la verdad, creo que mi destino estaba escrito.

Cuando era niña me encantaba jugar en la tienda del Paseo Pereda. Mi abuela se hacía pasar por clienta y yo me ocupaba de atenderla y mostrarle nuestros productos.





Ahora (con más años y experiencia) siento la misma ilusión, aunque está claro que las responsabilidades son distintas.

Creo que esto que te cuento es un buen resumen de nuestra historia. Al menos lo que he podido reunir entre recortes de periódicos y testimonios de familiares.

¿Has descubierto nuestro “truco”?

Te cuento.

Ya seas un negocio “dinosaurio” como el nuestro o hayas nacido entre tecnologías, la pasión por lo que haces será lo que te permita llegar lejos.

Ahora está de moda la inmediatez.

Pero la realidad es que construir algo duradero es mucho más fácil si disfrutas de cada detalle, cada obstáculo, cada cliente.

No digo que no debemos aprovecharnos de las tecnologías para agilizar ciertas tareas. Nosotros somos los primeros que llevamos tiempo en ello.

Pero lo hacemos a un ritmo que nos permita seguir manteniendo nuestros valores y nuestra forma de trabajar.

Nos gusta seguir siendo “un comercio local” a pesar de la globalización.

Estoy segura de que eso ha sido una de las cosas que nos ha permitido llegar hasta aquí.

Algo tan sencillo (y fácil de perder de vista) como disfrutar de lo que haces.

Espero que hayas disfrutado conociendo nuestra historia.

Lucía Bárcena Rebolledo ■



Leal Moda Infantil

Cada día es un nuevo comienzo

Nos dedicamos a la moda infantil y complementos. Estamos especializados en ropa para niños y niñas desde recién nacido hasta 12 años.

TESTIMONIO

Entre llamas y sueños

Para mí es una satisfacción poder contaros una pequeña historia sobre mi familia que ha perdurado en el tiempo durante cuatro generaciones. Me llamo Silvia Gómez Leal y soy la bisnieta del fundador.

El artífice de nuestra saga familiar en el comercio fue mi bisabuelo Atilano Leal Guerra, nacido en Urueña, en 1876 (Valladolid) un día agridulce para su familia ya que el mismo día de su nacimiento coincidió con un hecho desolador, un terrible incendio destruyó gran parte de la villa teniendo que buscar refugio en las eras.



Año de establecimiento:
1916

Ubicación:
Hernán Cortés, 43

Teléfono:
942215810

Facebook:
lealmodainfantil

Instagram:
@lealmodainfantil



Unos años después se trasladó hasta Santander donde formó su propia familia, esposa y cinco hijos.

En su cabeza no cesaba la idea de emprender un negocio donde, con el tiempo, sus hijos pudiesen labrarse un futuro. Por ese motivo fundó en 1916 el comercio LEAL, dedicado entonces a la Droguería y Perfumería. Como dato anecdótico, la familia aún conserva la licencia original del Ayuntamiento de Santander para su apertura, por la que mi bisabuelo abonó 150 pesetas.

“Siempre supe que mi vida iba a estar vinculada al negocio familiar, crecí ayudando detrás del mostrador”



El comercio se ha mantenido en la misma ubicación, esquina Lope de Vega con Hernán Cortés. La zona aún mantiene la solera de los grandes edificios del siglo XIX.

Fueron pasando los años y pronto se incorporaron al negocio sus tres hijos varones, mi abuelo Román y sus hermanos Fernando y Atilano. Para ellos fue un buen



aprendizaje, ya que posteriormente se independizaron del negocio familiar, abriendo sus propios comercios; Fernando en la calle Atarazanas y Atilano en Amós de Escalante.

Mi abuelo Román se quedó al frente del negocio, dando empleo a dos dependientes y los chicos para llevar los pedidos a los clientes de la zona.



Durante años en LEAL se podían adquirir todo tipo de productos de droguería y perfumería, la mayoría de ellos se dispensaba a granel y alguno de ellos se elaboraba en la trastienda. Allí almacenaban el añil envuelto en papel de estraza que vendían a las lavanderas la sosa, el almidón, los jabones, la piedra pómez, bórax, perfumes, bolas maravillosas, etc.

También mi madre Julia Leal, se movió desde niña trasteando en la droguería de su padre.

En la época del abuelo Román, LEAL era un punto de encuentro donde las tertulias amenizaban los días de los clientes asiduos de la zona, una relación vecinal que con el paso del tiempo se ha perdido.

Unos años después, en 1963, próxima a la jubilación de mi abuelo, se incorporan mis padres Julia y Antonio quienes deciden hacer algunos cambios. Con la droguería y la perfumería empezó a convivir el textil.



“Me hace feliz pensar que mi bisabuelo Atilano Leal, mi abuelo Román Leal, mi madre Julia Leal y mi padre Antonio Gómez, estén orgullosos por haber mantenido el comercio familiar abierto durante 108 años”

El cambio fue paulatino, no querían hacerlo de golpe, pero había que adaptarse a lo que demandaban los clientes. Tras la llegada de las grandes superficies, ya no tenía sentido seguir con ese tipo de negocio.

Siempre supe que mi vida iba a estar vinculada al negocio familiar, crecí “ayudando” detrás del mostrador. Tras el fallecimiento de mi abuelo Román en 1989 me quedé para siempre.

Pero había que hacer cambios drásticos, era necesaria una nueva imagen, hicimos una reforma creando un espacio más cómodo y acogedor para nuestros clientes. Lo principal para mí era especializarnos en algo que ya habían comenzado mis padres y que me encantaba: la moda infantil, sin perder la esencia del comercio de toda la vida.

Para ello necesitábamos movernos a otros niveles, acudir a ferias de moda infantil, apostando por firmas españolas. Era fundamental tener productos de buena calidad con buenos precios, estar al día en tendencias.

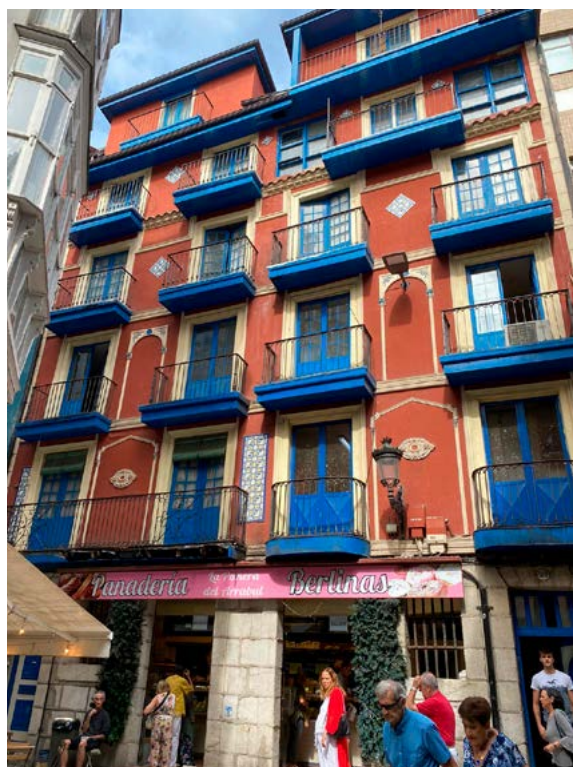


He seguido evolucionando y aprendiendo cada día, aunque no todo ha sido un camino de rosas, también ha habido obstáculos, crisis económicas, la fuerte competencia y otras dificultades nos han hecho tambalear, pero lo hemos superado esforzándonos más, trabajando mucho y agradeciendo siempre a nuestros clientes que estén ahí. Ellos son el motor del pequeño comercio.

Actualmente en LEAL tenemos dos generaciones de clientes, porque aquellos padres que vestían hace años a sus hijos, hoy vienen a vestir a sus nietos incluso bisnietos.

Alguien muy querido me dijo que no iba a ser fácil, aun así me hace feliz pensar que mi bisabuelo Atilano Leal, mi abuelo Román Leal, mi madre Julia Leal y mi padre Antonio Gómez, estén orgullosos por haber mantenido el comercio familiar abierto durante 108 años. ■





La panera del Arrabal



Año de establecimiento:
1920 Aproximadamente

Ubicación:
Arrabal, 19

Teléfono:
942 21 14 86

Facebook:
lapaneradelarrabal

Instagram:
lapaneradelarrabal

TESTIMONIO

Más de un siglo de tradición y sabor en el centro de Santander

La Panadería “La Panera” es un lugar de esos que todos en Santander conocen y quieren. Con más de cien años a sus espaldas, ha visto pasar a generaciones enteras de santanderinos. Durante mucho tiempo, hasta 1977, fue de la familia Carús, y aunque ya no sean los dueños, todavía hay abuelos que cuando hablan de ella, la llaman “Carús”, como se hacía antes.



“En Navidad y Semana Santa, la gente viene de todas partes de España a por su famoso pan de tostadas, como una tradición que no se puede romper”

La cosa cambió en noviembre de 1977, cuando Carlos Laherrán decidió comprar la panadería, junto con el edificio en la calle Arrabal 19-21. Desde entonces, la panadería ha seguido igual de concurrida, y no es para menos. Está en un sitio perfecto, y el pan que hacen ahí es de esos que no encuentras en cualquier lado. En Navidad y Semana Santa, la gente viene de todas partes de España a por su famoso pan de tostadas. Es como una tradición que no se puede romper.

Hay una historia que siempre me ha parecido increíble. Resulta que en 1941, cuando ocurrió el gran incendio de Santander, se prepararon para lo peor. Dicen los más viejos del lugar que llenaron las columnas de la panadería con dinamita por si el fuego llegaba hasta la calle Arrabal. La idea era explotar la panadería para detener las llamas allí mismo. Al final, y menos mal, no hizo falta, porque el incendio nunca llegó tan lejos.

Hoy, la panadería sigue en manos de la familia Laherrán, con uno de los hijos de Carlos al frente del negocio. Él sigue haciendo ese pan tan bueno que nos encanta a todos y manteniendo viva la tradición. La Panera es uno de esos sitios que, aunque pase el tiempo, siempre tendrá un lugar especial en el corazón de Santander. ■



Mercería San José

En Mercería San José nos diferenciamos por tener un sinfín de productos que no se encuentran en otros lugares. Además, destacamos por servicios como el arreglo de cremalleras o la colocación de ojeros.

TESTIMONIO

La casa de los botones de colores

En el año 1920 la ciudad de Santander respiraba un aire novedoso, lleno de oportunidades y de modernidad. Si los famosos Baños de Ola habían puesto la ciudad en boca de todo el país, la llegada de Alfonso XIII y Victoria Eugenia al Palacio de la Magdalena convirtieron a la capital del mar en un referente nacional del turismo con clase. Llena de edificios emblemáticos como el Gran Casino de El Sardinero y playas cuyo nombre resonaba ya en las portadas de



Año de establecimiento:
1920

Ubicación:
Rualasal, 3

Teléfono:
659 94 34 78

Instagram:
[@merceriasanjosasantander](https://www.instagram.com/merceriasanjosasantander)



las revistas de la época, los santanderinos disfrutaban de la llegada del siglo XX llenos de gozo y orgullo por su ciudad y lejos de la realidad de los vecinos europeos, que acaban de vivir en sus propias carnes los desastres de la Primera Guerra Mundial.

*“Ven, entra,
recréate en
su ambiente.
Observa los
hilos de colores,
piérdete entre
sus botones,
transportate en
el tiempo entre
sus cuadros”*



En este contexto, nació la Mercería San José, en el bullicio de la calle La Blanca, actual calle Juan de Herrera. Rápidamente, la tienda dejó de ser un mero negocio familiar para transformarse en un hogar para quienes lo gestionaban. Generaciones de padres, hijos, abuelos, tíos y primos recorrían los entresijos del local, haciendo vida entre hilos, telas, encajes y mantas. Incluso los más pequeños del clan asomaban sus cabecitas por encima del mostrador, con los ojos puestos en ser, algún día, quienes regentarán ese universo que para ellos se había convertido en una casa construida a base de botones de colores.

La Guerra Civil Española traspasó el negocio a los restos de los barracones. Sin

*“Mercería
San José es un
ejemplo de que
los negocios de
siempre siguen
trayendo alegría
a las calles”*



embargo, cuando cesaron las bombas, el fuego siguió asolando Santander. La noche del 15 de febrero de 1941 un incendio arrasó con todo, convirtiéndose en una de las mayores catástrofes que ha enfrentado la ciudad a lo largo de su historia. En menos de 48 horas acabó con el centro histórico, destruyendo 377 edificios, más de 1783 viviendas, 508 comercios, 9 imprentas, 105 hoteles, pensiones y bares. Era hora de volver a empezar.

En el año 1945 la Mercería San José se trasladó a donde hoy mismo se encuentra, en la calle Rualasal, paralela a la vía que hoy lleva su nombre. El negocio resurgió, pero con un enfoque exclusivo hacia los productos de labores y costura. A medida que los años pasaron, la tienda fue adaptándose a los tiempos. Se renovaron los muebles, pero el perfil de los clientes no cambió. Las mujeres de toda la vida fueron dando paso a nuevas generaciones que acudían en busca de productos artesanales que la tienda ofrecía y ofrece con una gran dedicación.

La familia Muga puso su nombre en el mapa durante más de 100 años de historia, hasta que en el año 2023 Mercedes Navia cogió las

riendas del negocio de la mano de Beatriz Barquín. Hoy en día, la mercería, de esas “*de las de toda la vida*”, tiene “casi de todo”. En sus paredes, llenas de anécdotas y cuentos, guarda lanas, hilos, botones, pasamanería, puntillas, cintas para bolsos, parches, punto de cruz o medio punto, baberos y toallas para bordar, parches adhesivos... un sinfín de productos para todo tipo de ocasiones. Además, ofrece clases personalizadas de punto y ganchillo, para principiantes y “*no tan principiantes*”, y realizan todo tipo de arreglos: desde ojeteros hasta cremalleras.

En definitiva, Mercería San José es un ejemplo de que los negocios de siempre siguen trayendo alegría a las calles, con la misma emoción que en los comienzos y con la experiencia de llevar más de un siglo adelantándose a las necesidades de la sociedad santanderina.

Ven, entra, recreáte en su ambiente. Observa los hilos de colores, piérdete entre sus botones, transpórtate en el tiempo entre sus cuadros. Aquí te estará esperando por otros 100 años más. ■





Godofredo

Nos dedicamos a la venta de artículos de pesca, tanto de mar como de río, buceo y ropa marinera.

TESTIMONIO

Más de un siglo recibiendo el cariño de Santander

Hola, mi nombre es Jorge Sáez y soy el propietario actual de “Godofredo”, comercio conocido por todos los vecinos de Santander y también por mucha gente de fuera. Me gustaría contaros, muy resumidamente, la historia de mi negocio.

Los orígenes de Godofredo datan de 1922, fecha en la que mi bisabuelo, Godofredo Sáez Díaz, abrió este pequeño negocio en Santander. Seguramente casi nadie sabe que en su inicio Godofredo comercializaba



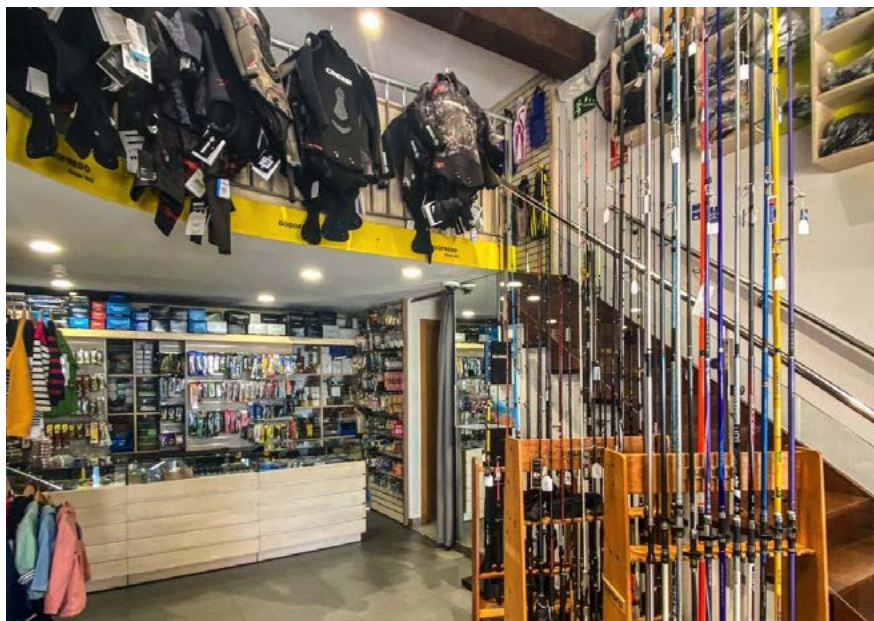
Año de establecimiento:
1922

Ubicación:
Pereda, 31

Teléfono:
942 21 57 51

Web:
godofredopesca.com

desde corcho en láminas, hasta figuras de “nacimiento”, pasando por jarrones, cristales variados, etc. La mayoría de toda esta mercancía se traía de Murcia, aprovechando que toda la familia era originaria de allí y tenían contactos muy importantes con los artesanos del lugar. Es importante reseñar que en aquella época tener una nutrida red de contactos con proveedores era vital para la buena marcha del negocio. No habían llegado todavía esas modernidades de internet, redes sociales y demás.



Lo cierto es que el bueno de Godofredo no estuvo demasiado tiempo al frente del negocio, ya que no era muy “amigo” del norte y se marchó a vivir otras experiencias al sur, dejando a su hijo, Casiano Sáez Díaz, mi abuelo, a cargo del negocio. Debo decir que mi abuelo era una persona muy peculiar, siempre se le recordará por su bata de tendero y su carretilla.

En 1933 nació el único hijo de Casiano, José Sáez Carrasco, mi padre. Realmente ellos fueron los que más tiempo han estado detrás de estos mostradores. La convivencia entre padre e hijo, en el terreno “empresarial”, siempre estuvo marcada por un “tira y afloja”



constante sobre qué productos vender en la tienda. Casiano, más conservador, pensaba que la mejor opción era la de mantener el negocio centrado en sus jarrones, las piezas de nacimiento y el corcho. Por el contrario, José (Pepín, como muchos le llamaban) apostaba por introducir novedades en un mercado cada día más cambiante. Su idea era introducir artículos de pesca, pesca submarina, algo de buceo y ropa marinera; los ya famosos chubasqueros de Godofredo.

La tienda siempre fue un negocio familiar, aunque ya en esos años contaban con un colaborador que les ayudaba en las tareas diarias del negocio. Así fueron transcurriendo unos años de transición donde, poco a poco, la edad del abuelo le hacía relegar e incrementaba la responsabilidad de José.



“Pepín siempre fue una persona muy querida en el ámbito personal, muy conocido en Santander y muy valorado por sus clientes”

En 1971 Casiano fallece y mi padre, junto con mi madre María Dolores, se ponen al frente de la tienda. Lo primero que hicieron fue acometer una pequeña reforma en el negocio y retirar todos los productos antiguos para dar paso a una nueva etapa con un enfoque más profesional y moderno en la pesca de buceo, y en la ropa marinera. Ampliaron los metros del establecimiento reduciendo el tamaño del almacén y así permaneció hasta 2013. Durante muchos años, fundamentalmente de los 60 a los 80, fue la única tienda de Santander y Cantabria donde podías conseguir algún tipo de material de pesca, buceo y otros deportes acuáticos.

Pepín siempre fue una persona muy querida en el ámbito personal y, como gran comerciante que era, con un fabuloso carácter, especialmente cariñoso con los niños, se fue convirtiendo en un hombre muy conocido en Santander y muy valorado por sus clientes.

En 1988 llegó mi turno y comencé a trabajar en el comercio, ya la cuarta generación. A los pocos años de incorporarme abrimos el centro de buceo paralelo a la tienda y acometimos una serie de cambios estratégicos incrementando el negocio del buceo y la ropa marinera.

Siempre tuve una estupenda relación con mi padre. También en los 24 años que estuvimos juntos detrás del mostrador siempre tuve claro que él era el jefe y yo el hijo. No puedo negar que guardo grandes recuerdos que me acompañarán siempre.

En 2011 falleció mi padre y yo me quedé a cargo de todo junto con mi mujer, Esther. En esta última etapa hicimos un cambio de local, aunque apenas nos movimos unos metros. Seguimos en el Paseo Pereda. Mi hermano Daniel se vino a trabajar conmigo hasta su jubilación... y aquí sigo, encantado de contar con el cariño y la confianza de los clientes después de tantos años. Mañana ya se verá. ■



Grupo Vidal de la Peña

Grupo de Concesionarios Oficiales de Renault, Dacia, Honda y Honda Motos en Cantabria, vehículos de ocasión y talleres oficiales, ubicados en Santander, Cartes y Laredo.

TESTIMONIO

Cuatro generaciones al volante



Año de establecimiento:
1924

Teléfono:
942 33 39 00

Facebook:
grupovidaldelapena

Instagram:
grupovidaldelapena

Web:
grupovidaldelapena

Hoy nos encontramos en la cuarta generación trabajando en Vidal de la Peña, pero todo comenzó con José Vidal de la Peña y unos talleres en la calle que hoy conocemos como General Mola, en Santander.

Fue una época dura, la posguerra, que requería de personas con fuerza, visión e inquietudes. En ese momento, un nuevo sector empezaba a abrirse camino: la automoción. El transporte de mercancías se convirtió en una necesidad

esencial para la reconstrucción del país, lo que requería profesionales comprometidos. Don José vio esa oportunidad y decidió volcarse en la distribución de Pegaso, una marca clave en el transporte pesado en España. Más tarde, sumó las marcas Land Rover y las furgonetas Sava, ampliando así el horizonte de su negocio.



Obras de la construcción de las instalaciones de Renault en 1964

A principios de los años 50, con una visión ambiciosa para el futuro, Don José dio un paso decisivo: con solo 18 años, envió a sus dos hijos varones, Lorenzo (conocido como Tito) y José (Pepín), a trabajar en la fábrica de automóviles AUTHI en Inglaterra, con el objetivo de que se formaran en las técnicas más avanzadas de la industria. A su regreso, ambos se incorporaron a la empresa familiar, aportando un nuevo impulso y conocimientos modernos al negocio.

Por aquella época, un grupo de empresarios, entre los que se encontraba Don José, aportó fondos para la creación de FASA RENAULT, una sociedad con licencia para fabricar los vehículos de Renault en España. Como contrapartida, a estos empresarios les concedieron la exclusividad para comercializar la marca en determinados territorios. Así se estableció el concesionario Vidal de la Peña para Cantabria, que en

sus primeros años se ubicó en la calle General Mola, luego trasladándose a la Plaza de Numancia a finales de los años 50 y, posteriormente, a la Avenida de Parayas en 1967.

La expansión continuó a lo largo de las décadas siguientes. En los años 70, abrieron una nueva sede en Torrelavega y, en los 80, en Laredo. Durante esta etapa, la empresa se diversificó en tres líneas de negocio, con los tres hijos de Don José al frente de cada una:



Inauguración de la instalación actual en la Avenida de Parayas

- Pepín se encargó de las marcas Pegaso y Land Rover, que con el tiempo evolucionaron para incluir Iveco, Mercedes y Suzuki, hasta el cierre de esta división.
- Tito asumió la gestión de Renault en Santander y, más tarde, también en Laredo.
- José Luis Puras, casado con Pilar, la hermana de Tito y Pepín, se responsabilizó de Renault en Torrelavega hasta la fusión de esta sede con la de Santander en 2009, ya en manos de la tercera generación.

Con el paso de los años, la línea de Tito se consolidó y su legado fue continuado por sus hijos, quienes expandieron y diversificaron aún más el negocio:

- Manuel y Fernando ampliaron el portafolio de la empresa, abriendo concesionarios de



otras marcas como Toyota, Lexus, Fiat y Land Rover, entre otras.

- Lorenzo, por su parte, unificó la representación de Renault y Dacia en Cantabria, creando una sola entidad. Además, añadió la marca Honda Automóviles y expandió el negocio al sector de las dos ruedas, con la apertura del concesionario Honda Motos. Actualmente, su hijo Lorenzo se encarga del área de motocicletas, representando a la cuarta generación de la familia, mientras que su hermana Lara trabaja en el área de marketing del grupo.

A lo largo de su historia, el Grupo Vidal de la Peña ha vivido momentos clave que han impulsado su crecimiento en el sector de la automoción. A continuación, se destacan algunas de las fechas más importantes que han marcado su evolución:

1951. Inauguración del concesionario de la marca Pegaso en Maliaño, a las afueras de Santander, a cargo de D. José Vidal de la Peña (abuelo del actual Presidente).

1953. Entra en servicio la gasolinera de la Avenida de Parayas, junto Renault.





Años 50. Primer servicio oficial Renault en Cantabria (en el centro de Santander, en la zona de Puerto Chico y la Plaza Numancia).

1964. Arranca la construcción de la nueva instalación en la Avenida de Parayas (actual ubicación).

1967. Inauguración de la instalación actual en la Avenida de Parayas, bajo la dirección de D. Lorenzo Vidal de la Peña (padre del actual Presidente del Grupo).

Años 70. Se inaugura el concesionario de Torrelavega.

Años 90. Se abrió el concesionario de Laredo.

1999. D. Lorenzo Vidal de la Peña asume la dirección y presidencia del Grupo.

2004. Primera gran remodelación de la instalación de Santander.

2005. Inauguración de la nave de Renault Servicios, con más de 6.000 m², la más grande de España en su momento. (Avda. Parayas, 30, a 250 m. de la instalación comercial)

2018. Nueva instalación en Cartes, junto a Torrelavega.

2019. Remodelación integral del edificio de la Avenida de Parayas.

2019. Vidal de la Peña adquiere las operaciones de Reinosa, anteriormente un punto de red.

2019. Inauguración del concesionario oficial de Honda motos, Hakuba Motor.

Mayo de 2021. Tecnocas, concesionario oficial de Honda automóviles, se incorpora a Grupo Vidal de la Peña. ■



Año de establecimiento:
1928

Ubicación:
Isabel II, 23

Teléfono:
942 31 04 12

Facebook:
palmiranoviascomunión

Instagram:
@palmiranovias

Web:
palmiranovias.es



Palmira Novias

Tienda de vestidos de novia y comunión

TESTIMONIO

Palmira: un legado de tradición y elegancia en la Alta Costura

En Santander, mencionar Palmira es sinónimo de tradición, elegancia y saber-hacer; constituye uno de los comercios históricos más emblemáticos de nuestra ciudad, de vestidos de novia, comunión, trajes de arras y faldones de bautismo.

La historia de la tienda Palmira, tal como la conocemos hoy en día, comenzó hace ya casi 100 años, en 1928. Una mujer llamada Palmira, con un profundo amor por la alta costura y una innata elegancia, fundó una de las casas más prestigiosas de lencería para novia, el



**“Fue una mujer
de mente
privilegiada,
carácter
emprendedor y
gran carisma”**

ajuar de la novia, ropa de niño, convirtiéndose en una referencia imprescindible para las mujeres de la época en cualquier evento importante.

Palmira Buendía nació en 1906. Fue una mujer de mente privilegiada, carácter emprendedor y gran carisma. Desde temprana edad, mostró su pasión por el mundo de la moda y, con tan solo 20 años, comenzó a trabajar en un pequeño taller. Dos años más tarde, inauguró su propio negocio: la casa Palmira, en una época particularmente difícil para las mujeres. Su primer establecimiento se ubicó en un pequeño local de Torrelavega.



Imagen de Palmira Buendía

Tras el éxito de los dos primeros años de emprendimiento, junto con dos socias que apreciaron enormemente su potencial de crecimiento, abrieron su primer comercio en Santander, en los Arcos de Doriga. En una época muy complicada, debido a la guerra civil y la difícil situación del país, Palmira decidió disolver la sociedad y establecer su propio local en solitario, en la calle del Rubio. La abuela Palmira siempre enfatizaba la

importancia del cuidado de sus clientas, y fue gracias a ellas quienes siempre le brindaron su apoyo, que le hicieron tener tanto éxito y brillar en su época dorada.

La abuela Palmira fue una de las personas más inteligentes que he conocido, con una gran cultura. Recuerdo que madrugaba mucho, se levantaba cada día a las 5 de la mañana para leer todos los periódicos y ponerse al tanto de la actualidad antes de comenzar a trabajar. Durante muchos años, Palmira visitó a todas las señoras de la ciudad; en verano, multiplicaba su producción con la llegada de los veraneantes, ya que Santander era una de las ciudades más atractivas de la época.



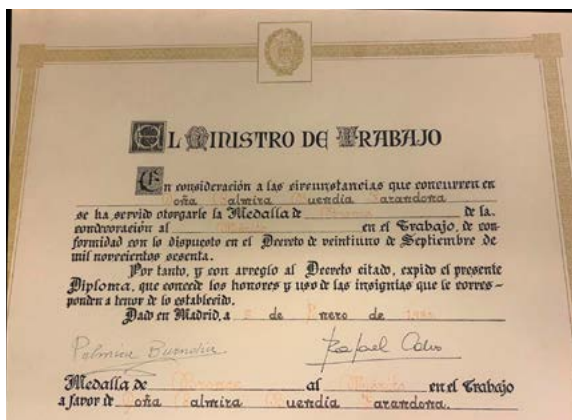
La abuela Palmira con las chicas del taller

Palmira llegó a ser considerada una de las maestras y grandes profesionales de la alta costura. Su firma era un referente en el mundo textil, llegando a emplear a más de 50 personas entre la tienda y el taller. Cada año, Palmira presentaba dos colecciones en el local de la calle del Rubio, donde las clientas hacían sus encargos y elegían las piezas para sus eventos de la nueva temporada. Su mayor aval siempre fueron sus clientas, quienes generación tras generación continuaron confiando en su trabajo.





**“Palmira
llegó a ser
considerada una
de las maestras
y grandes
profesionales de
la alta costura”**



Diploma con la concesión de la Medalla al Mérito del Trabajo

Tan querida era por su clientela que, años antes de jubilarse, las propias clientas de mi abuela se unieron para solicitar la medalla al mérito del trabajo para Palmira Buendía, medalla de bronce que fue concedida el 5 de enero de 1980. Palmira Buendía falleció el 3 de junio de 1982 a los 76 años.

Mi madre, María del Carmen Wunsch, y yo, Beatriz Betanzos, nieta de la fundadora Palmira Buendía, decidimos reabrir la tienda de Palmira con nuevas ilusiones, líneas más depuradas y vanguardistas, fusionando el pasado y el presente para ofrecer nuevas tendencias.

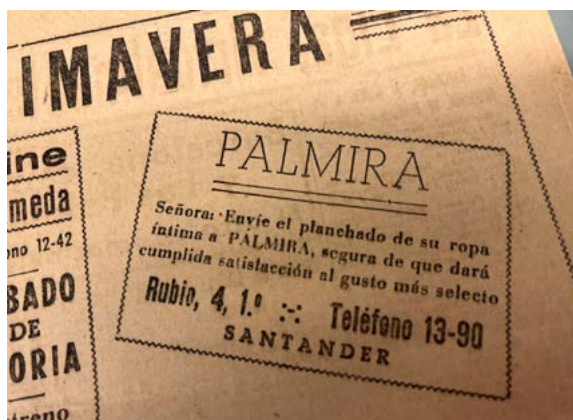
Mi madre, aunque se llamaba María del Carmen era más conocida por todos en Santander como Palmira, porque siempre fue la cara visible de la tienda, era la mujer con más clase y elegancia de la ciudad, y estuvo al frente de la misma hasta principios de los 2000 que se jubiló.

Yo llevo trabajando 40 años en la tienda, con gran ilusión dedicación y también una enorme responsabilidad, por el legado y la marca que he de continuar liderando.

Desde muy pequeña, siempre me ha encantado estar de cara al público, atender a nuestras clientas, entender sus necesidades y adaptarnos lo máximo posible a sus demandas; mantener a nuestras clientas

satisfechas ha sido siempre mi gran pasión; y tanto yo como el equipo que respalda la marca Palmira nos esforzamos cada día para ello.

El modelo de negocio ha cambiado mucho, y la forma de compra es totalmente diferente a la de 1928, cuando mi abuela abrió la tienda. Adaptándonos a los tiempos, decidimos continuar con la lencería, la ropa de novia y la ropa para niños y bebés, adquiriendo productos de diversos pequeños proveedores



Anuncio de Palmira en la Hoja Oficial del Lunes de Santander en 1952

de toda España, siempre priorizando la artesanía local.

Nuestras clientas comenzaron a demandar trajes de novia a medida y vestidos de comunión tanto para niñas como para niños. Sin embargo, las novias ya no confeccionan sus “equipos” completos como antaño, y la vestimenta de los niños también ha cambiado; la demanda era completamente diferente y tuvimos que adaptarnos creando lo que hoy conocemos como Palmira.

Asimismo, nos mudamos de local, ya que las tiendas en pisos dejaron de ser populares, y decidimos trasladarnos a la calle Isabel II, en el centro de Santander.



“Es muy emocionante ver cómo familias enteras siguen confiando en Palmira; las nietas de las antiguas clientas de mi abuela vienen a la tienda y nos cuentan que ellas compraron aquí su vestido de novia, el de su hija y ahora el de su nieta”

Hoy en día, Palmira mantiene su identidad y personalidad en los diseños de vestidos de novia, comunión para niños y niñas, y trajes de arras. Muchos años de experiencia y un excelente equipo de trabajo hacen esto posible.

Actualmente, y adaptándonos a los nuevos tiempos donde prima la personalización de cada vestido, estamos inmersos en un sistema de venta de novias denominado D.A.C. (Democratización de la Alta Costura), que consiste en una nueva forma de venta de vestidos de novia, permitiendo la personalización a un precio muy competitivo. Cada novia puede probarse cuerpos, faldas, mangas y escotes para construir su propio vestido de novia, adaptado a su gusto personal.

Porque el concepto de distinción radica en su propia esencia: “Para ser insustituible, uno debe ser diferente” (Coco Chanel).

Una de las mayores ilusiones de mi vida ha sido continuar con el legado de mi familia, Palmira, y lo he conseguido. No hay mayor satisfacción para nosotras que una novia o una madre de nuestros niños de comunión venga a vernos días después de su evento para decirnos que se sintió guapísima, cómoda y pletórica el día de su boda o comunión, gracias a nosotras.

También es muy emocionante ver cómo familias enteras siguen confiando en Palmira; las nietas de las antiguas clientas de mi abuela vienen a la tienda y nos cuentan que ellas compraron aquí su vestido de novia, el de su hija y ahora el de su nieta.

Yo seguiré al frente de esta ilusión, recibiendo cada día a personas que desean confiar en nosotras para crear el vestido de sus sueños... y el futuro, ¡quién sabe! ■



La Novedad

Ropa y complementos para el hombre

TESTIMONIO

El sueño de una familia que viste a los hombres de Santander desde 1932

El inicio del comercio La Novedad fue en la calle Ataranzas, 9 en 1932. El incendio de 1941, que afectó a una zona muy amplia del centro, les hizo trasladarse a los pabellones que se habilitaron para los comercios siniestrados en la Plaza de Pombo.

En 1950 se instalaron en la ubicación actual en la calle Ataúlfo Argenta, 2 (antigua calle General Mola) en un edificio del siglo XVIII perteneciente al Paseo Pereda, 1, haciendo una obra que aporta un valor añadido de tipo arquitectónico y decorativo y que ha logrado conservarse y mantener su historia en Santander.

El comercio fue fundado por Victoria Casuso Cieza, una mujer muy emprendedora que, estando casada con Francisco Inda Lasheras,



Año de establecimiento:
1932

Ubicación:
Ataulfo Argenta, 2

Teléfono:
942 22 42 33

Facebook:
LanovedadCaballero

Instagram:
lanovedadsantander

Web:
www.lanovedad.es

“Fundado en 1932 por Victoria Casuso Cieza, La Novedad ha sido un referente en el vestir de caballero, adaptándose a los cambios y conservando su esencia a lo largo de los años”

capitán de la marina mercante, y viendo que tenían que estar separados gran parte del tiempo, decidió abrir este comercio “La Novedad”, especializado en artículos de caballero. Cuando el negocio prosperó se incorporó a él su esposo, dejando de navegar.

Hija de comerciantes, sus padres José Casuso Campo y Encarnación Cieza Conde habían fundado en 1908 el comercio “La Conchita”, especializado aún hoy en textil para el hogar y ropa interior. Sus hermanos también abrieron comercios. José, “El rey de las medias”; Joaquín, “Quinito”; y Pedro continuó con “La Conchita”.

Francisco Inda Casuso al frente del negocio “La Novedad” ha sabido conservar el comercio fundado por sus padres, dando continuidad al negocio con sus hijos Francisco y Virginia.

Este comercio está posicionado como especialistas en el vestir de caballero con productos de calidad, dando el mejor servicio y atención personalizada a los clientes no solo de Santander o Cantabria, sino de todos los que nos visitan del resto de España o del extranjero. Y que siempre ha tenido en cuenta el acceso de personas con discapacidad al interior del comercio.

Comenzó dedicándose a la sastrería y camisería, haciendo todo a medida en sus talleres. Especializada también en sombrerería, géneros de punto y complementos de caballero. A medida que la industria textil fue creciendo en España se introdujo la confección (trajes, abrigos, pantalones, camisas, chaquetones...) con marcas de calidad (Pertegaz, Pierre Cardin, Pulligan, Mirto, Punto Blanco, Pioneer, ZD, Stetson, Kangol, Coronel Tapioca, Spagnolo...) que les asesoran en las últimas tendencias de la moda en sastrería, camisería y punto con los complementos más actuales (bufandas, paraguas, sombreros, gorras, cinturones, corbatas...).



Su propietario, Francisco Inda Casuso ha conseguido adaptar el negocio a las distintas etapas de su actividad, tanto prósperas como menos favorables. Y ante la gran competencia que hay hoy en día, tanto en la tienda física como en la venta on-line, ha sabido, a través de diversas estrategias, cuidar la cuota de mercado. Por ello y pese a los actuales tiempos, permanecen fieles a la calidad en todas sus prendas de vestir y complementos para seguir fidelizando a los clientes.



Nuestros clientes son parte fundamental de nuestros logros y éxitos y lógicamente han conseguido ser parte de nuestra gran familia. A todos ellos les hemos dado la máxima atención y calidad en nuestro comercio y ellos nos han correspondido con creces, ya sea por las veces que nos han venido a comprar o felicitar por nuestro trabajo.

El premio Santander Comercio Trayectoria, otorgado en su momento por el Ayuntamiento de Santander, queremos que sea un reconocimiento a la figura de nuestro padre, Don Francisco Inda Casuso, por todos los años dedicados de su vida al frente del negocio.



Aparte debemos hacer una mención especial a nuestra abuela Victoria Casuso Cieza, fundadora de “*La Novedad*”, que supo estar a la altura de las circunstancias en los momentos difíciles de Guerra y el incendio y seguir con ánimo e ilusión en los momentos de bonanza.

Queremos expresar nuestro profundo agradecimiento a nuestros padres por la importancia que otorgaron a nuestra formación. Nos brindaron siempre una total libertad de elección, lo que permitió que Francisco Inda se especializara en “*Administrativo y Técnico Laboral*” y Virginia en “*Ciencias Empresariales*”. ■





Calzados Villasante

Con tres generaciones dedicándose al calzado, tenemos sobrada experiencia para asesorarte y elegir lo mejor para ti. Más de 50 años y tres generaciones dedicándonos al calzado. Especialistas en alpargatas y zapatillas.

TESTIMONIO

La Historia de Calzados Villasante: Tres generaciones de tradición y evolución comercial

Mi nombre es Charo Fernández Villasante y pertenezco a la tercera generación de uno de los comercios más longevos de Santander.

La historia de Calzados Villasante comienza en los años 30, cuando mis abuelos, don Mariano Villasante y doña Dionisia Vivanco, volvieron de México y, de camino a su pueblo natal, Villasante, Burgos, se quedaron en Santander. Aquí crearon una familia y un negocio de ultramarinos en la Cuesta del



Año de establecimiento:
1935

Ubicación:
Burgos, 4

Teléfono:
942 23 29 43

Facebook:
calzadosvillasante

Instagram:
@calzadosvillasante

Web:
calzadosvillasante

“Lo que no cambia es el trato afectuoso que nuestros clientes nos dan, como una empresa familiar, de toda la vida, que han visto cómo la nueva generación ha nacido y crecido de cara al público”

Hospital, el cual se quemó en el asolador incendio de 1941.

En esos momentos, a los comerciantes que se quedaron en la calle se les ofrecieron unos barracones en la Alameda para ubicar sus negocios. Un tiempo después, mi familia adquirió el local en el que se sitúa actualmente, C/Burgos 4. Se abrió como tienda de ultramarinos y, posteriormente, se ofrecieron también zapatillas. Muchos clientes que ya entonces nos conocían me recuerdan cuando venían con sus padres o abuelos a comprar el bacalao o el aceite a granel. También coincidieron con la cartilla de racionamiento que tuvieron que usar tras la Guerra Civil. Por la tienda echaron una mano en algún que otro momento los hijos de los fundadores: Fernando, Carmen, Begoña y Mariano. Finalmente, fue mi madre, Begoña, quien se quedó trabajando en la tienda.



No sé en qué momento se centró únicamente en el calzado, pero en los años 70 ya no vendían alimentos y se dedicaban exclusivamente al calzado. Mi madre y mi padre, Buenaventura Fernández, pasaron muchas horas en la tienda, y tanto mi hermana Begoña como yo lo vivimos como nuestro hogar. Los ciudadanos nos han visto crecer detrás del mostrador.

Tras tres generaciones, el concepto de comercio ha cambiado mucho, tanto en la variedad de los productos como en la competencia y la situación socioeconómica de cada momento. Lo que no cambia es el trato afectuoso que nuestros clientes nos dan, como una empresa familiar de toda la vida, que han visto cómo la nueva generación ha nacido y crecido de cara al público. Y espero que siga por muchos años. ■





Calzados Benito

Desde 1938 con la misma filosofía: calzado de piel hecho en España a un precio asequible con la comodidad como primer criterio. Aconsejamos y ayudamos en todas sus peticiones y necesidades dentro de sus gustos y la moda del momento.



Año de establecimiento:
1938

Ubicación:
[Pincha aquí para acceder a la ubicación y teléfono de nuestras tiendas](#)

Facebook:
[calzadosbenito](#)

Instagram:
[@calzadosbenito](#)

Web:
[calzadosbenito.com](#)

TESTIMONIO

El legado de mi bisabuelo

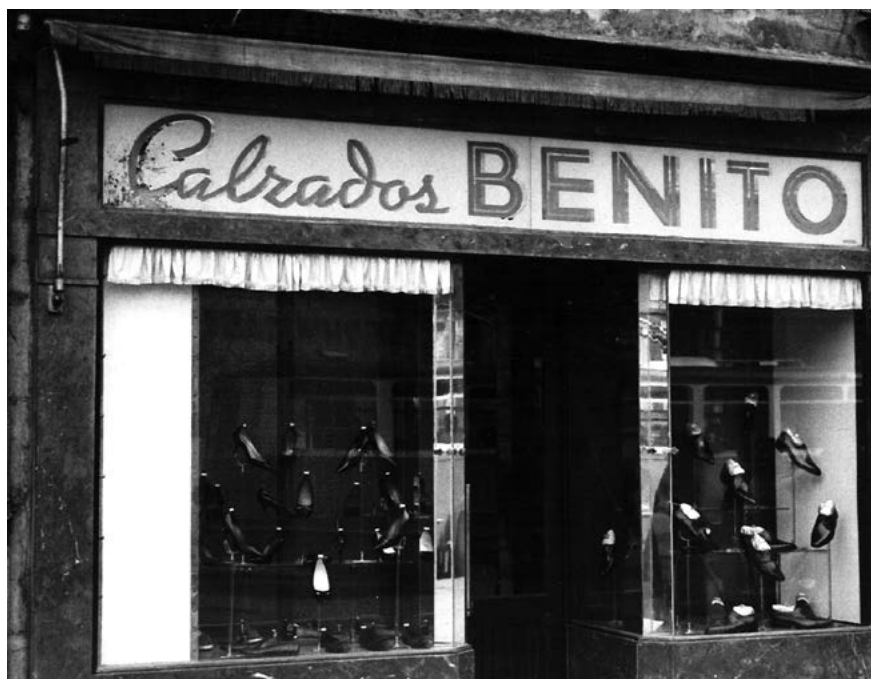
Esta es la historia de Calzados Benito contada por uno de los miembros más jóvenes de la familia, Ángel Benito Gutiérrez.

Al terminar la Guerra Civil en Santander (año 1938), mi bisabuelo, que hasta entonces había vivido de las rentas y, viendo los nuevos tiempos que venían, decide comenzar con un negocio de comercio en un local de su



propiedad en la calle San Francisco, 33 que se le había quedado vacío a causa de la Guerra. La situación del local era muy comercial, pero no sabía en qué especialidad iniciar su negocio.

Hizo lo que hoy en día se llamaría un estudio de mercado y comprobó que, en aquel momento, apenas había zapaterías y que tampoco abundaban los proveedores a los que se les pudiese comprar zapatos.



Primer local de Calzados Benito en la calle San Francisco, n°33, edificio SEPI. Año 1938

Él tenía el local apropiado y el dinero necesario para empezar un negocio, pero el gran problema era que no tenía conocimientos ni de zapatos ni de posibles proveedores. Ante esta circunstancia negativa, no tenía otro remedio que buscar la persona con conocimientos de ambas cosas, ya sea un socio o un empleado; en cualquier caso, alguien con los conocimientos que él no tenía.

Afortunadamente, le fue relativamente fácil encontrar un empleado suficientemente capacitado y pocos meses después, el 15 de



Imagen de la cola por liquidación por derribo del edificio del SEPI en el año 1963, que se localizaba en la actual Plaza del Ayuntamiento

“Mi bisabuelo, íntimo amigo de Ramón Areces, propietario de El Corte Inglés, había trabajado a las órdenes de mi tatarabuelo Julián Roiz en los almacenes del Encanto de la Habana”

septiembre 1938 inauguró su primera tienda. Poco tiempo después, el 15 de febrero de 1941, ocurrió el desastre del incendio de Santander. El edificio donde estaba situada la zapatería de mi bisabuelo no se quemó, pero todos los edificios próximos sufrieron las consecuencias del incendio. Aquel edificio fue finalmente expropiado por el Ayuntamiento de Santander en el año 1963 para realizar lo que hoy es la Plaza del Ayuntamiento.

Con anterioridad a esta expropiación, mi bisabuelo, muy hábil para los negocios, compró un local en la calle Juan de Herrera número dos, muy próximo al local que le iban a expropiar y, en el año 1958, abrió su segunda tienda.

En 1951, mi abuelo terminó los estudios de bachillerato y se fue a estudiar a Madrid Ingeniería Agrónoma, pero una circunstancia especial cambió su destino.

Mi bisabuelo, íntimo amigo de Ramón Areces, propietario de “El Corte Inglés”, había trabajado a las órdenes de mi tatarabuelo Julián Roiz en los almacenes del Encanto de La Habana.



Areces convenció a mi bisabuelo para que mi abuelo Ángel no estudiase ingeniería y se fuese a trabajar con él a “El Corte Inglés”. En aquellos años, era muy difícil que un hijo se opusiera a las indicaciones que le hiciesen sus padres que, al fin y al cabo, eran los que iban a pagar su carrera. Mi abuelo aceptó, de mejor o peor grado, su cambio de futuro.



Localización actual de Calzados Benito, c/ Juan de Herrera, nº 2 (Año 1985). D. Ángel Julián Benito Roiz fue el verdadero artífice del crecimiento de Calzados Benito

Ramón Areces le ofreció a mi abuelo quedarse trabajando en “El Corte Inglés”, pero mi bisabuelo no dio la conformidad y, por ello, mi abuelo volvió a Santander. Aquí compaginó su trabajo en la zapatería de mi bisabuelo con los estudios de contabilidad y de comercio, realizando estancias en Francia e Inglaterra para aprender francés e inglés.

Al poco tiempo, mi abuelo se incorporó plenamente formado para dedicarse de lleno al negocio de los zapatos.

Mi bisabuelo murió en el año 1963 y mi abuelo se hizo cargo de un negocio que ya dominaba perfectamente.

En 1966, mi abuelo inauguró la tercera tienda en la calle Calvo Sotelo de Santander.



A lo largo de los años hemos intentado sorprender a nuestros clientes con la originalidad de nuestros escaparates

Posteriormente, en el año 1970, comenzó su andadura en el negocio del zapato en Vitoria. En 1985 en Torrelavega. En 1990 en Burgos y en 1995 en Castro. En 2001 decidió jubilarse a los 71 años y ahora son mi padre, Ángel, y mi tía, María, quienes siguen con el negocio que mi bisabuelo creó en 1938. ■



Alimentación Diferente

Tienda Gourmet

Seguimos trabajando con la misma dedicación y pasión que siempre nos ha caracterizado, para seguir siendo un referente en el sector de la alimentación en Santander



Año de establecimiento:
1940

Alimentación Diferente

Ubicación:
Vargas, 55

Teléfono:
942 37 50 77

Alimentación Diferente
El Sardinero

Ubicación:
Joaquín Costa, 28

Teléfono:
942 28 17 82

Facebook:
alimentaciondiferente

Instagram:
@diferente.es

Web:
diferente.es

TESTIMONIO

Alimentación Diferente de Santander: una historia de tradición, innovación y excelencia

Alimentación Diferente es más que una tienda; somos un legado de tradición, innovación y calidad que ha perdurado a lo largo de tres generaciones. Como parte de la familia del Cerro, hemos dedicado nuestras vidas a ofrecer productos de la más alta calidad y un servicio excepcional a nuestros clientes. Nuestra historia comienza en 1940, con una pequeña tienda de ultramarinos fundada por mi abuelo, Lázaro del Cerro Portillo. Su visión y esfuerzo sentaron las bases de lo que hoy es un referente en el sector de la alimentación gourmet en Santander.





“Los mejores ibéricos de España”

Mi abuelo Lázaro fue un hombre adelantado a su tiempo. En una época en la que la oferta de productos alimentarios era limitada, él decidió abrir un pequeño almacén de ultramarinos. Con paciencia y dedicación, fue ganándose la confianza de los vecinos, ofreciendo productos frescos y de calidad, algo que siempre ha sido nuestro sello distintivo.

En la década de los sesenta, la segunda generación tomó las riendas del negocio. Mi padre, Juan del Cerro Amparán, tuvo la visión de transformar la tienda en uno de los primeros supermercados de la ciudad. Fue valiente e innovador, adoptando el concepto de autoservicio, una novedad en aquella época. Su capacidad para identificar las necesidades del público y su valentía para implementar cambios transformadores fueron clave para el éxito de nuestra empresa. La especialización alimentaria fue uno de sus grandes aciertos, lo que nos permitió encontrar un nicho de mercado y consolidarnos como líderes en el sector. Su lema, **“que poco cuesta lo bueno en Diferente”**, resuena en Cantabria y se ha convertido en nuestra guía a lo largo de los años.

En 1988, abrimos nuestra primera tienda en la calle Vargas de Santander. La acogida del público fue tan positiva que nos animó a expandirnos. Así, inauguramos una segunda tienda en El Sardinero. Desde entonces, hemos continuado creciendo y adaptándonos a los cambios del mercado, siempre con la misma dedicación a la calidad y al servicio al cliente.

Hoy, la tercera generación de la familia del Cerro, representada por mi hermana Virginia y por mí, Pilar, hemos tomado el relevo con la misma pasión y compromiso que nuestros predecesores. Actualmente, dirijo la tienda del Sardinero y gracias a mi formación como sumiller aportó mi conocimiento y amor por los vinos, lo que ha convertido a esta tienda

en un punto de referencia para los amantes del buen vino. Mi hermana Virginia, por su parte, pilota la tienda ubicada en la calle Vargas, donde continuamos ofreciendo una amplia selección de productos gourmet y delicatessen.



En Alimentación Diferente, nos enorgullece ser pioneros en la realización de catas maridaje en nuestro propio establecimiento. Estas catas están diseñadas como una experiencia única para el consumidor final, permitiéndoles descubrir nuevas combinaciones de sabores y aprender sobre la mejor manera de disfrutar nuestros productos. Este enfoque ha sido muy bien recibido por nuestros clientes, quienes valoran la oportunidad de vivir una experiencia gastronómica completa.

Además, fuimos los primeros en toda Cantabria en tener una cava de queso en nuestras instalaciones, lo que nos permite ofrecer una selección inigualable de quesos maduros y frescos de la mejor calidad. La incorporación de maduradores de carne ha sido otro paso hacia la excelencia alimentaria. Estos maduradores nos permiten ofrecer carnes con una maduración



óptima, destacando por su sabor y textura excepcionales. Nos hemos especializado en productos ibéricos, ofreciendo a nuestros clientes una selección de los mejores jamones de España, asegurando que cada pieza sea una muestra de calidad y tradición.

“Ofrecemos una plataforma de venta online (www.diferente.es) que permite a nuestros clientes, tanto del ámbito nacional como europeo, acceder a los productos de Cantabria, en los que también estamos especializados”

Además de nuestras tiendas físicas, hemos evolucionado para adaptarnos a las nuevas tendencias de consumo, garantizando la misma calidad y servicio. También hemos diversificado nuestra oferta con la venta de cestas navideñas y otros productos personalizados, ideales para regalar en cualquier ocasión especial. Además, en nuestras tiendas preparamos una variedad de comida para llevar, cocinada con esmero, que es perfecta para aquellos que buscan calidad y sabor en sus comidas diarias. **Para ocasiones especiales, como la Navidad, ofrecemos cenas completas elaboradas en nuestras instalaciones, asegurando una experiencia culinaria excepcional para nuestros clientes.**

Nos esforzamos por estar a la vanguardia, incorporando nuevos productos y servicios que satisfagan las demandas de nuestros clientes. Desde especialidades



Imagen de Alimentación Diferente en la década de los 80



internacionales hasta productos gourmet exclusivos, en Alimentación Diferente nos aseguramos de que cada cliente encuentre lo que busca y más.

“La innovación siempre ha sido una parte fundamental de nuestra filosofía”

Nuestro equipo está formado por profesionales apasionados que comparten nuestros valores y se esfuerzan por ofrecer una experiencia de compra inigualable. Creemos que cada cliente merece lo mejor, y trabajamos para asegurarnos de que cada visita a nuestras tiendas sea única.

En **Alimentación Diferente**, nuestro legado es la prueba de que la combinación de tradición e innovación puede dar lugar a un negocio exitoso y duradero. Estamos orgullosos de nuestra historia y de la confianza que nuestros clientes han depositado en nosotros a lo largo de los años.

Nuestra historia de tres generaciones es un testimonio de perseverancia y éxito, y estamos ilusionados por lo que el futuro nos depara. *“Gracias por ser parte de nuestra historia y permitirnos ser parte de vuestras vidas”*. ■





Toldos Antolín

Empresa con más de 80 años de experiencia en la venta, reparación, colocación y alquiler de todo tipo de toldos, estores, cortinas, lonas, sombrillas

TESTIMONIO

Desde 1940 fabricando sombras

Para conocer el origen de los toldos debemos retroceder en el tiempo. Ya los hombres primitivos se dieron cuenta de que con dos palos y una piel de animal se podían proteger del sol, además ciertas pieles eran impermeables a la lluvia. En esos tiempos buscaban lo que a día de hoy siguen buscando los clientes en el servicio de los toldos.

Todas las civilizaciones posteriores, como la egipcia, usaban telas para protegerse. En tiempos romanos, la ingeniería de los toldos empezó a desarrollarse y evolucionar, cambiando los tejidos por fibras de cáñamo y así se cubrían de la lluvia y del sol.



Año de establecimiento:
1940

Ubicación:
Primer de Mayo, 10

Teléfono:
942 21 11 54

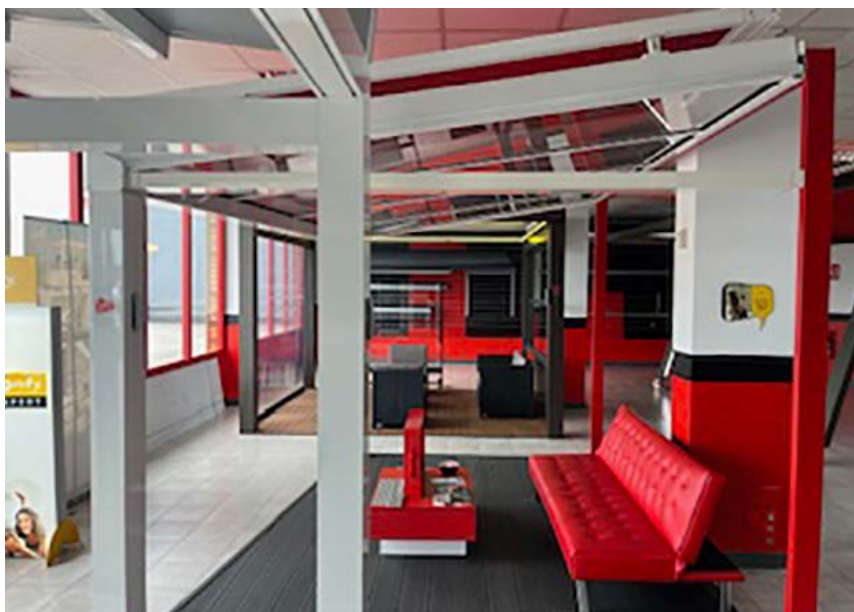
Facebook:
toldosantolin

Web:
toldosantolin.es



Un gran ejemplo que podemos destacar es el velario (velarium) del Coliseo en Roma, que era soportado por postes de madera sobre estructuras de piedra. Además, tenían incorporado un sistema de cuerdas con el que podían desplegar y plegar la tela, como las pérgolas palilleras actuales.

Con el tiempo los tejidos se fueron sustituyendo y se empezó a usar lino, que era más ligero que las fibras de cáñamo.



Realmente el inventor del toldo moderno, tal como lo conocemos, fue Antoine Fabré, que además creó un catálogo de toldos.

Investigando, podemos conocer que a España llegó sobre 1936, no se sabe la fecha exacta, pero lo que sí se sabe es que los toldos fueron traídos al país por una empresa catalana que se unió a otra empresa de hilos de algodón creando catálogos de toldo similares a los franceses, que eran los pioneros.

En 1940 se fundó Toldos Antolín, se puede decir que fue la primera empresa de toldos en Santander y tiene una gran trayectoria hasta el hoy en día.





“Ya los hombres primitivos se dieron cuenta de que con dos palos y una piel de animal se podían proteger del sol, además ciertas pieles eran impermeables a la lluvia”

Empezó fabricando los toldos con los brazos en hierro, a día de hoy se utiliza el aluminio de extrusión y la tornillería en acero inoxidable para evitar el óxido y con sistemas articulados, con varios tipos de accesorios.

Empezamos instalando toldos, lonas para barcos y para cerramientos de camiones hasta ir evolucionando.

Actualmente, hemos diversificado nuestros servicios, ya que el cliente no solo se conforma con la instalación de un toldo para el sol, sino que desea disfrutar del aire libre en cualquier clima. Por ello, ha habido un notable aumento en la instalación de pérgolas, especialmente de pérgolas bioclimáticas, las cuales se ajustan automáticamente a la cantidad de luz y ventilación, creando un ambiente tan confortable como los techos de cristal. Además, se ha observado un incremento significativo en la demanda de techos de cristal, que pueden instalarse sobre estructuras con inclinación o sobre estructuras de pérgola bioclimática con techo de cristal. Estos productos son ideales para la climatología de Cantabria, ya que permiten disfrutar de la luz en cualquier situación climatológica.

Además de los toldos articulados sin cofre o con cofre, pérgolas palilleras (llevan un sistema de poleas para plegar y desplegar la lona) actualmente disponemos de otros productos como sombrillas, toldos retráctiles, mosquiteras enrollables y plisadas, stores, cortinas verticales, velas....

Toldos Antolín, es una empresa familiar, que asesora y aconseja a los clientes de forma sincera, ofreciendo el producto que se ajusta a las necesidades de cada cliente, ya que para nosotros no hay dos clientes iguales. Siempre presupuestamos las opciones que sean más acordes a las características del producto que desea el cliente, pudiendo elegir desde el producto más económico al más complejo. ■



Calzados Oruña

Calidad y Confort

TESTIMONIO

Una historia de superación y exclusividad en el mundo del calzado



Año de establecimiento:
1942

Ubicación:
Lealtad, 12

Teléfono:
942 22 85 91

Facebook:
calzadosoruna

Instagram:
@calzadosoruna

Web:
oruña.com

En 1942 Ambrosio Oruña Fuente decidió emprender una nueva aventura dejando su puesto en el prestigioso comercio MAFOR de su primo Manuel Fernández-Oruña, donde era uno de los encargados.

Esto ocurrió en medio de una coyuntura muy adversa, después de una Guerra Civil y una Segunda Guerra Mundial en proceso de escalada. Además, a nivel local, en el contexto de un incendio que, en 1941, devastó la ciudad y le dejó sin vivienda.

Justo en ese marco de calamidades, procede a inaugurar un comercio que, para no hacer la



competencia a su primo, decidió que fuese de calzado, en lo que no tenía experiencia previa.

Su primera ubicación fue en la calle Marcelino Sanz de Sautuola (conocida como la calle del Martillo), donde estuvo unos 2 años hasta que en 1944 se trasladó al número 7 de la calle Lealtad, una ubicación superior, comercialmente hablando, y un local más grande.

Siempre destacó por ofrecer un calzado de lujo, artesano y exclusivo con las mejores marcas disponibles entonces.



A principios de los años 50, se incorpora al negocio su hijo, Juan Antonio Oruña Barros, continuando la línea marcada en busca de la exclusividad del calzado ofrecido.

Con el paso de los años, el local de Lealtad nº7 se quedó pequeño y, en 1966, se adquirió un nuevo local en el nº 12 de la misma calle, donde se decidió ubicar la sección de Hombre. En la primitiva localización de Lealtad nº7 permanece la sección de mujer.

Se inaugura un 9 de abril de 1966, Sábado Santo. Esta decisión, separar las ofertas de hombre y mujer, permitió aumentar la oferta, variedad y exclusividad de modelos.

En 1986 se incorpora al negocio una de sus nietas Raquel Oruña Torón, en la sección de mujer.



Desde 1980 su nieto, Juan Oruña Torón, baja por la tienda de hombre los sábados por la mañana para ir iniciándose en el funcionamiento de la tienda y la atención al público; a partir de ese año, en vacaciones de Navidad, también baja a ayudar media jornada para ir completando su formación en la atención al público. Al año siguiente comienza a ayudar todos los años en las rebajas de enero.

En 1987 se incorpora totalmente al negocio Juan Oruña Torón en la sección de hombre.

En 1989 se amplía la zona de atención al público en la sección de hombre con una zona de exposición permanente de todos los modelos de calzado disponibles en la tienda.

En 1998 se incorpora también la otra hija de Juan Antonio Oruña, Inés Oruña Torón, a la sección de mujer.

En 1999 se cambian actualizando el hall de entrada de la sección de hombre en Lealtad nº12 y las vitrinas de los escaparates.

En 2013 se incorpora la tienda a webs de comercios digitales de la ciudad.

En diciembre de 2014 se traslada la sección de mujer desde la calle Lealtad nº7, su ubicación desde 1944, a la calle Rualasal nº1.





“En medio de adversidades como la Guerra Civil, Ambrosio Oruña Fuente fundó en 1942 una tienda de calzado de lujo, sin experiencia previa, que con los años se convirtió en un referente de calidad y confort”

En 2014 se inaugura la página web calzadosoruña.com.

En 2017 Oruña se incorpora a las principales redes sociales.

En 2018 se cambia la imagen exterior de la sección de hombre, actualizándola con un toque de más modernidad, pero conservando su imagen tradicional.

En 2018 se amplía nuevamente la exposición permanente incorporando un “corner” conectado directamente con la fábrica del proveedor Callaghan, ofreciendo a un selecto grupo de distribuidores un catálogo más amplio y exclusivo que el ofertado en la propia web del fabricante.

En 2019 Oruña participa en el juego de Santander un juego de mesa para toda la familia, un recorrido por la ciudad, sus principales lugares y comercios.

En 2020, se abre, durante el confinamiento sufrido, un apartado de compra online en la web oruña.com, con una selección de artículos disponibles en la tienda física para la venta online.

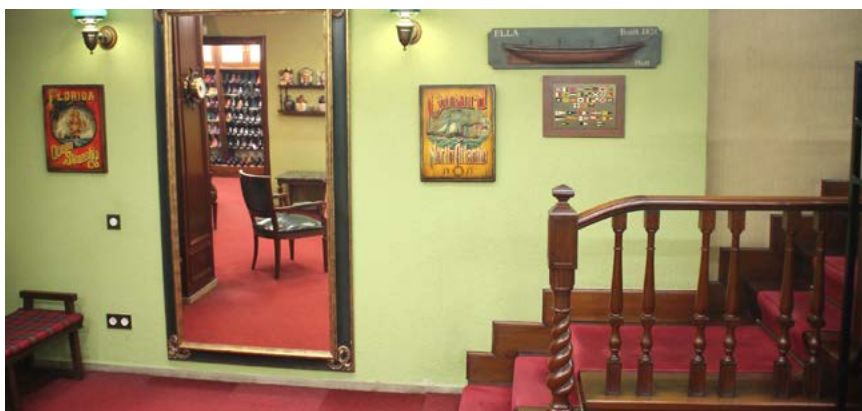


Hoy en día seguimos avanzando en nuevos retos para mejorar el servicio al cliente y ofrecer una mejor y más exclusiva variedad de calzado.

En Oruña hemos sido fieles siempre a nuestro lema Calidad y Confort, buscando entre la oferta del mercado las marcas de calzado que cumplieran con estos criterios.

Nuestro departamento de pruebas analiza todos los zapatos de cada muestrario, probando las muestras y desechando aquellas que no ofrecen el confort suficiente para el pie.

También ofrecemos un amplio abanico de tallas para hombre desde el número 36 al 52, y un amplio modelaje de calzado con hormas de ancho especial y extra ancho especial para todo tipo de pie.



Estamos en constante colaboración con proveedores para mejorar las hormas de los zapatos y las calidades ofrecidas, sugiriendo cambios en la fabricación de prototipos de los zapatos presentados por el fabricante, un proceso que conlleva diferentes pruebas de diseño y calidad hasta lograr el resultado óptimo para ofrecer a los clientes.

A lo largo de los años Oruña ha ido ampliando la oferta de calzado con novedades de última generación.





Casilla de Oruña del Juego de Santander

Algunas ofertas destacadas

Calzado de recuperación, este es un calzado diseñado especialmente para recuperar pies con lesiones, y para después de duras exigencias para los pies como maratones.

Calzado aprobado por podólogos, en concreto por la asociación americana de podología, para una mejor salud del pie, con calzado aprobado para diabéticos.

Disponemos de calzado de alta tecnología para cuidar lesiones del pie como fascitis plantar, espolón del talón, hallux valgus, metatarsalgia, sobrecarga en el tendón de Aquiles, también recomendable para los pies planos y para dolencias de espalda que este calzado especial logra mitigar en gran medida.

Calzado para el tiempo libre que ha superado las pruebas más duras como ultra maratones de 100 millas.

Ofrecemos calzado de vestir tan cómodo que varios corredores han superado con esos zapatos distintas maratones.



Como siempre, disponemos de calzado con las mejores y más exclusivas pieles en el mundo del calzado, pieles para cada uso diferente, pieles vegetales, con el sello ecológico, los mejores fabricantes de pisos tanto de cuero como de goma, pisos antideslizantes, antiestáticos, con cámaras de aire, con diferentes densidades de goma, etc.

Ofrecemos calzado a prueba de agua y nieve con diferentes membranas de primer orden para mantener el pie fresco y seco.

Abarcamos un amplio abanico de calzado, para ceremonia, vestir diario, sport, deportivo, botines, botas, zapatos de cordones, mocasines, zapatillas de casa, zapatos para trabajar cómodamente en interiores.

Algunas marcas destacadas nacionales e internacionales que hemos ofrecido a lo largo de estos años, muchas en exclusiva en nuestro establecimiento, son:

Georges, George`s coll, Lottusse, Yanko, Pepe Albadalejo, Barrats, Gomila Meliá, Jose Ramon Pons, Juanico, Timoner, Rexach, Belart, Lincoln Park U.S.A, Mezlan, Magnanni, Martinelli, Apache, Castellanos LG, El Caballo, Callaghan, Rossetti, Martegani, Alexander, Garvin, Sebago, Allen Edmons, American, Dexter, Bass, Ansewn, JL Coombs, Florsheim, Sperry, Woodlore, U.S Polo, Caterpillar, Hush puppies, Propet, Telic, Lotus, Cheney, Church`s, Sanders, Chester Jefferies, F&A hill, Fox, Linney headwear, Kickers, Bally suiza, Salamander, Romika, Camel, Fretz, Rohde, Marc, G Comfort, Joya, Timberland, Rockport, Ecco, Clarks, Stonefly, Igi&co. ■





Trofeos Sport Joyería Peña

Trofeos, medallas, placas, regalos
Joyería, relojería, platería



Año de establecimiento:
1944

Trofeos Sport

Ubicación:
Luis Hoyos Sainz, 4

Teléfono:
942 36 46 18

Facebook:
trofeos.sport

Instagram:
@trofeos sport

Web:
trofeos sport.es

Joyería Peña

Ubicación:
Calle Isabel II, 1

Teléfono:
942 22 03 41

TESTIMONIO

La historia de Millán y familia entre relojes, joyas y trofeos

Les voy a contar la historia de uno de los comercios más antiguos de Santander, vivida en primera persona...

Corría el año 1911 cuando en el pueblo de Corrobárceno, que se encuentra junto al pueblo de Puente Viesgo, sucedió el feliz acontecimiento de nacer MI PADRE MILLÁN, el protagonista para mí de este relato, que junto a sus siete hermanos y “dirigidos” por sus padres Ventura Peña y Petra Gutiérrez, formaron la familia PEÑA GUTIÉRREZ.

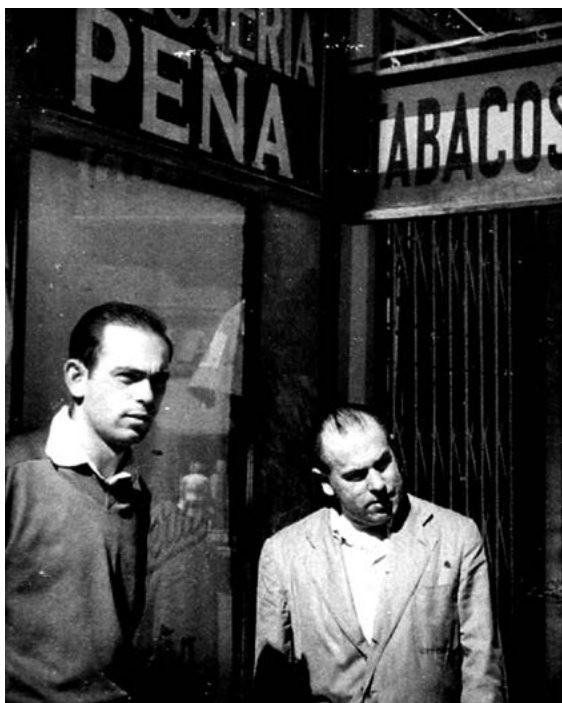
Posteriormente al fallecimiento de mi abuelo, Ventura, mi abuela Petra decide trasladarse con sus ocho hijos a Santander, encontrando





en la calle Vargas, nº 37, un piso donde acomodarse ella con sus hijos. Posiblemente, la proximidad de su casa con el colegio de los Agustinos, fue la causa de que Millán entrase a estudiar en el mismo.

Como era costumbre en aquellos tiempos, el dueño de una importante relojería de Santander, se dirigió al colegio Agustinos, ya que necesitaba para su comercio un joven para hacer recados y de paso ir aprendiendo el oficio de relojero. De esta forma, y gracias a los buenos informes que se aportaron desde el colegio donde estudiaba Millán, se incorporó a trabajar en la RELOJERÍA ALEMANA, propiedad del súbdito alemán D. Emilio Eichberg y de su sobrino alemán, D. Máximo. Esto ocurrió en el año 1925.



Después de unos años trabajando Millán en la relojería, debido al buen nivel profesional adquirido, D. Máximo le ofreció ir los domingos a dar cuerda a todos los relojes de las estaciones del Ferrocarril del Cantábrico, labor que, según orden de la Compañía del F.C., solo podía llevar a cabo un profesional. Dicho ofrecimiento fue aceptado por Millán.



Llegado el año 1944, el solar y el edificio donde estaba ubicada la Relojería Alemana, fue vendido para construir un nuevo edificio, con lo que esta circunstancia obligó a los dueños de la relojería a despedir a todos sus empleados. Encontrándose Millán sin un trabajo, decidió montar un taller de relojería cara al público, así se estableció en la calle Burgos, nº24 de Santander, denominándolo RELOJERÍA PEÑA, siendo aquí donde empezó su recorrido profesional y comercial independiente. Este hecho coincidió con mi nacimiento, MIGUEL ÁNGEL PEÑA PIÑUELO en 1945, siendo su primer hijo, José Antonio, diez años mayor que yo.

En este taller fue donde mi hermano José Antonio empezó a aprender el oficio de relojero y así seguir los pasos de nuestro padre. Posteriormente, pasó a completar su aprendizaje en la Relojería Suiza, lejos de la benevolencia de mi padre. Llegados al año 1958, José Antonio, más decidido a las





aventuras comerciales, convenció a nuestro padre para lanzarse a montar una tienda de relojería y empezar con algo de joyería, lo cual se llevó a efecto en un local sito en la Calle Isabel II n°1 con el nombre de JOYERÍA RELOJERÍA PEÑA.

Yo me incorporé al negocio familiar de JOYERÍA RELOJERÍA PEÑA en el año 1965, compartiendo la actividad comercial con José Antonio. Él era relojero y yo me ocupaba de la faceta de joyero, después de haber aprendido el oficio con el joyero Antonio Menchaca.

En el año 1976, Millán considera importante seguir ampliando el negocio y crear otro comercio de relojería, el cual sería gestionado en solitario por José Antonio, con el nombre de RELOJERÍA JOYERÍA JOSÉ ANTONIO PEÑA y quedando la JOYERÍA PEÑA gestionada por mí y el incondicional apoyo de mi padre.

Pasados unos años, decido crear otro negocio más en un nuevo campo, el mundo del trofeo. Así se funda en 1982 TROFEOS PEÑA, situado en un pequeño local de las Galerías de la Travesía del Cubo, lo cual hacía cómoda la actividad por la proximidad con la joyería a menos de 50 metros.

“Gracias al apoyo de mis padres y mi familia, saqué las fuerzas de no sé dónde para seguir adelante”

Esta historia de crecimiento empresarial pudo haber cambiado la noche de 17 diciembre de 1983, cuando a altas horas de la noche recibo una llamada de la Policía Nacional para notificarme que se había perpetrado un robo en la JOYERIA PEÑA. Los ladrones habían desvalijado la tienda en unas fechas próximas a la Navidad, por lo que los muestrarios y escaparates rebosaban de artículos de alto valor. Aquel duro golpe me dejó al borde de la quiebra, ya que por aquellos tiempos no tenía las joyas aseguradas y no se pudo recuperar nada del robo. A pesar de plantearme cerrar los negocios dada la situación, gracias al apoyo moral de mis padres y mi familia, saqué las fuerzas de no sé dónde para seguir adelante. Gracias a la ayuda de algunos proveedores y



la lucha diaria, conseguí reflotar de nuevo la Joyería.

Ya fue en 1987, cuando apostando por la aventura que había comenzado 4 años atrás de los trofeos y ya con algo más de experiencia en ese sector, que empezó siendo desconocido por mí, decidí trasladarme a un local más visible y accesible para el público en la misma Travesía del Cubo. Un local más grande, el cual se pasó a llamar TROFEOS SPORT.

De esta manera, MILLÁN PEÑA, primer fundador de esta saga, llegó a tener en su “órbita” empresarial:

RELOJERÍA PEÑA en la calle Burgos JOYERÍA PEÑA en la calle Isabel II

RELOJERÍA JOSÉ ANTONIO PEÑA en la calle Rualasal

TROFEOS SPORT en la Travesía del Cubo (hoy Calle Luis Hoyos Sainz)

En el año 2000, Millán Peña Gutiérrez falleció a los 88 años, dejando ya tres negocios consolidados con el paso del tiempo por sus dos hijos y sus nietos, habiéndonos enseñado a lo largo de los años lo que es profesionalidad, seriedad y honradez entre otros muchos valores.

“A lo largo de los años, Millán Peña nos enseñó lo que es profesionalidad, seriedad y honradez, valores que siguen guiando nuestro negocio”

Ese mismo año, el 1 de diciembre del 2000, nos trasladamos a un local bastante más grande que el anterior, siguiendo en la misma calle que vio nacer este negocio de los trofeos. Con casi 200 metros cuadrados ya teníamos las instalaciones necesarias para consolidar nuestro negocio. En este establecimiento incorporamos artículos para regalos de novios, aniversario de bodas y detalles para bebés y regalos de comunión.

Hoy día, seguimos siendo TROFEOS SPORT como nombre comercial, mis 2 hijos mayores: Elena Peña y Rodrigo Peña y yo, Miguel Ángel Peña, hemos creado la Sociedad de PEÑA TROFEOS Y REGALOS, S.L. en la calle Luis Hoyos Sainz, 4 (antigua Travesía del Cubo) y yo sigo al frente de la JOYERÍA PEÑA en su lugar inicial de la Calle Isabel II, nº1 de Santander.

Espero que en esta historia se haya podido apreciar lo duro que es mantenerse a veces en la lucha de un negocio, pues todo requiere de un esfuerzo y sacrificio. ■





Carnicería, Charcutería del Castillo

Mercado de Puerto Chico

TESTIMONIO

De un “chispazo” a más de medio siglo de tradición carnicera familiar



Año de establecimiento:
1950

Ubicación:
Mercado de Puerto Chico-
Puestos 30-31

Teléfono
942 31 42 22

Todo empezó a principios de los años 50, dos jóvenes santanderinos trabajaban en el Mercado del Este de Santander. Uno en el negocio familiar y ella como empleada en una carnicería, uno enfrente del otro, allí

se conocieron y saltó la chispa. Después de dos años decidieron embarcarse juntos en la aventura de montar su propio negocio y, si les iba bien, casarse. Y les fue bien, se casaron y estuvieron codo con codo trabajando en el negocio durante muchos años. La carnicería se llamaba “*Despacho de carnes José Luis del Castillo*”.



José Luis padre y José Luis hijo en el Mercado del Este

Luego vinieron los hijos, José Luis y Manuel Ángel que crecieron entre el colegio y el mercado y, cuando fueron mayores, poco a poco fueron introduciéndose en el negocio, hasta que a José Luis padre le dio un infarto y tuvieron que ponerse al frente junto a un empleado que llevaba años ya en el mismo negocio, llamado Fidel.

En el año 1983, el ayuntamiento decidió cerrar el Mercado del Este como tal y unos comerciantes se fueron al Mercado de México y otros al Mercado de Puertochico ambos mercados nuevos, dejando atrás el muy deteriorado Mercado del Este.





José Luis y Manuel Ángel en el Mercado de Puerto Chico

José Luis y Manuel Ángel decidieron ir al Mercado de Puertochico y crear juntos su nueva Carnicería “Carnicería del Castillo”, ya que a la clientela mayoritariamente le quedaba más cerca, y en este mercado ejercieron su profesión hasta el año 2000, cuando decidieron separarse. Manuel Ángel siguió con el negocio en dicho mercado y allí sigue con su mujer, Mila, en la carnicería esperando con ilusión seguir ejerciendo en el mercado de Puertochico que está a punto de estrenarse en el 2024. ■





Paragüería Niágara

Nos dedicamos principalmente a la venta de paraguas de todo tipo. Diferentes precios y calidades, desde la fabricación nacional, austriaca e italiana hasta paraguas más asequibles. Para hombre, señora y, por supuesto, para los niños. Contamos también con un taller para la reparación de paraguas estropeados como un servicio a nuestros clientes.

Otro producto que trabajamos es el abanico, producto 100% español, fabricados y pintados a mano con maderas de gran calidad, en Valencia.

Las sombrillas son otro mercado que manejamos, tanto la sombrilla para ir a la playa, como la sombrilla para pasar.



Año de establecimiento:
1954

Ubicación:
Cervantes

Teléfono:
942 23 50 78

Facebook:
Paragüería-Niágara

Instagram:
paraguerianiagara



Por último, los bastones en madera o en metal, en plata o en resinas, rígidos o plegables o simplemente bastones para coleccionistas.

TESTIMONIO

Protegiéndote de la lluvia desde 1954

En 1954 se funda como fábrica de paraguas Niágara, dividiendo unos viejos almacenes en tres locales comerciales más pequeños siendo el esquinero la citada paragüería.

El primer dueño fue Ángel del Río Aja cuya esposa era muy conocida en la ciudad por haber sido matrona; todavía años después muchos de nuestros clientes recuerdan que Ana María había asistido a algún familiar cercano en el parto.

En 1983 Ángel del Río se jubila y traspasa el negocio a Víctor López Rivas, que había trabajado desde los 14 años en otra fábrica de paraguas situada en la calle Burgos, con lo que contaba con una amplia experiencia en el mundo del paraguas.

Durante estas décadas la fabricación es manual, se cosía todo a mano, pieza a pieza y paraguas a paraguas; incluso un simple botón. Aproximadamente media docena de personas trabajaban para la Niágara, y se vendía tanto al por mayor, por pueblos y ciudades de Cantabria, Asturias, Burgos o Palencia; como al por menor en ventas al cliente en tienda.

Como he dicho, todo era fabricado a mano aquí y muchas veces se debía improvisar sobre la marcha en cuanto a diseños o modelos de los paraguas.

Todo lo necesario para la fabricación se obtenía mayormente en España. El textil catalán era muy conocido por su calidad y

las varillas por la calidad del acero Vasco o Alemán.

Hasta principios de los 90 la mezcla equilibrada del negocio era trabajo duro, tener una clientela muy buena y fiel. Hoy en día continúan viniendo a comprar hijos y nietos de los clientes de mi padre, y por supuesto el factor más importante: la lluvia. Estamos hablando de un negocio que depende de la climatología y Santander una ciudad con bastante pluviosidad con lo que el triunvirato era perfecto.



Gracias al trabajo duro y al ahorro, finalmente Víctor se pudo hacer con la propiedad del negocio a principios de los años 90.

Esos años también son el inicio de las vicisitudes que afectan a la manera de producir y de vender.

La producción europea se va desplazando a China y la manufactura necesaria para fabricar a nivel local va desapareciendo poco a poco. Cambia el paradigma y la industria auxiliar del paraguas desaparece y se crean fuertes fabricantes de paraguas a nivel nacional y europeo, las casas de Alemania o





“Continuaremos ofreciendo un buen paraguas un día de lluvia o un abanico en un caluroso día de sur santanderino, en nuestra pequeña tienda de la calle Cervantes”

Milán y algunas en España; en Oñate, Gijón y Bilbao.

Producir a nivel local ya no es rentable y se abandona la producción. Se deja la venta al por mayor y se centra en la venta al por menor. Gracias a la fidelidad de nuestra clientela se consigue resistir, trayendo a nuestra tienda el mejor producto posible tanto en calidad como en precio.

El nuevo milenio también trajo más cambios. La bonanza económica de los primeros años benefició a todos, pero hubo que afrontar nuevos retos.

Las multitiendas, la llegada del euro, el despertar de la digitalización en el comercio, la crisis económica mundial, condenaron al cierre a muchas industrias, autónomos y comercios. Aun así, con esfuerzo y trabajo se resistió.

En 2019 Víctor se jubiló tras 50 años de duro trabajo y pasó el testigo a una nueva generación, la tercera.

Hoy en día sus dos hijos, Rafael y David López, continúan con el negocio. Una época marcada por el avance de internet y las redes sociales, la venta Online, una pandemia global que volvió a afectar gravemente a los autónomos y empresas y otra crisis global que se cierne otra vez sobre nosotros. Siempre trabajando por satisfacer a nuestros clientes y por adaptarnos a los nuevos tiempos.

Aun así y ante las adversas circunstancias, continuaremos ofreciendo un buen paraguas un día de lluvia o un abanico en un caluroso día de sur santanderino, en nuestra pequeña tienda de la calle Cervantes, prácticamente inalterada tal y como fue inaugurada en 1954. ■



Eduardo & Pilar Pescador Peluqueros

Cuidamos de ti con todos los sentidos



Año de establecimiento:
1956

Ubicación:

Paseo Pereda, 28
942 21 67 07

Instagram:

@eduardoypilarpescadorpereda28

C.C. Corte Inglés
942 35 25 75

Instagram

@eduardoypilarpescador

Facebook

eduardoypilarpescador

Web

eduardoypilarpescador.com

TESTIMONIO

El niño que se negó a perder

Nos gustaría contaros que la historia de nuestra empresa nació de un sueño, pero no sería verdad.

Nuestra historia es la historia de nuestro padre y fundador Eduardo Pescador Arce; es también la historia de nuestra querida ciudad, Santander.

Eduardo fue un niño de la posguerra y como otros tantos niños de su época, se negó a perder y años después se convirtió en uno de los protagonistas de la gran transformación del comercio especializado de la ciudad de Santander.



Pero comencemos desde el principio. Eduardo vino al mundo en el año 1936 dentro de la familia formada por Luis Pescador y María Arce. Fue el segundo de los tres hijos del matrimonio y el único hijo varón.



La familia Pescador era una familia grande, con muchos miembros, que pertenecían al gremio de barberos y por esta razón muchos de sus integrantes ejercieron y seguimos ejerciendo esta preciosa profesión.

Luis, su padre, era barbero y trabajaba en una barbería familiar, su madre, Luisa, era redera en el muelle de San Martín y como muchas mujeres de su época formó parte de las gentes del mar, de nuestro amado Mar Cantábrico.

Eduardo, como tantos niños de su época, tuvo una infancia feliz, llena de limitaciones por la situación que atravesaba el país y como tantos compañeros de su generación a la edad de 14 años se vio obligado a dejar de estudiar y comenzó a trabajar como aprendiz de barbero en el salón de un familiar.



“Con solo 17 años, Eduardo se convirtió en el sustento de su familia”

Desde el principio demostró una habilidad innata para la barbería, su pulso y manejo de la navaja y su dominio de la técnica de corte a peine y tijera es recordado por varias generaciones de clientes que aún visitan nuestros salones.

Eduardo nos decía: “Me hubiera gustado ser cirujano, pero no pude estudiar. Soy peluquero y me apasiona mejorar la imagen de las personas, ayudarles a ganar seguridad, a sentirse únicos, a creer en ellos mismos”.

Su padre fallece y Eduardo, con tan solo 17 años se convierte forzosamente en el sustento de su familia.

Años después conoció a nuestra madre, Maura Martín, “su chuli”, su compañera de batallas, su amor, su socia, la madre de sus cinco hijas y es fruto de esta relación cuando nace nuestra empresa.

Empezamos siendo muy pequeñitos en un diminuto local de la calle Peña Herbosa, local que nuestro padre compró más tarde y que aún hoy nosotras conservamos en su honor.



Eduardo Pescador

El local era muy pequeño, pero nuestro padre Eduardo era muy grande.

En aquellos años 60 era muy difícil salir de España, pero él se las agenció para poder viajar a París a participar en campeonatos de peluquería de donde se trajo varios premios, pero sobre todo su audacia y valentía le hizo adquirir una visión única sobre el negocio de la peluquería; una visión que aun a día de hoy está presente en nuestros salones.

Educación, conocimiento, dominio absoluto de la técnica, señorío en el trato y un compromiso inquebrantable para que nuestra empresa siempre traiga las últimas novedades e innovaciones del sector de la peluquería y la estética a la ciudad de Santander.



Mónica Pescador



Pilar Pescador

A mediados de los años 70, Eduardo se reinventa y escribe una página única en el comercio de nuestra ciudad, decide abrir en el emblemático Paseo de Pereda, un salón de peluquería mixta.

“Hoy vemos como algo normal que hombres y mujeres compartan un espacio común donde realizarse servicios de belleza, pero en aquellos años era algo impensable”

Hoy vemos como algo normal que hombres y mujeres compartan un espacio común donde realizarse servicios de belleza, pero en aquellos años era algo impensable.

Eduardo nos recordaba con orgullo que cuando introdujo la técnica de las mechas de plata obtuvo un gran éxito entre los clientes que le afianzó como el Salón más popular de la ciudad.

La incorporación de las hijas de Eduardo a la empresa nos llevó a expandirnos por diferentes puntos de la ciudad y a consolidarnos como una de las empresas de peluquería líderes a nivel de Cantabria y con un gran reconocimiento en el sector a nivel nacional. ■





Confecciones Labor



Año de establecimiento:
1957

Ubicación:
Daoiz y Velarde, 3

Teléfono:
942 22 79 36

Facebook:
ConfeccionesLaborSantander

Instagram:
@confeccioneslabor

Abrimos nuestras puertas en 1957 y desde entonces trabajamos duro para ofrecer la mejor calidad textil y un trato excelente a nuestros clientes.

Tenemos una gran variedad de productos: babis de colegio (infantiles y para adultos), textil del hogar como toallas, manteles y delantales; ropa laboral para muchísimos sectores; como hostelería, clínicas, carnicerías, panaderías, comercios, talleres...

Y por supuesto: telas por metros. Lo mejor de todo es que hacemos confección a medida, así que puedes elegir si te llevas la tela o si te confeccionamos nosotras lo que necesites: manteles, delantales, babis, batas...



TESTIMONIO

La historia de una tienda familiar que une tradición y modernidad

Me llamo Begoña Odriozola, y soy la nieta pequeña de Antonio Odriozola y de Rita Romillo.

“Conservar el alma de la tienda es una de mis prioridades. Pero también es verdad que tenemos que ir al ritmo de los tiempos”

Mi abuelo fundó Confecciones Labor allá por el año 1957. Estaba en la calle Rualasal, donde transcurrió su actividad hasta el año 2019, momento en el que nos mudamos a Daoiz y Velarde, número 3, donde podéis encontrarnos actualmente. Desde entonces, ha cambiado mucho y muy poco al mismo tiempo. Seguimos confeccionando ropa laboral y de hogar, tenemos un gran surtido de telas y productos de excelente calidad y cuidamos cada tradición de este negocio como un tesoro. Conservar el alma de la tienda es una de mis prioridades. Pero también es verdad que tenemos que ir al ritmo de los tiempos, y estamos dispuestos a asumir los retos que se nos presentan como la digitalización o la venta online.



Antonio Odriozola fundó Confecciones Labor en 1957.
En la imagen junto a su esposa, Rita Romillo





“La tienda”. Así hemos llamado en casa siempre a Confecciones Labor. Os he traído una foto de la antigua fachada, que seguro que muchos recordaréis, en la que sale mi abuelo en la puerta (en el capítulo de fotografías antiguas del libro).

En el momento de tomar esa foto ya estaba jubilado, pero no había nada que le gustara más que ir a la tienda, sentarse tranquilamente y charlar con los clientes. Aún hoy, muchos de ellos le recuerdan o nos preguntan por él.

“Me saca una sonrisa recordarlo, porque me resulta muy tierno y admirable el orgullo con el que mi abuelo defendía nuestra familia”

Nos hace mucha ilusión ver que sigue vivo en los recuerdos de muchas personas de Santander. Y es que a mi abuelo le encantaba contar historias y compartir sus recuerdos. De hecho, fueron varias sus apariciones en “El Diario Montañés”, hablando del incendio, de la guerra... Algunas de sus historias tenían tantas fechas y detalles que podrían haber sido todo un documental. Otras, por el contrario, podríamos decir que estaban más o menos basadas en hechos reales... Tenía un árbol genealógico de la familia Odriozola muy extenso, llegaba cientos de años atrás. Cuando era pequeña, me contaba historias de la gente que salía ahí. Como la de aquel Odriozola, médico de profesión, que acompañó a Colón en el viaje a América. Me saca una sonrisa recordarlo, porque me resulta muy tierno y admirable el orgullo con el que mi abuelo defendía nuestra familia. Y encima nunca he llegado a cotejar esa historia, ¡en una de esas es cierto!

Si, como yo, sois de esos que tienen nostalgia de oírle narrar, no tenéis más que ir a visitar el refugio antiaéreo de la Plaza del Príncipe, ya que él es una de las personas que entrevistaron para documentar la actividad del refugio. Allí podemos oír su historia y ver cómo nos la cuenta, precisamente, en la planta de arriba del antiguo Confecciones Labor en Rualasal.



Acto de entrega del “Premio a la Trayectoria”
concedido a Confecciones Labor en 2013 por el
Ayuntamiento de Santander

**“La primera
semana
acabaron
cerrando antes
de tiempo
porque lo habían
vendido todo...”**

La cosa es que Confecciones Labor, comienza su andadura en 1957. Eran otros tiempos. La primera semana acabaron cerrando antes de tiempo porque lo habían vendido todo... Me entra la risa sólo de pensar que eso pudiera pasar hoy. Mi abuelo nos contó esa anécdota en la ceremonia de entrega de premios del Comercio de Santander, en el año 2013, cuando se le concedió el premio Trayectoria del Comercio. Y podéis creerme si os digo que no fui la única en reír.

La antigua Confecciones Labor, en Rualasal, era un local enorme, muy largo y de dos plantas. Al entrar a la derecha estaban los mostradores, los mismos que tenemos hoy, y estanterías altísimas llenas de productos. Al fondo, la mesa de corte y no sé cuántos cientos de babis de colores. También había muchísimos paños de cocina, batas de casa, bolsas de pinzas, bolsas de pan, delantales... Recuerdo que había muchísimo, pero muchísimo, de todo. Mi abuelo compraba auténticamente al por mayor (por eso de que eran otros tiempos). De hecho, aún hoy tenemos tantísimas cintas de números bordados para coser la talla en las prendas que creo que no voy a tener que comprar más hasta dentro de diez años por lo menos.

Siempre fue, para nosotros, la tienda del abuelo. Porque era quién más cosas contaba, el que salía en los medios, el que le encantaba conocer a todo el mundo, el que



“No quería reconocimiento, ni llamar la atención, pero en los momentos de más trabajo ahí estaba ella doblando babis u organizando el inventario”

se empeñaba en pasar allí un rato todos los días enfrentándose a cualquier clima... La cara visible del negocio. Pero cuando empecé a trabajar en la tienda y a enredar entre tantos recuerdos, encontré muchísimas cosas escritas de puño y letra de mi abuela. Y es que resulta que ella no decía nada, pero las cuentas eran suyas. No quería reconocimiento, ni llamar la atención, pero en los momentos de más trabajo ahí estaba ella doblando babis u organizando el inventario.

El inventario de la tienda siempre ha sido un trabajo ingente. Hay tal surtido de artículos que el día que vaya a arrancar nuestro *ecommerce* no sé cómo vamos a organizarlos. Hoy es un lío hacerlo, pero en época de mis abuelos era cien veces peor. Se dedicaba el mes de diciembre a listar y contar todo lo que hubiera en la tienda, apuntando en los cartones de las camisas las referencias y cantidades. Mi abuela era muy organizada, no se le escapaba una y tenía otra cualidad que todavía nos tiene hablando solos: era tan discreta que nunca se quejaba. No había forma de saber si le dolía algo o si necesitaba alguna cosa. Fue haciendo un inventario, un 27 de diciembre, que empezó a insistir



a las dependientas de la tienda en que se marcharan a casa ya, que iban a perder el autobús. Y ellas le decían “*pero si todavía no es la hora, doña Rita*”. Tanto insistió que se marcharon, un tanto sorprendidas.

Mis abuelos cerraron la tienda, y se fueron directos al hospital. Horas más tarde, nació mi tía. Al día siguiente pasó mi abuelo por la tienda a contarle, y claro, 28 de diciembre, ¡todas pensaron que era broma! No se podían creer que no hubiera avisado de que estaba de parto hasta que terminó el inventario.

Hablando de semejante fortaleza femenina, tengo que mencionar también a mi otra abuela, Amada Gutiérrez. Todo el mundo la llamaba Amadina. Ella también fue comerciante de Santander, aunque su negocio no nos ha llegado hasta hoy. ¿Os acordáis de la Perfumería Borja, en la calle Santa Clara? Aquí os dejo una foto, para refrescaros la memoria.



Mi abuela Amadina, conocida entre sus nietos como “*la abuelita*”, montó esta perfumería después de quedar viuda, muy joven, con cinco hijos a su cargo. Es un gran ejemplo de fortaleza y determinación, sin perder la sonrisa en la cara, la alegría de vivir o las ganas de aprender. Fue ella quién me enseñó a coser, a hacer punto de cruz, a tejer...



*“Con todo nuestro
cariño cortamos
y cosemos
nosotras mismas“*



Total, que he empezado hablando del origen de Confecciones Labor y he acabado hablando del mío. Es que con estos genes... ¿Cómo no me iba a dedicar al comercio en Santander? Como decía al principio, me llamo Begoña. Estudié el grado en Ingeniería en Tecnologías Industriales en la Universidad de Cantabria, y después el máster MBA de esa misma Universidad. Estudié también piano durante muchos años (sigo practicando), y siempre fui hábil para las manualidades. Sigo formándome tanto en temas propios de la gestión de un negocio como en otros campos como el patronaje o la creación textil.

En 2020 decidí, con el infinito apoyo de mis padres, empezar a formar parte de Confecciones Labor. Ninguno de mis abuelos estaba ya. Aunque no pueda contárselo, quiero pensar que están orgullosos de esa decisión y que me siguen ayudando desde el cielo.

Con mi hermano Arturo, Ludy, Lola, Yolanda y Pepa hemos hecho un equipo del que estar orgulloso, y junto al cual se puede ir todos los

“Con mi hermano Arturo, Ludy, Lola, Yolanda y Pepa hemos hecho un equipo del que estar orgulloso, y junto al cual se puede ir todos los días a arrimar el hombro y a sacar trabajo en un ambiente inmejorable”

días a arrimar el hombro y a sacar trabajo en un ambiente inmejorable. Y eso se nota en cada encargo que entregamos.

La tienda se definía en 1957 como la “*primera casa especializada en colegios, ropa laboral y hogar*”. Y así sigue siendo. Confeccionamos babis, nuestra prenda insignia, tanto infantiles como para profes, ropa laboral de todo tipo, desde hoteles y restaurantes hasta clínicas y farmacias, pasando por un motón de sectores más. Y por supuesto, hogar: mantelerías, cojines, bolsas de pan, de pinzas, delantales... ¡Y también telas por metros! ¡Si es que me pongo a escribir y me doy cuenta de que hacemos de todo!

Con todo nuestro cariño cortamos y cosemos todo esto que os cuento. Nosotras mismas, en nuestro taller (que también es la tienda) en Daoiz y Velarde. Podéis pasar cuando queráis a vernos, nos veréis cortando en nuestra gran mesa, oiréis las máquinas de coser a pleno rendimiento... Cada día nos ofrece nuevos retos y eso nos encanta.

Me pidieron 500 palabras y ya llevo 1.400... Si es que al final resulta que salgo a mi abuelo. La conclusión de toda esta historia es que el comercio lo forman personas. Unas que los visitan, otras que los crean, otras que los continuamos. Y somos esas personas las que levantamos la persiana cada mañana con ilusión, con ganas de llenar de vida las calles de Santander y poner nuestro granito de arena para hacer de nuestra ciudad un sitio amable, acogedor y mejor, en el que puedas buscar lo que necesitas y encontrar una mano amiga detrás del mostrador que te ayude a dar con la mejor solución posible.

Gracias a todos lo que estáis leyendo esto por cuidarnos, por valorarnos y por haber dedicado unos minutos a leer lo que con tanto cariño he querido compartir con vosotros. Vosotros también sois familia. Nos vemos en la tienda. Ya sabéis, en Confecciones Labor. ■





Tintorerías Liana

Especialistas en limpieza de todo tipo de prendas, alfombras, pieles y planchados

TESTIMONIO

Liana, la capacidad de una familia para superar desafíos y triunfar desde 1960



Año de establecimiento:
1960

Ubicación:
San José, IB
942 22 90 82

Vargas (Cuatro Caminos)
942 33 45 09

Instagram:
@liana_tintorerias

Tintorerías Liana es un nombre con tradición y excelencia en Santander desde su fundación en 1960.

Esta reconocida empresa fue creada por Luis Díez y su esposa Marcelina Pedraja, quienes, junto a su socio José Manuel Urdinguio, pusieron en marcha un proyecto que ha perdurado y evolucionado a lo largo de las décadas. Desde sus comienzos, Tintorerías



Liana se ha destacado por su dedicación a la calidad y a la atención al cliente, convirtiéndose en un pilar fundamental del sector de la limpieza en seco y el cuidado textil en la región.

Luis y Marcelina, con una visión clara y un compromiso inquebrantable, establecieron su primera tintorería en una época en la que el sector comenzaba a experimentar cambios significativos. Su enfoque en la limpieza en seco, el tratamiento de pieles, el planchado y la limpieza de alfombras les permitió ganarse rápidamente la confianza y el respeto de la comunidad local. La combinación de técnicas tradicionales y la incorporación de innovaciones tecnológicas fueron claves en su éxito inicial.



Con el paso de los años, la empresa no solo logró consolidarse, sino también expandirse. Hoy en día, Tintorerías Liana cuenta con dos ubicaciones estratégicas en Santander: Cuatro Caminos y San José. Cada una de estas sucursales mantiene los altos estándares de calidad y servicio que han caracterizado a la empresa desde sus inicios. La expansión no solo refleja el crecimiento de la empresa, sino también su capacidad para adaptarse a las necesidades cambiantes de sus clientes.

Una de las características más destacadas de Tintorerías Liana es su naturaleza familiar.





“La combinación de técnicas tradicionales y la incorporación de innovaciones tecnológicas fueron claves en su éxito inicial”

La dirección de la empresa ha pasado de generación en generación, manteniendo siempre los valores y la visión original de sus fundadores. Ana Díez, la hija menor de Luis y Marcelina, ha estado al frente de la empresa desde los primeros años, asegurando la continuidad del legado familiar. Bajo su liderazgo, Tintorerías Liana ha continuado innovando y mejorando sus servicios, sin perder de vista la importancia de la atención personalizada y la satisfacción del cliente.

Ana ha sido fundamental para la modernización de la empresa. Ha introducido nuevas tecnologías y métodos de limpieza más eficientes y ecológicos, respondiendo así a las crecientes demandas de sostenibilidad en el sector. Ha sabido equilibrar la adopción de nuevas prácticas con la preservación de la calidad artesanal que siempre ha distinguido a Liana.

La historia de Liana no estaría completa sin mencionar el papel crucial de las hijas de Ana, quienes también se han integrado en el negocio familiar. Su participación asegura la continuidad del compromiso con la excelencia y la innovación que ha caracterizado a la empresa durante más de seis décadas.

Cada una de ellas aporta una perspectiva fresca y contemporánea, adaptando la empresa a las nuevas tendencias del mercado y a las necesidades de una clientela diversa y exigente.

El liderazgo en el sector de la limpieza en seco, tratamiento de pieles, planchado y limpieza de alfombras en Santander es el resultado de años de trabajo arduo, dedicación y una firme adhesión a los valores familiares. La empresa ha sabido combinar la tradición con la innovación, ofreciendo siempre un servicio de alta calidad y manteniendo una relación cercana con sus clientes. Este enfoque les ha permitido no solo mantenerse en el mercado, sino también

crecer y adaptarse a los cambios, siempre con la mirada puesta en el futuro.

Liana es más que una simple empresa; es un testimonio de perseverancia, compromiso y la capacidad de una familia para superar desafíos y triunfar. Desde 1960, ha sido un símbolo de excelencia en Santander, y gracias al trabajo continuo de las generaciones, continuará siendo una referencia en el sector durante muchos años más. ■





Año de establecimiento:
Años 60

Ubicación:
Consulta qué las diferentes
ubicaciones de los Salones
Macavi

Facebook:
macavi

Instagram:
@macavipeluquerías

Web:
macavi.es

Macavi

Más de 60 años cuidando tu imagen

TESTIMONIO

La Revolución de la Peluquería

En los años 60, Manuel tuvo la suerte de encontrarse en el momento y lugar adecuado. Dos jóvenes peluqueros: Jean Louis David y Patrick Aléx, acababan de dejar la peluquería más prestigiosa entonces (Caritá-Alexander) donde eran sus talentos más destacados, para formar su nuevo salón, llamado Gabrielle

Garland. Empezaron así a dar forma a un nuevo sistema, “*el brushing*”, que desplazaba a los tradicionales rulos y secadores de casco.

La idea lo entusiasmó. Su amistad con Patrick Aléx le facilitó las cosas, pues el que llegaría a ser presidente mundial de la Coiffure (entre otras cosas) era, en realidad, Jesús González, santanderino como Manuel.



“Animados por amigos peluqueros, formamos la franquicia MACAVI, la primera en España, consolidando una nueva era en la peluquería”

La idea, rechazada al principio por muchos (clientes y peluqueros) fue aceptada por unos pocos, pero estos eran los más jóvenes y vanguardistas. El boca a boca, sobre todo del turista de verano, hizo que peluqueros de toda España sintieran curiosidad y pasasen por nuestro salón para conocer el nuevo sistema. A partir de ahí, el secado con aspirador, la permanente cordón, el contracorte, etc, etc, hacen que el desfile de profesionales ansiosos de novedades fuese constante en nuestro salón.

Por esas fechas, recibimos el premio de la revista francesa METAMORPHOSE, como uno de los 10 mejores salones del mundo. Animados por amigos peluqueros, formamos la franquicia MACAVI, la primera en España.





La idea era fantástica porque, ante todo, se trataba de un grupo de amigos. En poco tiempo, llegamos a los 60 franquiciados, pero cada vez resultaba más difícil mantener nuestra filosofía y calidad. Era rentable, pero no es lo que Manuel quería y decidió volver a los orígenes. Llegamos a un acuerdo con Jean Louis David y cedimos la franquicia, después de una marcha en común durante tres años.

Hoy en día mantenemos nuestros doce salones de Madrid, Asturias, Cantabria y Barcelona.

FUENTE DE INSPIRACIÓN

“No podemos crear por libre, no somos artistas creadores, somos artesanos actualistas”

Al principio era muy fácil, solo había que adaptar las vanguardias nacidas en París o Londres. Más adelante, cuando la exigencia fue mayor y nos pusimos a la altura de los mejores, ya no cabía esperar. A partir de entonces, es un compendio de todo. Consiste en impregnarse del “*viento de moda*”, pintura, fotografía, desfiles, modelos, actrices; dejarse llevar y tener olfato para acertar.

No podemos crear por libre, no somos artistas creadores, somos artesanos actualistas. Completamos una idea general en evolución, nuestra función es recogerla y darle forma para que nuestros equipos puedan realizarla y comprenderla.

TÉCNICA ESTRELLA

Podríamos decir, el corte o el color, pero creemos que es el sistema y la filosofía. Un sistema fácil de comprender y ejecutar y la filosofía de que un corte, peinado o color por sí solo, no es nada. Todo está en función de la belleza, elegancia, atractivo, etc. que pueda aportar a la persona que lo va a llevar.

CÓMO VA A EVOLUCIONAR LA PELUQUERIA EN LOS PRÓXIMOS AÑOS

Llegará a ser como ya apunta, un centro de belleza completo, pero no por separado, sino



una coordinación total, donde el maquillaje, el corte, el peinado, el color, etc. tengan un estudio previo y un fin común. Creemos que el hombre, en su demanda hasta alcanzar las mismas atenciones estéticas que la mujer, será lo que nos obligue a una nueva evolución y enseñar a diseñar las nuevas peluquerías, no solo pensando en la mujer.

En cuanto a tendencias, estaremos unos años con los estilos casuales, espontáneos, donde el clásico “*brushing*” brille por su ausencia y donde la personalización de los estilos será imprescindible.

FILOSOFÍA

La moda MACAVI está destinada a una mujer moderna y actual que se inclina por estilos llenos de dinamismo. Desde nuestros comienzos estamos en constante evolución, pero manteniendo siempre la esencia de una modernidad informal. Por eso, ante la gran demanda de estilos diferentes, en MACAVI hemos simplificado nuestras técnicas y en muchos casos, con trabajos menos

elaborados, gracias a una tecnología de fabricación rápida y sencilla que nos permita una más fácil y segura ejecución.

Una innovadora filosofía de trabajo que combina las necesidades y preferencias de cada cliente con las últimas tendencias de moda aplicadas a peluquería, priorizando ante todo la salud y el embellecimiento del cabello.

Todo esto unido a un trato muy cercano con el cliente y a la exclusividad de los servicios ofrecidos, hacen de MACAVI una firma de peluquería en la que sus clientes encuentran el mejor tratamiento profesional para cuidar de su imagen. ■



Motos Lolo

Concesionario Oficial de Yamaha en Santander

En Motos Lolo encontrarás profesionales apasionados por el mundo de las motos, dispuestos a asesorarte e informarte en la compra de motos.

TESTIMONIO

Motos Lolo desde 1960



Año de establecimiento:
1960

Ubicación:
Justicia, 6

Teléfono:
923 23 42 95

Facebook:
motoslolo

Instagram:
@lolosantander

Web:
motoslolo.com

Lolo Sainz comenzó con apenas 14 años de la mano de Mario Poncela en un local de la calle Moztetzuma. Era un pequeño taller de motos y motocarros donde “Lolo” entró a trabajar como aprendiz. Su carácter emprendedor le llevó, muy pronto, a ponerse por su cuenta.

Es en el año 1960 con mucha ilusión y muy pocos recursos cuando funda Motos Lolo en la calle Fernández de Isla como primera ubicación, pasando posteriormente a la calle Alta. Fueron momentos muy difíciles donde el día no tenía horas suficientes y las semanas eran de siete días laborables.

En 1975 se inauguran las instalaciones en la ubicación actual en la calle Justicia y



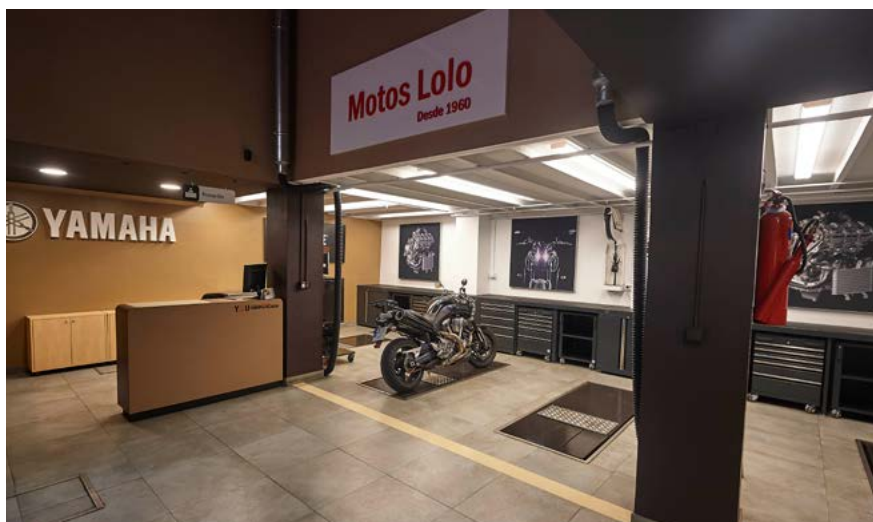
Fernando VI. Se trataba ya de un nuevo taller con exposición en el que se atendían todas las marcas. Con el respaldo de su esposa Rosa Agüero, siempre estrechamente vinculada al negocio, asumió la representación de Bultaco, emblemática marca que dominaba el mercado.

La pasión por las motos, la competición y la mecánica situaron Lolo en la primera línea de las carreras de velocidad que en aquella se disputaban en el mítico circuito del Sardinero, con las calles absolutamente abarrotadas de público. Además de competir con una mítica Bultaco Lolo siempre apoyó a jóvenes pilotos. Esa vinculación con la



competición le convirtió en un referente de la marca a nivel nacional. Ese ADN se lo transmitió a sus hijos que cosecharon muchos éxitos en los años 80 y 90 en motocross Lolín Sainz siendo Campeón de España y en velocidad Óscar Sainz que llegó a competir en el Campeonato del Mundo después de cosechar victorias en pruebas de Campeonato de España y de Europa.

Pero sin lugar a dudas, uno de los mayores aciertos que tuvo Lolo en su trayectoria familiar y profesional fue forjar un relevo a su medida muy cualificado que hoy protagonizan sus hijos Blanca, Lolín y Óscar. Son ellos los que están hoy al frente del concesionario Motos Lolo Yamaha, antes fueron Honda, Harley, Derbi, Kawasaki, etc.



La decisión de decantarse por Yamaha fue porque la marca japonesa cuando entró en España en 1981 a través de Sanglas y comenzó a comercializar los modelos de gran cilindrada. En la actualidad en la red comercial de Yamaha España sólo quedan tres concesionarios del origen: Motos Parés en Barcelona, Motos Salón en Palma de Mallorca y Motos Lolo.

En el año 2005 se sumaron al proyecto las instalaciones de la boutique, una tienda abierta también en la calle Justicia, junto al concesionario, donde el motero puede encontrar todo tipo de ropa y complementos de las últimas tendencias de las mejores de las mejores marcas.

En 2019, con la implantación del nuevo plan de imagen de Yamaha, se transformaron por completo los más de 500 m² de instalaciones. Un nuevo taller dotado con los últimos avances en maquinaria y diagnosis, nueva exposición representando los nuevos Mundos de Yamaha Feel Move y Race, exposición para motos de ocasión y departamento de recambios con la diferenciación de contar con un amplio stock de referencias de modelos emblemáticos de Yamaha destinado a satisfacer la demanda de clientes de toda España.





Pero, sin duda, lo que más ha caracterizado a Motos Lolo es el trato personal del mejor equipo de profesionales. Siempre se ha creado un vínculo especial con el cliente, compartiendo con él su pasión por la moto. Además de ofrecer la mejor atención y servicio, se organizan cada año muchos eventos y salidas en ruta. Memorable fue la celebración del 50 aniversario con la presencia de Ángel Nieto y los más de 5000 moteros que abarrotaron el Palacio de Deportes. Estas acciones han tenido siempre el reconocimiento de Yamaha, que ha otorgado a Motos Lolo muchos premios como el de mejor concesionario en 2013, mejor difusión de los nuevos lanzamientos y el pasado año el de mejor Open Season.

Actualmente, el mercado de la moto está viviendo un gran momento al ser la mejor alternativa a la nueva movilidad sostenible y al uso recreativo para vivir las mejores experiencias. En Motos Lolo se trabaja en una mejora constante, digitalizando los procesos e innovando en todos los procesos para seguir ofreciendo al mejor servicio. ■



Joyería Matra

En Joyería Matra, nos apasiona ayudarte a encontrar la joya perfecta que complementa tu estilo personal y resalte tu belleza

TESTIMONIO

De las cenizas del incendio a la joya del comercio

Toda historia tiene un comienzo y el nuestro fue un golpe de suerte. En el año 1934 toca “El gordo de Navidad” en Santander. Urano Muñiz Sánchez, oficial en un taller de relojería, es uno de los agraciados y, a sus 24 años capitaliza el premio para establecerse. En el año 1935 se instala en la santanderina calle Lealtad y empieza su andadura empresarial. No duró mucho la alegría en casa ya que en 1936 estalló la Guerra y fue llamado a filas. Al terminar aquella lucha fratricida retoma su proyecto de vida en plena posguerra. Cuenta el dicho popular que las desgracias nunca vienen solas y en 1941, cuando Santander



Año de establecimiento:
1968

Ubicación:
Isabel II, 19

Teléfono:
942 22 83 41

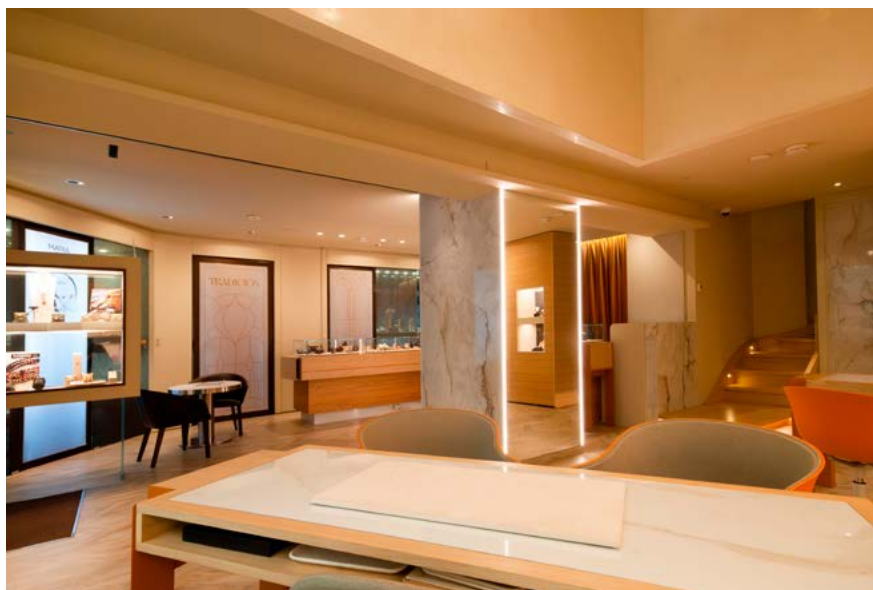
Facebook:
matrajoyería

Instagram:
@matrajoyeriarelojeria

Web:
joyeriamatra.com



ardió en llamas, vuelve a perderlo todo. Resurge como Ave Fénix, y se establece de nuevo, esta vez en los barracones que el Ayuntamiento de Santander dispuso para los afectados. El recuerdo que nos transmitió a sus descendientes fue el de una época dura, de escasez y de miseria, pero también de una gran humanidad y ayuda por parte de todos. Muchos de sus colegas de barracones mantuvieron a lo largo de su vida un sentimiento de amistad, camaradería



*“Cuando estés
atendiendo a
alguien piensa
en que vuelva”*

y admiración digno de elogio. En los años 50 se establece en la calle Calvo Sotelo 6, donde actualmente continúa como Joyería Muñiz. En el año 1968 abre junto a su mujer y sus hijos un nuevo establecimiento en la calle Isabel II que recibe el nombre de Joyería MATRA. En el año 1990 Antonio, segunda generación, junto a su mujer Lines trasladan MATRA a su ubicación actual en la calle Isabel II 19. A principios de siglo se incorporan al negocio familiar sus tres hijos y el grupo crece en establecimientos, abriendo en 2008 la joyería Matiz y en 2015 una franquicia TIME ROAD. En 2023 ya con Antonio, tercera generación, MATRA duplica su espacio ofreciendo un entorno más cómodo y acogedor para los clientes.



Quizás la forma más certera de plasmar la filosofía del comercio local o de proximidad se la transmitió Urano a su nieto Antonio con una frase sencilla pero no tan fácil de cumplir: “Cuando estés atendiendo a alguien piensa en que vuelva”. Ese axioma unido a la honestidad, la formación continua y específica, el esfuerzo y la empatía deben ser la piedra angular de todo comercio. El grupo humano que compone MATRA bebe de estos valores y los aplica en su día a día.

El cliente es soberano en su decisión, por lo tanto, en MATRA nos ponemos a su lado y no enfrente para que su elección sea lo más satisfactoria posible. Humildemente en MATRA consideramos que nuestro éxito es que muchos de nuestros clientes, a lo largo de varias generaciones, han pasado a ser amigos.

Lo demás es futuro. ■



Mayfer Perfumes

Lo nuestro son los buenos olores



Año de establecimiento:
1969

Ubicación:
Tres de Noviembre, 37

Teléfono:
942 37 10 57

Facebook:
mayferperfumes

Instagram:
@mayferperfumes

Web:
mayferperfumes.es

Mayfer Perfumes se dedica a la fabricación de productos de perfumería, cosmética y ambientación, los cuales distribuye a nivel nacional y en su comercio de Santander.

Nuestros principales productos son las colonias de baño, especialmente Gotas de Mayfer, pero también disponemos de una amplia selección de perfumes, jabones, cremas y ambientadores.

En nuestra tienda, además de todos nuestros productos, complementamos nuestra oferta con otras firmas del ámbito de la cosmética, destacando nuestras canastillas para recién nacidos y las cestas de regalo para otras ocasiones. Allí podrá elegir su aroma favorito o dejarse asesorar por nuestras dependientas.

TESTIMONIO

Entre perfumes. La historia de María y Cayo

Mi nombre es Borja Merino y pertenezco a la segunda generación de propietarios de la empresa Mayfer Perfumes y voy a contarle un poco de nuestra historia:



Empezaré por presentarle a los protagonistas, Cayo y María, mis padres. Él comienza a trabajar muy joven, al perder a su padre en la Guerra Civil, primero de aprendiz, pasando por el laboratorio de un familiar, hasta llegar a una multinacional del sector químico. Ella, una avanzada para la época que, tras sus estudios, comienza a trabajar a la edad de 20 años en la misma empresa donde conoce a su futuro marido, primero de secretaria, ascendiendo con su trabajo y dedicación hasta jefa de compras.

El siguiente protagonista es Mayfer, que tuvo dos nacimientos. El primero sucede en el año 1969; a mis padres, que eran novios aún, se casarían unos meses más tarde, les surge la posibilidad de quedarse con un pequeño laboratorio de perfumería del padrino de Cayo.





Aunque ellos tienen su trabajo y otros planes en la cabeza, mi padre decide quedarse con él, para lo que pide ayuda a un par de amigos. Entre los tres compran el laboratorio dándole el nombre de Mayfer, fruto de una combinación de los apellidos de los socios.

En esa época, el laboratorio fabricaba unos ambientadores y 2 o 3 colonias en un pequeño local en la calle Alta de Santander de apenas 60m². Los tres socios dedicaban parte de su tiempo libre en el negocio, manteniendo los productos existentes, ya que su trabajo principal era otro, tomándose el laboratorio como un “extra” que no daba mucho beneficio, pero tampoco mucho trabajo.

En los siguientes años, mis padres se casaron, compraron un piso, tuvieron tres hijos, siguieron con su trabajo y con su pequeño laboratorio, hasta que llegó la crisis de los 80 a España y, en un expediente de regulación de empleo, mi madre perdió su puesto de trabajo. Ella sufrió mucho porque había entregado toda su energía a la empresa, como si fuese suya, y el pago que recibía por su esfuerzo era un despido.

Entonces sucedió el segundo nacimiento de Mayfer. En el año 1981 mi madre, con la indemnización de su despido, decide quedarse con el laboratorio comprándole la parte correspondiente a los 2 antiguos socios, iniciando ahí la gestión de la empresa en solitario, con el apoyo de su familia. Como anécdota contaré que mi madre mantuvo el nombre de Mayfer Perfumes, le sonaba bien. Esa decisión hizo que la gente supusiera que Mayfer era la combinación de los nombres de mis padres, ya que cuadraba bien, María y Fernando, el único problema es que mi padre se llamaba Cayo. Con el tiempo mi padre respondía cuando le llamaban Fernando sin corregir a nadie.



Lo primero que hizo María al llegar fue formarse en perfumería, ella conocía el sector solo como usuaria de perfumes, y buscar proveedores que le ofrecieran la posibilidad de lanzar nuevos productos. También arregló un poco el local, creando una parte de tienda y otra zona de fabricación. Y así lanzó su primera colección de colonias: “Las Colonias de María”, una selección de aromas que para ella significaban algo que, a través del olor, le evocaran momentos de su vida, de su tierra, de su familia, ...

La colección fue un éxito, así que mi madre pronto necesitó ayuda. Ella se ocupaba, principalmente, de la gestión y las ventas y mi padre, que acudía por las tardes después de su trabajo en la multinacional, de fabricar las colonias.





Mis hermanos y yo no recordamos cuando empezamos a “trabajar” en Mayfer. Primero íbamos tras el colegio a hacer nuestros deberes allí, para poco a poco empezar haciendo pequeñas entregas en bicicleta, atendiendo a los clientes de la tienda y colaborando en el envasado de las colonias.

María tenía un objetivo, que su marido dejara la empresa y pudieran trabajar juntos en Mayfer. Para ello tenía que ampliar el negocio pues con las ventas iniciales no podían sacar adelante a la familia sin el sueldo de Cayo. Ese objetivo hizo que dedicasen todo su tiempo y esfuerzo cuidando aspectos como la calidad de sus productos o la atención al público.

Parte del éxito de las colonias de María vino vinculado al turismo, nuestra pequeña tienda se llenaba en los periodos de vacaciones de clientes de otras provincias. Muchos de ellos eran veraneantes habituales de Santander, especialmente de las provincias cercanas, Asturias, Palencia, Burgos o Valladolid, que compraban nuestra colonia en vacaciones y cuando volvían a sus casas querían repetir, así que acudían a sus perfumerías para pedir nuestros productos y a esos comerciantes no les quedaba otro remedio que acabar pidiendo nuestra colonia para tenerla allí el resto del año.





“Quiero finalizar mi historia recordando a mis padres por todo el trabajo que hicieron, pocos saben el esfuerzo que les costó y, aunque a mi madre nunca le gustaron las alabanzas, es justo reconocerlo”

En el año 1989 por fin mi padre dejó su trabajo para dedicarse en exclusiva a Mayfer, ¡María lo había conseguido! Instalaron la fábrica en una nave en Peñacastillo y dejaron el local de la Calle Alta solo como tienda.

Damos un salto en el tiempo hasta el año 1996, donde se producen dos acontecimientos importantes de nuestra historia. La tienda de la calle Alta se ha quedado pequeña y necesita una actualización por lo que mis padres buscan un nuevo emplazamiento, tiene que ser cercano porque tenemos mucho arraigo a la zona, tanto porque es donde están muchos de nuestros clientes como por tener allí nuestra vida cotidiana. Mayfer se cambia a su actual ubicación en la calle Tres de Noviembre, 37.

Por desgracia, al poco tiempo de inaugurar la nueva tienda, mi padre fallece tras una enfermedad. Esto hace que, de golpe y porrazo, la segunda generación tenga que incorporarse a la empresa. Mis hermanos abandonan sus estudios universitarios para ponerse al frente de la fabricación, mientras yo compagino el trabajo en la tienda con mis estudios. Este cambio obligado, también supuso que se lanzaran algunos nuevos productos impulsados por la nueva generación.

Otros eventos importantes para Mayfer han sido la nueva fábrica de Orejo en el año 2015, la remodelación de la tienda en 2017, el lanzamiento de su web www.mayferperfumes.es o las primeras ventas internacionales en México.

Quiero finalizar mi historia recordando a mis padres por todo el trabajo que hicieron, pocos saben el esfuerzo que les costó y, aunque a mi madre nunca le gustaron las alabanzas, es justo reconocerlo mirando su historia. María se ha jubilado el 31-12-2023 tras 33 años al frente de Mayfer Perfumes y 61 años de vida laboral. ■



Doña Carmen

BABY & KIDS 1970

TESTIMONIO

Trabajo y trabajo

En 1970, con 20 años inicio la venta de ropa en contra de mi padre que sólo quería que estudiase. La base siempre fue la misma: la idea muy clara, el trabajo lo primero y mirar mucho los gastos. Esto último es importante porque a veces parece que algo va bien, pero es fácil que los gastos superen las ganancias.

Poco a poco me fue bien, invertía todo lo que ganaba en el negocio porque empecé con muy poco.

Con 40 años el edificio donde estaba fue declarado en ruinas. Había invertido mucho en él y me quedé en la calle teniendo que volver a empezar.

El lema volvió a ser el mismo y me volvieron a ir bien las cosas. Ya tenía experiencia y conocía muy bien el negocio.

Pero el tiempo pasa y las cosas cambian.

Aunque cuesta, es importante dejar pasar el relevo generacional, otras ideas y otra forma de trabajar. Y ahí empieza la expansión de “Doña Carmen”. ■



Año de establecimiento:
1970

Ubicación:
Isabel II, 5

Facebook:
Doña-Carmen-Baby-Kids

Instagram:
donacarmenbebes

Web:
donacarmen.com





Calzados Gaspar

Más de medio siglo caminando de la mano de nuestros clientes

TESTIMONIO

Un siglo de historia y esfuerzo, desde Cuba hasta España

La historia y origen del negocio familiar “Calzados Gaspar” se remonta a principios del siglo pasado, cuando nuestro abuelo Francisco Gómez Barquín, nacido en Ogarrio (Valle de Ruesga), miembro de una numerosa familia, contando 14 años en 1905, embarca en Santander con destino a La Habana, Cuba.

Allí comenzó a trabajar en una zapatería aprendiendo el oficio, desde mozo, recadista hasta llegar a dependiente. Al cabo de los años, y apoyado por su jefe, se independizó en la población de Placetas, al adquirir el traspaso por jubilación de una peletería o sombrerería, como se le llamaban en Cuba a las tiendas que también vendían calzado.



Año de establecimiento:
1970

Ubicación:
Lealtad, 13

Teléfono:
942 21 13 46



Al cabo de un tiempo, el negocio comenzó a ir bien, y a los pocos años llegaron a Cuba algunos de sus otros hermanos que seguían en Ogarrio, logrando finalmente tener un total de tres tiendas en Cuba, en las poblaciones de Placetas, Camajuani y Cabaiguán, con los nombres comerciales de “La Ópera”. Al cabo de muchos años, también se abrió una zapatería con ese nombre en Santander, en San Francisco esquina con Lealtad, propiedad de mi tío Felo.



*El abuelo “Pancho” y sus cinco hijos.
Detrás del abuelo, mi padre, Gaspar*

Allí, en Placetas, mi abuelo se casó con una mujer cubana (nuestra abuela Amada, a quien no conocimos por fallecer ésta muy joven) y también allí nació nuestro padre Gaspar Gómez Silverio.

En 1930 o 1931, ya con cuatro hijos, decidieron volver a España, en buena medida debido a los efectos de la crisis estadounidense de 1929 que dejó a Cuba “tiritando”.

Ya en Ogarrio y por caprichos del destino y sin pereza por lo acostumbrados que

estaban a viajar por la isla de Cuba, surgió la oportunidad de alquilar una tienda en San Sebastián, y sin pensarlo mucho, toda la familia se trasladó a vivir en esa ciudad, inaugurando la primera tienda Calzados Gómez, en la calle Legazpi de esa ciudad.

Posteriormente, otro hermano del abuelo, abrió Calzados Gómez en el casco viejo de Bilbao, y más adelante, en la década de los años 50, en Santander se abrió la zapatería Calzados Gómez en la calle Juan de Herrera, que gestionó nuestro padre, Gaspar, (actualmente Calzados Walk) y algo más adelante, la ya citada Calzados La Ópera.



Calzados Gaspar en 1971

Una vez que nuestro padre se independizó económicamente del “núcleo familiar” (abuelos, hermanos), en 1970 abrió la actual Calzados Gaspar, en Lealtad 13, y pocos años después, en el mismo edificio de la calle Lealtad, abrió un nuevo local destinado a calzado de caballero, también con el rotulo Calzados Gaspar, y que hoy es Calzados Sparta.

Tristemente, nuestro padre falleció en 1980 con 59 años, cuando aún sus seis hijos eran muy jóvenes, y estando en una situación





1495 Ptas.

**PARA
TODO
EL
AÑO.**

Más fuerte que el pinguino por la piel de vacuno. Con todas las ventajas de la resistencia, con los rasguños del viento y la humedad. Es un zapallo que no se moja, y no se calienta. Gómez, Scatchi, así. Está en la moda europea. Así los zapatos para Hombre de un año.

Los deportivos más resistentes.

Los zapatos Martinelli hay que comprarlos en...

Gaspar
CALZADOS
Leotod. 13
LAS ZAPATERÍAS DE LOS GRANDES SUFTIDOS

Gómez
CALZADOS
Juan de Herrera, 8

Publicidad en la prensa en el año 1979

económica muy delicada por tanta inversión, por lo que no quedó más remedio que “tirar del carro” sin apenas experiencia, pero con una voluntad firme de que aquello no se fuera a pique.

Aunque ya somos económicamente independientes y gestionamos el negocio por nuestra cuenta, mi hermano Gonzalo y mi hija Paula (que forma parte de la cuarta generación de la familia), seguimos llevando adelante este proyecto con el mismo orgullo y dedicación de siempre. Todo esto es gracias al esfuerzo y sacrificio de nuestros mayores, y lo continuamos con ilusión cada día por lo que significa para nosotros.

Por descontado que se podrían rememorar muchas anécdotas de todo tipo, recuerdos, satisfacciones y también sufrimiento. Son muchísimos años de trayectoria y ha ocurrido de todo, guerra, incendio, crisis diversas y una pandemia que nos dejó “tocados”

a todos y que ha transformado en cierto modo algunos hábitos y costumbres en el comportamiento de la sociedad.

Recuerdo una anécdota curiosa de cuando, durante muchos años, cada vez que llovía fuerte y coincidía con la marea alta, la tienda se inundaba sí o sí. Si ocurría durante el día, podíamos minimizar los daños poniendo un tablón en la puerta para que no entrara el agua. La calle Lealtad y algunas otras parecían ríos. Pero si las lluvias caían de noche y no nos enterábamos, el desastre al abrir por la mañana era enorme: la tienda completamente encharcada, las alfombras arruinadas, y si había mercancía en el suelo, como cajas recibidas el día anterior, al mojarse la caja de abajo, se ablandaba el cartón, y las pilas de cajas caían al suelo, estropeando muchos zapatos. Hasta que el ayuntamiento decidió acometer una importante obra, con la instalación en la calle Isabel II de unos grandísimos colectores que desaguan en los tanques de tormentas o directamente en la bahía, no desapareció este problema.



Estado de la tienda tras una de sus inundaciones

Afortunadamente, también ha habido muchos momentos bonitos, satisfacciones por logros conseguidos, personas maravillosas que han trabajado muchos años como dependientes en nuestra tienda en un ambiente casi familiar, clientes estupendos, buenos proveedores que han ayudado en los momentos difíciles, y la enorme satisfacción de seguir en pie durante tantos años.





Inauguración de Calzados Gaspar en 1970

“Calzados Gaspar es fruto del esfuerzo y sacrificio de nuestros mayores, gestionado con orgullo e ilusión por la cuarta generación familiar”

Actualmente, y en buena lógica, el negocio no ha parado de evolucionar, y disponemos de una completa y actualizada oferta de calzado de señora, caballero y bolsos, de los mejores fabricantes, tanto nacionales, como de importación, aunque tratamos de priorizar las marcas nacionales.

La historia de Calzados Gaspar es un verdadero ejemplo de esfuerzo y superación. Desde sus inicios en Cuba hasta asentarse en España, el negocio ha ido creciendo y evolucionando, superando todo tipo de dificultades: desde guerras, crisis económicas e incluso inundaciones. Pero si algo ha sido clave en esta trayectoria, ha sido la confianza y fidelidad de nuestros clientes, que nos han acompañado a lo largo de todos estos años. Hoy, con la cuarta generación al mando, seguimos adelante con orgullo, ofreciendo productos de calidad y manteniéndonos fieles a lo que siempre nos ha caracterizado: el compromiso y la cercanía con quienes nos eligen día tras día. ■



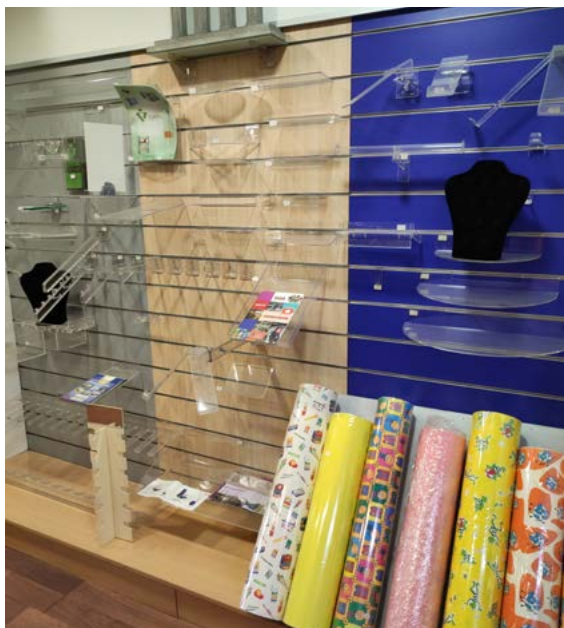
Año de establecimiento:
1972

Ubicación:
Joaquín Salas, 17

Teléfono:
942 32 21 75

Facebook:
mobiliariocomercialviana

Web:
ventascomercioviana.es



Mobiliario Comercial Viana

Empresa con más de 50 años de experiencia en diseño de proyectos integrales y venta de equipamiento comercial, estanterías y mobiliario a medida

TESTIMONIO

Cada generación un cambio. La evolución de un negocio

Viana comenzó su andadura cuando mi abuelo, Nicolás Viana, se instaló en Santander en el año 1926, montando una comercial de alimentación con primeras marcas.

Mi padre José Antonio Vélez Fernández, sucesor en el negocio, al estar en contacto con comerciantes de alimentación vio la

posibilidad de introducir una nueva línea de negocio que se podía compaginar con el existente y dio entrada a la comercialización de estanterías, máquinas cortadoras y balanzas.

En esta época yo comencé a estudiar delineación, dado mi interés por el diseño, siendo esto un camino para mi objetivo de ayudar a nuestros clientes a optimizar sus espacios de venta.



En el año 1972 abrimos nuestro primer comercio en Camilo Alonso Vega 23, donde nos dedicábamos a la venta de estanterías, balanzas y cortadoras. Poco después, sobre el año 1974, ampliamos nuestra gama de productos con la venta de elementos especiales para todo tipo de comercios tales como percheros, maniqués, expositores para calzado, etc.

Esta actividad se compaginaba con la distribuidora de alimentación, con algunas marcas de prestigio como La Piara, pero ya estaba definido el camino, a mí lo que me gustaba era el negocio de equipamiento comercial con el correspondiente diseño del mobiliario requerido.



Al plantear este tipo de negocio tremendamente especializado, requería un conocimiento de producto bastante complejo. En España no había ferias especializadas, pero con el tiempo me fui enterando de dónde podía acudir. Empecé en París, luego llego Milán, Dusseldorf, Las Vegas, Shanghái, Chicago, etc. Estos desplazamientos me sirvieron para estar al corriente de lo más puntero del sector, así como de las tendencias del mercado que evolucionaban de forma sorprendente.

Sí, ya conocía bastante bien el sector, pero no podía comprar el producto porque la capacidad del negocio no me permitía comprar los productos en origen. Fui conociendo algunas empresas ubicadas en Barcelona y en Madrid, que nos vendían los productos más interesantes, pero los precios no eran los deseados. Estrujábamos los márgenes para poder ofrecer los diferentes artículos a unos precios competitivos y así fuimos creciendo.

El siguiente paso estaba claro, ampliar mercado y hacia dónde, pues, a donde nuestros vecinos vascos, a Bilbao. Estudiamos bastante la ubicación y abrimos nuestra exposición y ventas en Alameda de Urquijo 79.

Al principio costó arrancar, éramos foráneos y alguna operación perdimos por ello, pero Bilbao tenía grandes posibilidades y, por tanto, en un par de años se superó la facturación de Santander.

En esa época y sobre el año 2000 seguía teniendo claro que había que comprar en origen. Justo en una feria del Sector en Dusseldorf, conocí a un grupo de compra en formación que se denominaba Ibertenda, en poco tiempo me incorporé al mismo. A partir de esta incorporación cambió totalmente la perspectiva de negocio; esta nueva faceta requería tener un almacén de



mayor capacidad del que teníamos en ese momento. Esto me llevo a adquirir la nave industrial en la que estamos en la actualidad, en la calle Joaquín Salas 17, Santander.

He hecho experimentos con delegaciones en Madrid y en Salamanca, pero realmente la que ha funcionado mejor y durante 20 años ha sido la de Bilbao. Está claro, la cercanía me permitía estar más encima del negocio y así podía apoyar más de cerca al equipo de trabajo que tenía en la capital Vizcaína; los comerciantes prefieren gestionar su negocio con personas que les demuestren conocimientos del producto del que tratan.

La evolución del negocio requería una representación clara de las ideas en planos y proyecciones. Nos pusimos al día en este apartado con la adquisición de programas y equipos para poder hacer planos en 3 D y posteriormente también videos de cómo podía quedar el establecimiento antes de hacer nada. Hoy en día esto es casi una tontería, lo hace mucha gente, pero hace 15





“A lo largo de la historia empresarial, hemos actuado en la decoración total o parcial de más de mil tiendas”

años no tanta. Esto nos ha llevado a que, a lo largo de la historia empresarial, hemos actuado en la decoración total o parcial de más de mil tiendas.

El 80% de nuestros trabajos han sido entre Santander y Bilbao, pero hay un 20 % que se ha desarrollado en diferentes puntos de España, algunos comercios como clientes particulares y otros por mediación de franquicias.

No quisiera acabar este relato de mi trayectoria empresarial, sin dar una pincelada al Ecommerce; me he sentido engañado toda la vida y he dado muchos palos de ciego en este campo, quizás porque me lo tomé en serio demasiado pronto.

Hace unos 25 años, tuve mi primera página Web. He tenido varias y no sé muy bien en qué momento he perdido el tren, pero lo cierto es que me he gastado más dinero en intentar vender por Internet de lo que he vendido.

Me he sentido frustrado por muchos proyectos que no han funcionado, nunca he encontrado una persona que me haya asesorado para que con una inversión mediana se puedan conseguir ventas, lo curioso es que siguen existiendo muchos vendedores de humo, que te prometen que con sus sistemas vas a vender el oro y el moro y luego nada de nada.

Sí, hay grandes compañías, Amazon, Aliexpress etc. que se forran con las ventas por internet, pero no ha sido mi caso. Ahora estoy en una plataforma que teóricamente está muy bien estructurada y que son gente muy maja, pero las ventas son escasas.

En definitiva, creo que he tenido éxito en mi trabajo, pero internet no ha podido ser la guinda. Agradezco al lector que haya llegado al final de esta historia por su interés. ■



Cortinajes Campo

Comercio dedicado a la decoración textil. Cortinas, visillería, estores, lencería de hogar, Juegos de cama y mesa, tejidos para sábanas y mantelerías, toallas, paños de cocina, delantales, mantas y textiles para trabajos de PATCHWORK y más aplicaciones.

TESTIMONIO

Cinco décadas de decoración textil en Santander

La breve historia de un comercio que inició su andadura en los primeros días del mes de junio de 1973 y que, pasados tan solo 51 años, sigue prestando servicio a su extensa y también nueva clientela. A todos y todas, muchas gracias, pues sin su confianza no hubiésemos podido subsistir.

El comienzo fue complejo y el esfuerzo, hoy inimaginable, pero a base de mucha perseverancia hasta aquí hemos llegado.

Por supuesto que la base siempre fue, y continúa siendo, por los dos descendientes que persisten en la atención del mismo. Que



Año de establecimiento:
1973

Ubicación:
Cervantes, 18

Facebook:
Cortinajes-Campo

Instagram:
@blackballsurfschool

Web:
www.blackballsurf.es



prevaleciese la calidad en el producto y la atención personal.

¿Qué se puede decir de la situación donde se ubica en la calle Cervantes? Hoy es una arteria muy importante de acceso al centro de la ciudad, pero en el año 73 del pasado siglo no tenía mucho parecido con lo que encontramos hoy.



También podríamos precisar que, con las nuevas tecnologías, se ha incrementado el comercio por vías de las nuevas redes sociales. Aunque no vamos en contra de ellas, tratamos de complacer a las necesidades más exponentes, procurando asesorar en cada momento el cómo y porqué del producto más aconsejable para cada aplicación o necesidad. Es por lo que apostamos para un trato más directo, pues lamentablemente hoy se está perdiendo. ■





Ferretería Lima

Tienda dedicada a la venta de material de construcción, jardinería y menaje

TESTIMONIO

La historia de Celestino y el AVE que nunca llegó

Cuando nos ofrecieron la posibilidad de participar en una publicación sobre “COMERCIOS CON HISTORIA” de Santander, nos pareció una gran idea y a la vez una manera de hacer un homenaje a los comercios de Santander.

Ferretería Lima es una empresa familiar dedicada a la venta de material de construcción, jardinería, menaje y una amplia gama de artículos. Somos un equipo de personas que con nuestro esfuerzo y



Año de establecimiento:
1976

Ubicaciones

San Fernando, 88
Teléfono: 942 33 50 11

La Tejera
Teléfono: 942 32 38 48



ganamos logramos que todos los días se levante la persiana. Algo que en estos tiempos no es fácil. Estamos situados en la calle San Fernando, 88 (rotonda de Cuatro Caminos) y La Tejera, 1 (La Albericia).

Escribir esto sobre nuestra empresa resulta fácil. Contar su historia resulta más complicado porque la historia de Ferretería Lima, como la de cualquier comercio, es mucho más. Es la historia de mucha gente: trabajadores, comerciales, clientes y amigos. Y todo este camino lo inició una persona muy importante para nosotros: nuestro padre Celestino. Gran parte de la historia de Ferretería Lima es su historia personal.



“El esfuerzo, la lucha, el tesón y las ganas de trabajar fueron las herramientas que utilizó para hacer posible que este negocio saliera adelante”

Cuando apenas era un chaval de 17 años se marchó de su pueblo, Villacarriedo, a México a trabajar con sus tíos. Pero en su cabeza siempre estuvo presente la idea de regresar a su tierra y fundar su propio negocio. En México conoció a su mujer y tuvo a sus hijos. En septiembre de 1974 regresó a Santander con la ilusión de iniciar un nuevo camino. Ese camino iniciado por él es Ferretería Lima.

En un principio no tenía muy claro qué tipo de actividad realizar. Hasta que un día le informaron que se traspasaba un negocio situado en la calle San Fernando 88 con un enorme rótulo de color amarillo y letras negras con el nombre de FERRETERÍA LIMA. De esta forma, en otoño de 1976 Celestino



se embarcó en la aventura de sacar adelante este comercio de ferretería. El comienzo no fue nada fácil. Fue como una carrera llena de obstáculos. Tuvo que renegociar con los bancos, los proveedores no le querían suministrar material a no ser que pagase al contado. En pocas palabras, tuvo que cambiar la imagen de ese negocio. Y lo consiguió. Logró que FERRETERÍA LIMA sea hoy un COMERCIO CON HISTORIA.

Pero ese cambio no surgió solo. El esfuerzo, la lucha, el tesón y las ganas de trabajar fueron las herramientas que utilizó para hacer posible que este negocio saliera adelante. Y creo que estos son los valores de muchos de los comerciantes de Santander. Y por supuesto, siempre fueron los suyos.



Le gustaba tanto su trabajo que cuando ya tenía la edad para jubilarse y la gente le preguntaba cuándo lo iba a hacer, siempre contestaba que cuando llegara el AVE a Cantabria. Así que no se jubiló. Pero los valores que dejó siguen estando presentes en nuestra empresa. Sus tres hijas decidimos seguir con la empresa familiar. Intentamos no perder esos valores, aunque algunas veces la tarea no sea fácil.

Otra de las cosas que nuestro padre solía decir es que siempre se aprende algo nuevo y tenía razón. A lo largo de los años hubo momentos muy buenos, pero también



“A pesar de esos desafíos, hemos intentado encontrar maneras de adaptarnos y superar las dificultades”

momentos difíciles. Las diversas crisis económicas o la pandemia han afectado mucho al comercio de Santander. A pesar de esos desafíos, hemos intentado encontrar maneras de adaptarnos y superar las dificultades. Con esfuerzo y trabajo, casi siempre es posible superar los malos momentos y seguir adelante.

Queremos dar las gracias a una parte fundamental e imprescindible que son las personas que trabajan o han trabajado con nosotros. Sin ellos no hubiera sido posible continuar este camino. Dar las gracias a nuestros clientes por su fidelidad y cariño. Son ellos los que nos permiten ver el resultado de nuestro trabajo. Y en especial, gracias a ese joven que regresó a su tierra y que inició un camino llamado FERRETERÍA LIMA, un comercio con historia. ¡Gracias! ■





Sport Auto

Todo para el automóvil



Año de establecimiento:
1978

Sport Auto Santander:
Floranes, 54
942 37 28 70

Sport Auto Center Ojaiz
Ojaiz
942 33 37 75

Facebook:
SportAutoSantander

Web:
sport-auto.es

Un 25 de mayo de 1978, en un pequeño local situado en la calle Floranes nº 54, nació Sport Auto. El establecimiento no tenía más de 15 metros cuadrados y, en ese espacio en el que difícilmente cabía un coche, se inició la carrera en la que a día de hoy seguimos compitiendo. Con mucho trabajo y esfuerzo, ese pequeño local fue creciendo y Sport Auto evolucionando. Unos años después se abrió una nueva tienda en Jesús de Monasterio presagiando el boom de la telefonía. En 1992 abrió sus puertas Sport Auto Center en Ojaiz, Peñacastillo sobre una superficie de 5.000 metros cuadrados. Este nuevo centro contaba con tienda de recambios y accesorios, taller de mecánica rápida y dos túneles de lavado automático, aspiradores y el primer centro de lavado auto-servicio de Cantabria con 7 pistas independientes.

El natural crecimiento de la ciudad de Santander causó, por parte del Ministerio de Fomento, la expropiación de la mitad del terreno de trabajo, manteniéndose a

día de hoy la tienda, el taller y un amplio aparcamiento. Este revés no impidió que Sport Auto continuase evolucionando al mismo ritmo al que evolucionaba la tecnología tanto en la automoción como en cualquier otro ámbito y es por eso que a día de hoy disponemos, entre muchas cosas, de nuestra página web www.sport-auto.es a través de la cual se tiene la posibilidad de pedir una cita en taller para cualquier servicio ofertado o comprar cualquier artículo necesitado.

TESTIMONIO

Cuatro décadas de cuidado del automóvil

Mi nombre es Juan Carlos Cobo Gómez y soy el fundador de Sport Auto. Cuando apenas tenía 20 años mis dos grandes aficiones eran los coches y los negocios y, en esa época en la que normalmente la juventud tiene otras cosas en mente, tuve la capacidad de aunar mis dos grandes aficiones y crear el que, a día de hoy, sigue siendo el mejor proyecto de mi vida.

Como suele pasar en estos casos, los inicios fueron complicados y más si eres un muchacho de 20 años con recursos justos. Se sumaba que quería entrar en un sector gestionado por grandes empresas y reacio a abrirle las puertas a un joven que se iniciaba en un pequeño local de una pequeña ciudad como Santander.

Las armas que tenía para competir con estas grandes empresas eran muy limitadas; por eso un día me lancé hacia el Salón Internacional del Automóvil de Barcelona. En esos años era, junto con el de Frankfurt, el líder en cuanto a ferias del automóvil. No había innovación en el sector que no pisase alguna de sus salas y, en los años en los que internet era ciencia ficción, era uno el que



tenía que llegar hasta allí para poder traer a Sport Auto las últimas novedades.

Como era de esperar, al principio, era invisible para los principales fabricantes. Pero una pequeña ventana se me abrió al conocer otras empresas más pequeñas que sí confiaron en mi proyecto y con los que pude comenzar mis andanzas trayendo artículos tales como “perritos que movían la cabeza” y se colocaban en la parte de atrás de los coches, portafotos magnéticos con el mensaje de “Papá, no corras”, cintas anti-mareo, etc. Clásicos hoy en día, pero que en su momento no acabaron faltando en ningún coche.



Sport Auto en la década de los 80

Una de las anécdotas que más recuerdo de estos 46 años de trabajo, fue la época en la que se pusieron de moda las fundas para los asientos del coche. Era algo que reflejaba muy bien cómo eran aquellos años. Venían matrimonios a Sport Auto con su coche recién comprado en busca de unas fundas para colocar sobre la tapicería original del coche, y lo simpático no era que las adquirieran porque no les gustase



la tapicería original o porque creyesen que así el coche mejoraría de alguna manera. El motivo por el que las compraban era para evitar que se estropeasen y, el día en el que se vieran obligados a vender el coche, el nuevo comprador se pudiera encontrar la tapicería nueva.

Con el paso de los años las necesidades de los clientes y la tecnología fueron evolucionando y la de los vehículos también. Se pasó de los clásicos artículos mencionados a la revolucionaria época del sonido. Entonces las estanterías de Sport Auto se llenaban con radio casetes, después fueron los radio CD's y finalmente llegaron los navegadores. En esos años me convertí en uno de los máximos referentes del sector a nivel nacional.

Pero la tecnología seguía evolucionando imparable y comenzaron a salir los primeros coches con equipo de sonido de serie. Era el momento de que Sport Auto siguiera evolucionando como ha hecho siempre. Por muy bien que me fuese en cualquier sector, siempre me mantuve atento a las novedades que aparecieran. Fui pionero en la instalación de techos solares superando la cifra de las 1.500 unidades instaladas. Continué siendo pionero en la instalación de láminas solares. Y no solo lo fui en el sector de la automoción. También fui pionero en el sector de la telefonía al dar de alta la primera línea de telefonía móvil en Cantabria.

“Las necesidades de los clientes y la tecnología van evolucionando, y la de los vehículos también”





“Una de las anécdotas que más recuerdo fue la época en la que se pusieron de moda las fundas para los asientos del coche. Venían matrimonios con su coche recién comprado en busca de unas fundas para colocar sobre la tapicería original”

A día de hoy, inmersos en pleno siglo XXI, Sport Auto se ha transformado en una boutique para el automóvil con unos centros equipados con la última tecnología y con personal experimentado y en constante formación para no bajarnos de ese tren de la evolución que nunca para.

Podemos decir que nos convertimos en una potencia en el mundo del neumático y la mecánica rápida el día que fundamos el grupo Driver, en un principio especialistas en neumáticos evolucionando en el sector de los talleres teniendo en este momento asociados más de 320 talleres entre España y Portugal y más de 1.800 en el resto de Europa.

Después de tantos años de trabajo y crecimiento, la raíz de Sport Auto sigue anclada en ese pequeño local de la calle Floranes 54 de Santander en el que, después de 46 años, muchos de los clientes se han convertido en mis amigos y esto gracias, en gran medida, a la confianza y seriedad que siempre ofrecemos a nuestros clientes.

En una época en la que el comercio tradicional cada vez tiene más dificultades, he llegado a la conclusión de que, si Sport Auto ha conseguido lo que ha conseguido después de 46 años, ha sido, en gran medida a la gran inquietud de innovación y de estar al día y al trato cercano, sincero y de confianza con el cliente.

En una ciudad como Santander, en primer lugar hay que ser serio con el cliente hasta tal



grado que se llegue a hacer tu amigo, porque le trasmites confianza. En mi caso tengo amigos por el negocio hace 46 años.

Santander tiene muchos hándicaps, como casi todas las ciudades, la peatonalización, etc. Pero también es cierto que hay veces que se montan comercios con poca experiencia o sin hacer un estudio de mercado, porque por ejemplo se vende mucha ropa, pero hay muchas tiendas de ello, y otra cosa muy importante es tener buenos y serios proveedores.

Ante la competencia a través de la venta por internet, considero que lo más rentable es la especialización o buscar artículos en exclusividad, lo cual ayuda también a la venta en el comercio local. A su vez el trato con el cliente local a de ser cercano, inspirando confianza e informando de los pros y los contras de cada consulta. ■





Central Óptica

Somos tu salud visual

TESTIMONIO

Siempre con las personas en la retina



Año de establecimiento:
1979

Ubicación:
Pinchando aquí descubrirás
todos nuestros centros

Teléfono:
942 37 45 00

Facebook:
centraloptical

Instagram:
@centralopticasntdr

Web:
central-optica.com

Central Óptica es un grupo empresarial dedicado al sector sanitario, concretamente al comercio al por menor de óptica. En la actualidad cuenta con 6 establecimientos en Cantabria, 4 de ellos en la ciudad de Santander: Calle Vargas 55, Lealtad 11, Hernán Cortés 36 y María Cristina 1G; uno en Maliaño, Avenida de Bilbao 81; y otro en Torrelavega, Calle Consolación 24.

A los 6 establecimientos mencionados, se ha de sumar la próxima apertura de un nuevo centro en Bilbao en la Calle Ercilla 25, continuando de este modo la consolidación y expansión del Grupo.



Central Óptica comienza su andadura el 17 de diciembre de 1979, cuando su fundador, Javier González Villullas, abrió el primer centro en la Calle Vargas 55, ubicado entre Ministerios y el Centro de Salud de Vargas. Si bien todo comenzó en Santoña donde su padre y con anterioridad su abuelo, regentaban un establecimiento de óptica y fotografía.



Javier González Villullas

La apertura de 6 nuevos centros durante estos casi 45 años, con una estructura empresarial sólida, con un equipo humano formado por 30 personas, avalan la solidez, solvencia y profesionalidad de esta empresa, que, con la incorporación a la empresa de la hija del fundador, Andrea González Casanueva, también optometrista y doctora en optometría por el New England College of Optometry de Boston, son garantía de continuidad, crecimiento y rigor en el campo de la salud visual.

En todo este periplo, la formación, tanto académica como empresarial, ha jugado un papel decisivo en el desarrollo de Central Óptica. Desde el primer momento, nos propusimos innovar dentro del sector en la faceta clínica, con una clara apuesta por la innovación tecnológica. En Central



“En Central Óptica tenemos un objetivo claro: cuidar tu salud visual”



Óptica tenemos un objetivo claro: cuidar tu salud visual. ¿Cómo lo hacemos? A través de exámenes optométricos que varían en función de la edad, antecedentes y necesidades visuales; hacemos un examen visual para ti y para tu visión, con unas pruebas estándar como son: anamnesis, refracción, tonometría, lámpara de hendidura, retinografía y tomografía de coherencia óptica.

Los tiempos cambian y hay que lograr adaptarse a las nuevas necesidades y, en este proceso disruptivo, la digitalización juega un papel clave. Solamente aquellas empresas que se adapten tendrán posibilidades de subsistir. Desde Central Óptica no somos ajenos a ello y desde años atrás hemos tratado de digitalizar procesos con el fin de ser más eficientes, sostenibles y sobre todo, dar un mejor servicio a nuestros pacientes.

Por nuestra parte, la aventura continúa y en la retina y memoria siempre quedarán historias, anécdotas, comercios y, sobre todo, las personas. ■





Donde Maite Regalos

Regalo y complementos para ella, para él y para el hogar

TESTIMONIO

La historia de Maite, Lidia... y la compañía de la libélula

Para contaros la historia de “Donde Maite Regalos” tengo que remontarme a las Navidades del 79. Fue entonces cuando Maite Morán, con apenas veintipocos años, abrió las puertas por primera vez de la tienda que, creyéndose más moderna que nadie, llamó Lipstick... nombre que, a día de hoy, ni siquiera sabe pronunciar. Bajo este nombre



Año de establecimiento:
1979

Ubicación:
Cardenal Herrera Oria, 31

Teléfono:
942 34 06 41

Facebook:
Donde-Maite-Regalos



comenzó su andadura vendiendo, como dice ella, detergentes y lejías. Lo cierto es que su buen ojo, su gusto por las cosas bonitas pero diferentes, y su saber hacer lo fueron haciendo crecer hasta lograr crearse un nombre reconocido no sólo en el barrio, sino en toda Santander. En ese momento se dio cuenta de que la clientela no iba a Lipstick, iba a “donde Maite”, por lo que decidió, sabiamente, renombrar a la tienda de ese modo: “Regalos Maite”, que es como todos la conocemos desde que tenemos uso de razón, porque ¿quién de mi generación, o incluso de la de mis hermanos menores, no conserva aún en su casa un peluche, un bolso, unos pendientes o algún detalle de decoración que sabemos proviene de Regalos Maite?



Gradualmente, fue incorporando, con gran acierto, una amplia gama de artículos de regalo que satisfacían cualquier necesidad, desde complementos para dama y caballero de las mejores marcas y calidades, hasta artículos de decoración para el hogar. También seleccionó una variedad de velas y productos de aromaterapia que, hasta el día de hoy, siguen siendo muy apreciados, así como regalos para bebés y juguetes para niños. Aunque su gran ilusión siempre fue abrir una juguetería, terminó creando una tienda de regalos que abarca todos los gustos y presupuestos. Y así continuamos



esforzándonos cada temporada por seleccionar productos que puedan satisfacer las cada vez más exigentes necesidades de una clientela fiel, apostando por marcas que encarnan ese espíritu tradicional y a la vez vanguardista que Maite supo imprimir, logrando así esa diferenciación que nos permite seguir adelante, mantener a sus clientes de siempre y atraer a nuevas generaciones.

Después de trasladarse del Centro Comercial de Cazoña a Cardenal Herrera Oria, y tras haber ocupado varios locales dentro de esta última ubicación, finalmente se estableció en el local donde aún permanecemos hoy. He querido preservar en este espacio toda la esencia que ella dejó, y por razones principalmente sentimentales, decidí no cambiar el nombre de la tienda. Sin embargo, sí quise darle un toque personal. Así fue como, al formalizar mi primer pedido para la tienda, cuando el proveedor me preguntó... ¿Y cómo vas a llamar a la tienda? ¡Madre mía, la pregunta!

Yo había barajado un montón de opciones diferentes, pero ninguna me acababa de convencer y ahí, en ese justo momento decidí que se iba a llamar Donde Maite Regalos, creo que Maite hasta se emocionó un poco, porque sí, la clientela sigue viniendo a Donde Maite, aunque la mayoría ya se han acostumbrado a que no soy Maite, e incluso me animan a que lo cambie de nombre y empiece a llamarlo Regalos Lidia, pero ¡qué va...! me suena muy raro. Además, han aceptado de buen grado los pequeños cambios que he ido introduciendo, que siendo sincera son realmente pocos.

Por ejemplo, pasar de las clásicas bolsas de plástico con la característica firma de Maite a bolsas de papel decoradas a mano, cada una con diferentes colores y diseños según la estación del año, el motivo del regalo, o el papel y lazo utilizados en el envoltorio. Este detalle es una tradición diferenciadora de



la tienda que no debo modificar. También añadí una alfombra de bienvenida y otra en el probador con el nuevo nombre de la tienda, y el cambio más significativo que marca este nuevo rumbo ha sido la incorporación de una libélula al logo, un símbolo que también juega un papel importante en esta historia...

La libélula

“Llamadme loca, pero hay una creencia de una tribu indígena americana que dice que el hecho de encontrarte una libélula supone que un ser querido fallecido viene para darte protección y desearte suerte”

El 3 de noviembre, tras una semana de muchísimo trabajo, preparamos una gran fiesta de “despedida” y “reinauguración” a la que asistió un montón de gente. Creo que hoy en día todavía no soy consciente de la cantidad de gente que vino a despedirse de Maite y a darme a mí la bienvenida. Fue muy emocionante. Disfrutamos de una noche llena de emoción, de música, sorpresas... Al día siguiente había que abrir para arrancar esta nueva etapa y lógicamente tenía que preparar bien la tienda para la llegada de los primeros clientes; lo primero que hice fue ponerme a barrer los soportales con la intención de empezar con buen pie con los vecinos y dejar el espacio limpio como me lo había encontrado cuando, para mi sorpresa, barrí una libélula de un color azul superintenso. No sabría decir el porqué, pero viví ese momento como algo mágico, extraordinario, como una señal. Con la ayuda de mi sobrina la recogimos y, aún viva, la metimos en la tienda. En aquel momento tuve claro que era un buen presagio, algo que después me



confirmaron incluso entomólogos expertos ya que las libélulas hibernan y no suelen habitar en entornos urbanos. ¿Cómo era posible entonces que yo me hubiera encontrado una libélula viva en la puerta de una tienda un 5 de noviembre? Llamadme loca, pero hay una creencia de una tribu indígena americana que dice que el hecho de encontrarte una libélula, supone que un ser querido fallecido viene para darte protección y desearte suerte... así que no hacía falta pensar mucho para darme cuenta de que mi padre, que había fallecido apenas un año antes, estaba también acompañándonos, por lo que decidí proteger a esa libélula que acabó pasando de su precioso color azul a un marrón oscuro intenso y hacerle una urna de metacrilato con una base de madera que estaba en la tienda y que hoy en día está representada en el logo de Donde Maite y me acompaña todos los días...



Así que ahora ya conocéis un poco más de la historia de este humilde pero gran negocio de regalos, que desde hace más de cuarenta años intenta asesoraros y ayudaros a elegir ese pequeño gran detalle que os ayude a llegar al corazón de la persona homenajeada, o a encontrar el objeto que permita mejorar el ambiente en tu hogar o, lo mejor de todo, donde puedes darte ese capricho que te haga más feliz el día.

Sólo me queda dar las gracias a Carlos por animarme a participar en esta iniciativa, que espero que sirva para que los que no conocen Donde Maite Regalos lo descubran y se arriesguen a acercarse hasta Cazoña para



conocerme y vivir la experiencia de visitar un comercio local de los de siempre con un toque vintage a la vez que moderno y cómo no, a todos los clientes que siguen confiando en mí después de tantos años, que espero que sean muchos más para poder seguir ayudando a dar pequeñas alegrías.

Gracias a todos. Lidia. ■





Año de establecimiento:
1980

Ubicación:
Los Abedules I bajo
942 324 264
Centro Comercial Peñacastillo
942 321 489
Ciriego
942 344 995
Plaza de la Esperanza

Facebook:
MimendezFloristeria

Web:
floristeriamimendez.com



Floristería R. Mimendez

Te ayudamos a elegir un detalle especial para cada momento.

Nuestro cometido es hacer que nuestros clientes se sientan cómodos mientras eligen su regalo perfecto. Arreglos florales para cumpleaños, nacimientos, defunciones, ramos de novia, decoración de iglesias, o simplemente para decir “te quiero, gracias, lo siento...”

Disponemos de una gran cantidad de flores y plantas que renovamos constantemente, además de ofrecer la posibilidad de intentar localizar cualquier producto que sea más complicado de encontrar dentro de lo que el mercado permite en cada momento.

También contamos con una amplia variedad de tiesto, tanto de cerámica como de mimbre o madera, al igual que diferentes jarrones de cristal o cerámica.

Tenemos una extensa gama de flores artificiales, flores secas y preservadas.

Lo que necesites te lo preparamos al momento, ya sea un ramo, un centro, un cesto con plantas o un jarrón decorado.

TESTIMONIO

Lo aprendí de ti

Mi nombre es Gema Pablo Mimendez y formo parte del equipo de Floristería R.Mimendez. Para empezar, debo explicar a qué se debe el nombre de la empresa: R. Mimendez hace alusión a Ramona Mimendez creadora de la empresa a la cual la debemos todo lo que somos ahora. Sí, es mi madre.

*“A mi madre la
debemos todo
lo que somos
ahora”*

Yéndonos 50 años atrás, diré que se encontraba mi madre en el mercado de “La Esperanza”, vendiendo los últimos repollos cuando, de un momento a otro, se puso de parto y una buena mujer que la vio en muy mal estado, la compró todo para que se pudiese marchar al médico. Fue entonces cuando nació yo, la sexta de seis hijos que había que sacar adelante.

Se dedicó un tiempo a vender fruta y verdura hasta que comenzó a vender cuatro flores que había por aquel entonces en el mercado.

El asunto de las flores lo empezó a llevar mi tía, pero después se unió mi madre, más que nada por pura necesidad.

Así que, dicho esto, yo soy la segunda generación de floristas, pero la tercera o cuarta de comerciantes, ya que tanto mi abuela como mi bisabuela se dedicaban a la venta.

A mi memoria viene el recuerdo del “muro” donde se ponían antes los floristas en la plaza, enfrente del Restaurante Silverio, pero también recuerdo una pequeña tienda



que tenía en “Santa Úrsula” una pequeña galería comercial que había en la calle “La Enseñanza”. Allí vendían tiestos, jarrones, paragüeros, cazuelas y además servía de almacenaje de flores cuando venían campañas de venta fuertes como “Todos los Santos”. Como mis hermanos ya tenían edad de poder ayudar, además de estudiar, ponían su propio pequeño gran granito de arena y así mi madre comenzó a extender la venta ambulante: mercado de Torrelavega, Cabezón de la Sal, Solares, Llanes (Asturias) Reinosa, además de las ferias que salían en Villarcayo (Burgos).



A esto le siguió un pequeño kiosco de flores en frente del cementerio de Ciriego, una preciosa tienda en la Galería Comercial “KwoCenter”, un localito en la galería del antiguo Pryca (que años después cambió de ubicación y pasó a llamarse Centro Comercial Peñacastillo) un local en el Centro Comercial Alisal y finalmente un bonito rincón en la calle Los Abedules.

De esta extensa trayectoria quedan activos el mercado de la Esperanza, Ciriego, los mercados de Cabezón, Posada de Llanes, la tienda de C.C. Peñacastillo y la



última criatura, “Los Abedules” (abierta en Septiembre de 2022).

Como dato, contaros que mi madre, con 84 años, se jubiló con 75 años y que desde entonces seguimos al frente del negocio mis hermanas Rosa, Irene y yo.

Por supuesto, contamos con el apoyo de Ramón Bravo (mi marido), sin él no habría sido posible lidiar con toda esta locura y sin olvidarnos del equipo humano (fundamental) que nos sigue que son nuestras compañeras Ana, Vero, Marisa y Carmen, además de aquellas personas que colaboran con nosotros en campañas (Día de la Madre, Enamorados, Los Santos).

“Lo que a mí más me motiva es que cada persona que pase por cualquiera de las tiendas se vaya contenta”

Después de esta historia, entenderéis que mi pasión por la floristería viene de serie. Sí que es verdad que es necesaria una preparación con cursos de diferentes ámbitos, decoración de interiores, arte floral, tendencias, pero lo que a mí más me motiva es que cada persona que pase por cualquiera de las tiendas se vaya contenta, que haya un trato personalizado con cada cliente y que, por supuesto, queden tan contentos que la experiencia se repita, porque eso significa que lo hemos hecho bien.

Es fundamental que te guste lo que haces, si no sería imposible todo esto; hay mucho esfuerzo, sacrificio, inversión y ganas de que salga bien detrás de esta pequeña gran empresa.

Si me preguntasen qué aporta el pequeño comercio, yo diría que todo son ventajas. El trato individual y profesional es lo más importante: carne en la carnicería, pescado en la pescadería, fruta en la frutería y flores en la floristería.

Somos conscientes de que la digitalización es un punto importante en el comercio actual, pero cuesta seguir esta tendencia que ha llegado para quedarse.



No sé si ocurrirá en comercios de otra índole, pero en mi caso, una persona se encarga de comprar, colocar, vender, atender y demás.

La verdad es que el día a día es un no parar, quizás por eso nos cuesta seguir la tendencia.

Somos lo que somos por el empeño que ponemos en ello. Es nuestra manera de ver la vida, trabajar y salir adelante. Así lo veo porque así lo aprendí de la mejor, de mi madre, Ramona Mimendez Zubia. Gracias. ■



Librería Papelería Santoveña

Establecimiento orientado a la venta de artículos de papelería y libros en general, así como a la gestión de diversos trabajos de imprenta.

A tal efecto, dispone de un surtido extenso de manipulados de papel (blocs, libretas, cuartillas, folios, recambios, láminas, cartulinas, sobres, bolsas acolchadas, tacos para notas, fichas, etiquetas adhesivas, papel de regalo...), productos para la escritura, la rectificación y el dibujo (lapiceros, portaminas, bolígrafos, plumas, estilógrafos, subrayadores, gomas de borrar, cintas correctoras, rotuladores, lápices de colores, pinturas de cera, acuarelas, témperas, reglas, compases...), elementos para el archivo y la clasificación (archivadores, carpetas, dosieres, tarifarios, fundas de plástico, subcarpetas, revisteros, tubos portaplanos...), además de complementos para la oficina, el hogar y el embalaje (agendas, dietarios, vades,



Año de establecimiento:
1980

Ubicación
Cisneros, 51

Teléfono:
942 23 55 44





calculadoras, rollos de sumadora, talonarios, pizarras, corcheras, pegamentos, colas, tijeras, grapadoras, taladradoras, clips, pinzas metálicas, pisapapeles, globos terráqueos, portarrollos, cintas adhesivas, precintos, cúteres...).

Por lo que respecta a la faceta de librería, posee tanto un conjunto de diccionarios como una selección de títulos muy demandados, en la que hay grandes obras clásicas, novedades editoriales y títulos dirigidos al público infantil, pero, sobre todo, cuenta con un servicio de búsqueda que permite localizar casi cualquier libro, ya sea de entretenimiento, de texto para los diferentes niveles educativos o, incluso, de tipo técnico, con la posibilidad consiguiente de encargarlo y disponer del mismo en un plazo breve.

Paralelamente a las dimensiones enunciadas, también gestiona la realización de distintos trabajos de imprenta, entre los cuales destacan las invitaciones de boda, los recordatorios de bautizo y Primera Comunión, amén de las tarjetas de visita o comerciales.

TESTIMONIO

Devenir de un establecimiento singular

Después de haber tenido un bar durante 14 años en la misma vía urbana de Santander, el matrimonio formado por Ángel Santoveña Martínez e Inés Setián Cano abrió un comercio de librería y papelería el 6 de mayo de 1980 en el número 51 de la calle del Cardenal Cisneros.

Si bien su intención primigenia había sido dedicar tal establecimiento solo a la papelería, esto es, a la venta fundamentalmente de



“Con una dedicación exhaustiva y un trato afable, con una especial dulzura para la infancia, Ángel e Inés se ganaron el cariño de sus clientes”

material escolar y de oficina, una norma administrativa tan curiosa como absurda motivó que el planteamiento originario tuviera que ser extendido también al ámbito de los libros. Y es que la reglamentación de las distintas actividades económicas que se hallaba vigente por entonces impedía que, con una licencia de apertura de papelería, pudieran venderse, por ejemplo, bolígrafos estuchados o más de seis sobres a la vez, operaciones que, en cambio, sí le estaban permitidas a una tienda que contase con epígrafe de librería.

Resuelta, pues, esta singular circunstancia mediante la solicitud de una licencia más amplia de la ideada en un principio, los artífices del comercio que nos ocupa pudieron inaugurar este y ejercer las labores inherentes al mismo, aunque optando por dar prioridad a cuanto tuviese relación con la papelería, de modo que asignaron un protagonismo bastante menor a la faceta de librería.

El enfoque que Ángel e Inés quisieron conferir a su establecimiento desde el primer momento fue complementado, además, con la elección de un mobiliario sencillo y funcional, una dedicación que cabe calificar como exhaustiva, el afán permanente por disponer de un gran surtido de artículos, la fijación de precios bajos en el convencimiento de que es cierta esa antigua máxima según la cual “valen más muchos pocos que pocos muchos”, la concesión de un trato muy afable a los clientes (con una dulzura especial para la infancia), así como la expresión de gratitud a estos por su confianza mediante algún pequeño obsequio prácticamente con cada compra que los mismos realizaran.

Como en todos los órdenes de la vida, el paso de los años ha ido dejando su impronta, en una evolución que, desarrollada de manera casi imperceptible en el día a día, resulta inequívoca cuando se observan las cosas con cierta perspectiva temporal. Varios son los aspectos en que se ha concretado semejante mutación por lo que atañe a la tienda objeto de esta reseña.



Primero, en buena parte de los propios artículos comercializados, debido tanto a la caída en desuso de algunos productos que habían sido muy demandados tradicionalmente como a la variación de otros en sus características o, por supuesto, a la aparición de múltiples novedades. Es el caso, por enunciar muestras representativas de cada una de estas tres situaciones, de la decadencia sufrida por el papel carbón o las cintas para máquina de escribir (que no pudieron resistir el embate de los ordenadores y las impresoras desde la década de los años ochenta), de la transición (paralela también al auge de la informática) del folio al DIN-A-4 como formato predominante para la resmillería (al haber adoptado los fabricantes de fotocopiadoras y, sobre todo, los de impresoras este último tamaño como estándar para sus aparatos) o de la entrada en el mercado con una fuerza asombrosa de las cintas correctoras y los bolígrafos de tinta borrable por fricción, utensilios ambos que permiten subsanar con facilidad, rapidez y pulcritud cualquier error cometido al escribir a mano.

Un segundo cambio digno de mención se ha registrado en los hábitos de compra de los clientes, que, salvo en épocas de crisis económica (durante las cuales suelen



“Los clientes han ido aumentando su grado de exigencia en lo tocante a calidad, diseño y expectativas de duración”

inclinarse por artículos de precio reducido), con el tiempo han ido aumentando su grado de exigencia en lo tocante a calidad, diseño y expectativas de duración a la hora de efectuar sus adquisiciones. Así se explican, de un lado, la predilección creciente por productos selectos y, de otro, el éxito de determinadas marcas cuyas manufacturas, si bien son una auténtica garantía, también es cierto que exceden en su coste a las realizadas por el resto de fabricantes.

La notable transformación experimentada por la sociedad española en el curso de las últimas décadas debido, entre otros factores, a la llegada de numerosas personas procedentes de latitudes muy dispares para vivir y trabajar en nuestro país ha redundado, igualmente, en una variación del perfil de la clientela, constituyendo, por ende, un tercer elemento renovador. Esta circunstancia se manifiesta de modo cada vez más evidente en lo relativo a la venta de material escolar para el alumnado de las primeras etapas del sistema educativo, ya que la tasa de natalidad es bastante mayor entre población inmigrante que en la autóctona. Con todo, el hecho de que la gama de artículos que ofrece el consabido establecimiento abarca a la par otros ámbitos motiva que el peso de los compradores de origen nativo siga siendo, en conjunto, aún superior.

Impelidos en gran medida por los cambios señalados (no solo con el fin de subsistir, sino, incluso, de aprovechar las posibilidades que estos traían consigo), los fundadores de la tienda en cuestión estimaron oportuno desde fecha temprana ampliar su campo de actuación, introduciendo un complemento natural al mismo: la gestión de trabajos de imprenta. Esta nueva dimensión iba a concretarse en la asunción de encargos como tarjetas de visita, talonarios de facturas, recordatorios (de bautizo, Primera Comunión o defunción) y, especialmente, invitaciones de boda. La incorporación de este último producto, basada en una extensa variedad de



modelos, un esmero máximo en la realización y unos precios muy moderados, lograría una acogida magnífica. De resultados de ello, son muchos los centenares de parejas que han confiado a dicho comercio las tarjetas para su enlace matrimonial y, luego, han tenido a bien recomendarlo a personas de su entorno, ejerciendo, de esta manera, la campaña publicitaria más eficaz que pueda existir.



Y ya algunos años después, a raíz de los enormes avances verificados tanto en las telecomunicaciones como en la logística de mercancías desde el tránsito del siglo XX al XXI, los responsables del establecimiento fueron incrementando paulatinamente su atención al sector del libro. En virtud de este refuerzo, dotaron a aquel de una selección muy cuidada de fondos (en un abanico bibliográfico que comprende diccionarios, grandes clásicos, obras para el público infantil, así como las novedades editoriales más relevantes de cada momento), pero, sobre todo, de un servicio de búsqueda. Gracias a él, que está conectado a las principales empresas distribuidoras radicadas en España, es posible localizar la mayoría de los libros no usados que hay a la venta, con independencia de que se trate de títulos destinados al entretenimiento, de



“A pesar de las dificultades, la tienda prosigue fielmente con su actividad cuatro décadas después”

que correspondan al proceso de enseñanza y aprendizaje en los distintos niveles formativos, o de que sean de índole técnica. Ello permite encargarlos y disponer de los mismos, por lo general, en pocos días.

Configurada esencialmente, pues, en origen como papelería, aunque con el doble aditamento ulterior de la gestión de trabajos de imprenta, primero, y la potenciación de su faceta de librería, más tarde, la tienda reseñada ha conseguido llegar hasta el presente, en un devenir que roza ya las cuatro décadas y media de duración. A pesar de que a lo largo de ese tiempo no han faltado dificultades y, a la vez, de que en los últimos años se está asistiendo a una desaparición acelerada del comercio tradicional (máxime, el de pequeñas dimensiones) ante la proliferación de supermercados, grandes superficies y plataformas de ventas por Internet, el referido establecimiento prosigue con su actividad.



La persistencia de dicha tienda, atendida actualmente por el hijo de los fundadores de la misma (y autor del presente texto) tras la jubilación sucesiva de estos, se significa, además, por el mantenimiento de su espíritu inicial. Ese designio puede observarse en aspectos tales como la estética inalterada del local y la dispensación del trato deferente de siempre a la clientela. Ambas características, unidas a una dedicación análoga a la de los primeros titulares del comercio aludido, al esfuerzo perpetuo por contar con una amplia variedad de artículos, a la perseverancia en marcar los precios más bajos posibles y a la conciencia del agradecimiento debido a todos los compradores (sea cual fuere la magnitud de su adquisición), proporcionan a la Librería-Papelería Santoveña un estilo peculiar (rayano en la singularidad) que contrasta, cada vez más, con los usos impersonales y estereotipados propios de los negocios preponderantes hoy en día.

Las señas de identidad expuestas son advertidas y valoradas por gran parte de quienes entran en el establecimiento citado, no siendo pocas las personas que manifiestan el gusto que les produce dicha experiencia. Y esa sensación reviste, por añadidura, una intensidad especial cuando surge en quienes, habiendo frecuentado la tienda en su niñez, regresan a esta, en ocasiones acompañados por hijos o, incluso, nietos de corta edad, a los que revelan que tal lugar les trae recuerdos gratos de sus primeros años de vida. El remate a todo ello suele ser la expresión por parte de los visitantes del deseo de que un comercio tan genuino perdure todavía mucho tiempo más y de que, como es lógico, lo haga conservando intactos los rasgos que lo definen de modo constante desde su inauguración.

Antonio Santoveña Setién ■





Año de establecimiento:
1982

Ubicación:
Calvo Sotelo, 12
San Fernando, 64

Teléfono:
942 36 31 84

Facebook:
bazarcanarias1982

Instagram:
@blackballsurfschool

Web
bazarcanarias.com



Bazar Canarias

Electrónica de Consumo, Pilas, Relojes, Telefonía fija y móvil, Fundas, Carcasas, Accesorios, E-books, Tablets, Auriculares y mucho más.

TESTIMONIO

Una Familia, un Sueño

Bazar Canarias nació hace 42 años, el 9 de diciembre de 1982, como una apuesta de una familia de fuera de Santander que se enamoró de esta ciudad (hermanos y cuñados). Una de las hermanas ya residía en la ciudad con su marido y sus hijos por motivos laborales, y un fin de semana, algunos de nosotros nos desplazamos allí. Tras varias comidas y cenas llenas de conversaciones, en las que hicimos muchos cálculos sobre los gastos de instalación y las posibles ventas, nos lanzamos a alquilar un local en la calle Prolongación de Guevara, 10 ("junto a la discoteca El Caracol", así nos publicitamos en la apertura). Queríamos intentar triunfar con un tipo de comercio que en aquel

entonces no existía en Cantabria, aunque sí en otras partes de España, especialmente de Madrid hacia el sur. Algunos miembros de la familia ya conocíamos bien este tipo de comercio, por trabajar en ellos en Madrid, Cuenca, Ciudad Real y Toledo. Esto ocurrió a principios de octubre de 1982 y en dos meses estábamos listos para abrir.



Nuestro miedo y nuestras dudas eran que este tipo de comercio no tuviese aceptación. Durante los dos meses que duró la obra, contamos varias veces al día el número de personas que transitaban por la puerta para calcular cuántas entrarían y cuántas comprarían. Pero esas dudas quedaron disipadas el primer día de apertura. El éxito fue total, hasta el punto de que, en los días sucesivos, tuvimos que contratar a dos personas de seguridad para organizar las entradas y salidas del comercio porque los clientes que estaban en la calle, al no ver qué pasaba en el interior, empujaban a los que ya estaban dentro y los comprimían contra los mostradores, con riesgo de asfixia.





“El éxito fue total, hasta el punto de que, en los días sucesivos, tuvimos que contratar a dos personas de seguridad para organizar las entradas y salidas del comercio”

Una vez organizado el asunto, durante el resto de los días de esas Navidades hasta pasados los Reyes, las colas que se formaban bajaban organizadamente hasta la Travesía del Cubo y daban la vuelta. Años después, comentando esta circunstancia con amigos y conocidos, nos decían que la clave era que todo Santander pensaba que, pasadas las Navidades, levantaríamos el vuelo y nos marcharíamos, porque esos buenos precios eran imposibles de mantener.

Una vez pasado ese período, las ventas bajaron, pero se mantuvieron en un punto rentable, así que, ante el riesgo de la proliferación de este tipo de establecimientos, como así luego ocurrió, seis meses después nos lanzamos a una segunda apertura en la calle Camilo Alonso Vega, 11. Unos años más tarde, abrimos en la calle Marqués de la Hermida y esos tres comercios funcionaron hasta la crisis de los años 90, cuando las franquicias nacionales se implantaron en las calles más céntricas y nos obligaron a competir con ellas, cerrando esos tres locales y trasladándonos a las dos que tenemos actualmente en las calles de Calvo Sotelo y San Fernando.

En el Bazar Canarias de Santander, hemos vendido casi de todo. Empezamos siendo una tienda de regalos, fundamentalmente traídos de Oriente: mantelerías, juegos de café de porcelana, posavasos de bambú, relojes de bronce con candelabros, mecheros, etc. También teníamos una sección de electrónica: radios y radio-cassettes para coche y casa, altavoces, bolígrafos con reloj, calculadoras, fotografía, videojuegos, etc., y algo de relojería: relojes de pulsera, de sala, de sobremesa, correas, despertadores, etc., todo ello aderezado con pilas de todo tipo, un capítulo que hemos mimado a lo largo de los años, procurando tener todos los modelos para que el cliente asociase la búsqueda de un modelo de pila concreto con el nombre Bazar Canarias.

A lo largo de nuestros 42 años de existencia, hemos evolucionado en el tipo de productos que vendíamos. Poco a poco abandonamos el regalo para centrarnos en la electrónica y relojería y ampliar esas ramas. Finalmente lo dejamos de lado con el boom de la telefonía móvil. Bazar Canarias fue el primer distribuidor de Telefónica en Santander (Moviline, posteriormente Movistar), y nos volcamos en ello porque vimos que era el futuro y chocaba un poco vender móviles, tablets y ordenadores con los juegos de café.



Siempre, lo más importante para nosotros ha sido DAR SERVICIO. Por eso, aunque hemos modernizado nuestras tiendas a lo largo de estos años, hemos mantenido la estructura de “atender al cliente cara a cara”, en lugar de “lo echo al carro y lo pago en caja”. Por eso, la mayoría de nuestros clientes son “de toda la vida” y buscan que les asesoremos o les borremos ese mensaje de texto “que me ha llegado y no entiendo”, o que les adelantemos o atrasemos la hora dos veces al año cuando se produce el cambio horario. Esta cercanía al cliente es lo que parece que nos ha mantenido vivos tras tantos años y en





lucha con el comercio electrónico que viene pisando tan fuerte.

Somos todavía primera generación porque llegamos a Santander muy jóvenes, entre veinte y treinta años, y lógicamente hemos acumulado montones de anécdotas y hemos vivido bombazos de ventas en fechas señaladas, con una demanda que nos dejaba sin existencias en los días cumbre. Quizá una de las más reseñables fue la salida en 1994 de la consola de videojuegos Sony, PlayStation. Nos quedamos sin ninguna y tuvimos que ir a Madrid con una furgoneta a comprarlas a una gran superficie donde sí las había, para luego revenderlas en nuestras tiendas con un mínimo margen, pero dando servicio a nuestros clientes.

“Nos da mucha alegría comprobar que casi todos los santanderinos mayores de 40 años han comprado en alguna ocasión en el Bazar Canarias y lo conocen”

Cada año, las fiestas de diciembre estaban marcadas por un producto estrella. Las primeras Navidades fueron las de los bolígrafos con reloj. Un poco más tarde, las del Cubo de Rubik. Dos años después, las del Tamagotchi. Con nosotros llegaron a Santander los primeros ordenadores personales Sinclair ZX Spectrum, y poco después los Commodore 64 y los Amstrad. Nosotros sacamos a la venta los juegos de mano de Nintendo Donkey Kong en los que se doblaba la pantalla, y unos años más tarde irrumpieron con fuerza en nuestros comercios los fontaneros de Super Mario Bros. ¡Quién no ha comprado en el Bazar Canarias un reloj Casio! Para su hijo, para su nieto... “de esos que se pueden mojar”. Cada año que salía al mercado un nuevo videojuego de la saga de FIFA, o GTA, o Fórmula 1, en Bazar Canarias teníamos que hacer un gran acopio de existencias porque nuestros clientes los devoraban.

Seguramente otra de las claves de permanecer abiertos a día de hoy, ha sido que hemos evolucionado en cuanto al tipo de artículos a la venta, al ritmo que ha ido variando la tecnología.

Empezamos vendiendo aparatos que reproducían cintas de vídeo y de casete (recordad aquellos que se llevaban al hombro), luego pasamos a los que leían CDs, y ahora nos movemos con discos duros, pendrives, teléfonos móviles y todo lo que conlleva la era digital. En nuestros comercios, nos han pedido, a lo largo de estos 42 años, cosas raras, sobre todo, porque al vender artículos novedosos, con nombres difíciles, al cliente le costaba acostumbrarse a la pronunciación. Como anécdota, los trabajadores que han pasado por nuestra empresa a lo largo de estos años, abrieron un cuaderno en el que apuntaban esas peticiones divertidas, y como muestra, aquí van algunas:

Quería unas pilas de la marca “ha pasado Nic” (por Panasonic)

Quería un Toguimocho de esos que los cuidan (por Tamagotchi)

¿Va a pagar en efectivo o con tarjeta?: “en activo, en activo”

“Quería un reloj como uno que les compré aquí que era subterráneo. Es para una chica de 50 años que se baña todos los días”

¿Me da un paquete de pilas catalíticas? (quería pilas alcalinas)

Deme un secador que no tenga muchas calorías

Quiero un teléfono como el que tengo yo, que es de la marca MOVELINE, que es de la misma familia de ustedes

Quisiera ver calculadoras específicas (por científicas)

¿Tienen la cámara para la Play Boy? (quería una cámara para Game Boy)



Quería un CLAVELIN. ¿Qué es eso? Eso que une una Game Boy con otra. ¡Ahhhh!, quiere usted un Cable-LINK. ¡Eso!

¿Me enseña algún Paipo? (quería ver iPods)

Quiero ver un puntero láser, pero que alcance para apuntar a los O.V.N.I.S.

¿Cuáles de estos teléfonos son liberales? (quería ver teléfonos libres)

En fin, hay muchas más, pero estas dan muestra de lo que a veces nos cuesta meternos en la piel de los clientes, pero eso sí, siempre lo intentamos. Nos da mucha alegría también comprobar, en cuanto te presentan como persona ligada al Bazar Canarias, que casi todos los santanderinos mayores de 40 años, han comprado en alguna ocasión en él y lo conocen. Aunque esto no quiere decir que no seamos conscientes de que la vida de este tipo de establecimientos tiene caducidad. El comercio electrónico se va apoderando de todo, las nuevas generaciones lo manejan de maravilla, y hay que reconocer, aunque nos duela, que es muy cómodo comprar online. Sin tener en cuenta los precios, nosotros no podemos competir, ni por asomo, con los de esos monstruos. ■

Escrito por: Jesús de las Heras Fraga, gerente durante 40 años del comercio y recientemente jubilado.

Establecimiento: Bazar Canarias de Santander (especifico lo de "Santander" porque en España hay muchos Bazares Canarias, pero solamente los de Santander son los nuestros).





Año de establecimiento:
1982

Ubicación:
Rualasal, 4

Teléfono:
942 22 47 07

Facebook:
marviria

Instagram:
@marviria_

Web:
marviriamodas.es



Marviria Modas

Tienda de ropa de mujer

TESTIMONIO

Una historia de moda y tradición en Santander

Marviria Modas es una tienda dedicada a una moda Urban Sport para la mujer de hoy.

Aquí trabajamos mi hermana Marta Peña y yo, María Peña, como continuación de nuestro padre.

Todo comienza en Reinosa en el año 1955 cuando mi padre, Gregorio Peña, a los 14 años, entra a trabajar en Ribalaigua.

A los 20 años, bajó a Santander a trabajar en el Ribalaigua de esta ciudad.

Después de trabajar varios años en esta entidad tan conocida, mi padre junto a dos trabajadores más, se decidieron a emprender una nueva andadura comercial, abriendo en la calle Lealtad Selecciones Lutecia, y más tarde abrirían una segunda tienda en la calle Rualasal.



En el año 1982, mi padre se separa de la sociedad quedándose en esta segunda tienda empezando una nueva etapa como Goyo Modas.

Más tarde, en el año 1994, mi hermana Marta y yo, María, empezamos a trabajar con él y, al año siguiente, el 11 de septiembre de 1995, ampliamos el negocio con una nueva tienda en la calle Cubo 7, llamada Marviria Modas, donde trabajábamos las dos hermanas. Allí estuvimos hasta el año 2010 cuando cerramos aquella tienda y nos concentramos en una, Goyo Modas.

Con el paso de los años mi padre se jubila y mi hermana y yo cogemos las riendas del negocio haciendo una reforma total y volviendo a cambiar el nombre a Marviria Modas donde continuamos hasta día de hoy. ■





Librería Ediciones Tantín

TÚ ESCRIBES, NOSOTROS PUBLICAMOS

TESTIMONIO

Ediciones Tantín, cuatro décadas de historia entre libros

Ediciones Tantín es una empresa familiar que comienza su andadura en la década de los 80 en la calle Daoiz y Velarde de Santander en donde además de imprenta, copistería y una pequeña papelería se crea el sello editorial, dedicado fundamentalmente a la publicación y edición de libros relacionados con Cantabria.

Mis dos hermanas y yo crecimos rodeadas de libros, olor a tinta, planchas, fotolitos... y tuvimos la oportunidad de conocer a muchos artistas, creadores, intelectuales, escritores... Fue una etapa muy bonita de la que guardamos grandes recuerdos y amistades.



Año de establecimiento:
1983

Ubicación:
Camilo Alonso Vega, 10

Teléfono:
942 23 13 82

Facebook:
Librería Ediciones Tantín

Instagram:
@edicionestantin

Web:
edicionestantin.com



En 1993 surge la oportunidad de abrir una pequeña librería como punto de venta y promoción de los libros editados por Ediciones Tantín, (el sello editorial ha cumplido 40 años en 2023) y especializarnos como punto de venta en libros relacionados con Cantabria: historia, patrimonio, etnografía, mitología, arqueología, arquitectura, arte... El catálogo de la librería se amplió y actualmente tenemos a la venta las publicaciones editadas por la Universidad de Cantabria, Instituto de Prehistoria y Arqueología y otras editoriales de Cantabria. Desde 2004 soy la gerente de Librería Ediciones Tantín y la segunda generación que se pone al mando de la empresa.



Apasionada del senderismo, estudié Biología en la Universidad de Oviedo, con especialidad en Zoología. Y, como amante de la naturaleza, en la librería tengo una sección dedicada a esta pasión. En ella se pueden encontrar libros de rutas, senderismo, botánica, guías, mapas...

La librería ha hecho frente a constantes desafíos, desde la competencia con grandes cadenas hasta las fluctuaciones económicas. Pero los momentos más difíciles siempre se superaron gracias al apoyo de la fiel clientela y a una dedicación inquebrantable.



“El secreto del éxito en cualquier comercio creo que radica en dar una buena atención al cliente. Además, la constante adaptación a las nuevas tendencias y tecnologías también ha sido clave. Creamos nuestra web hace 20 años y la hemos ido actualizando y mejorando a lo largo de los años”

Si he de destacar uno esos momentos fue el vivido los meses que cerré debido a la pandemia de COVID-19. Esta pandemia ha sido una prueba sin precedentes para muchos comercios que nos vimos obligados a cerrar. Ha puesto de relieve la vulnerabilidad de ciertos sectores comerciales y ha llevado a importantes cambios en la forma en que se conducen los negocios en todo el mundo.

Todos vivimos esos meses con mucha preocupación e incertidumbre y yo volqué todos mis esfuerzos y ánimo en dar forma a un proyecto que llevaba pensando desde hacía tiempo, escribir un libro. Aproveché cada segundo de esos días para escribir, recopilar información, fotos... y después de mucho trabajo el libro se publicó en 2021. El libro lleva por título Excursiones en familia por Cantabria y norte de la provincia de Burgos, en el que se recogen 40 rutas para recorrer Cantabria y el norte de la provincia de Burgos; además de describir las rutas se amplía la información con diferentes visitas recomendadas y 40 actividades complementarias para realizar en casa con la familia o los más pequeños: recetas de cocina, manualidades y actividades relacionadas con la preservación del medio ambiente.

Durante la pandemia muchas personas redescubrieron el placer de la lectura como una forma de entretenimiento, aprendizaje y escape. Muchos clientes volvieron a comprar y encargar sus libros en la librería y por ello les estoy muy agradecida.

El secreto del éxito en cualquier comercio creo que radica en dar una buena atención al cliente. Además, la constante adaptación a las nuevas tendencias y tecnologías también ha sido clave. Creamos nuestra web hace 20 años y la hemos ido actualizando y mejorando a lo largo de los años.

Las cualidades de una buena librería incluyen la pasión por el negocio, la capacidad de adaptarse al cambio, habilidades de



Foto de Enrique Gutiérrez Aragón

comunicación y un profundo conocimiento del catálogo de libros para saber orientar y recomendar a los clientes lo mejor posible.

El futuro de los pequeños comercios en las ciudades depende en gran medida de su capacidad para adaptarse a las tendencias emergentes, ofrecer experiencias únicas y personalizadas, y mantener una conexión sólida con sus comunidades locales.

El apoyo de las instituciones locales es fundamental. Se han implementado algunos programas de apoyo y promoción para los comercios locales. En este sentido es importante estar asociado al gremio/ asociación correspondiente para compartir recursos y conocimientos, realizar campañas de promoción...

Otro punto clave es poner en valor el comercio de cercanía, ya que aportamos beneficios como la creación de empleo

local, el fortalecimiento de la economía comunitaria y la preservación de la identidad cultural de la ciudad. Comprar en el comercio local no solo beneficia a los comerciantes, sino también a la comunidad en su conjunto. Ayuda a mantener viva la esencia de Santander y a apoyar a aquellos que trabajan duro para mantener vivos sus negocios.

Mis retos actuales incluyen seguir dando el mejor servicio a los clientes y encontrar formas de atraer a las nuevas generaciones hacia la lectura y la cultura del libro. ■





Carnes Miguel

Nuestro cuidado por la materia prima, nuestra selección del mejor ganado, hace que nuestros productos lleguen a tu casa con la mejor calidad

TESTIMONIO

Desde 1984, de carnes sabemos

La historia de Carnes Miguel, en realidad, es la historia de mi vida, de una ilusión y de una gran vocación, de recuerdos y trabajo.

Recuerdos de mis comienzos en Matamorosa, un pueblo de Campoo, donde, de camino o a la salida del colegio, cada día me quedaba más en la carnicería y finca del Pasiego, viendo cómo trabajaban y cómo manejaban al ganado. Ahí descubrí mi vocación. Aprendí mi profesión desde abajo: cría, matanza, despiece... pero no sin llevarme, como niño, más de un coscorrón de mi madre por las pellas que hacía y por el tiempo que dedicaba a lo que más tarde sería mi profesión.



Año de establecimiento:
1984

Ubicación:
San Fernando, 42

Facebook:
carnesmiguella

Teléfono:
942 07 81 18



Realmente, en Carnes Miguel, como comercio, estamos María Luisa y yo desde 2016. Como empresa familiar, aquí intentamos poner nuestro amor por la profesión y demostrar nuestro conocimiento a los clientes.



Sin embargo, desde mis años de adolescente he trabajado en el gremio y, por casualidades de la vida, casi siempre en este barrio de San Fernando / Floranes. Así que nuestros clientes son como una gran familia; tenemos hasta tres generaciones que vienen a vernos y a pedirnos consejo sobre qué llevar a su mesa.

Después de tantos años, tengo cientos de anécdotas, como tener que ir a rescatar unas yeguas en plena nevada y acabar siendo nosotros rescatados por la Guardia Civil, los primeros partos, los primeros sacrificios de las reses...

Es una profesión muy sacrificada, pero también muy gratificante y reconocida. Tan sacrificada que, cuando nos pedís fotos para este libro, casi no tenemos, por no tener ni tiempo. Ya ni hablamos de las reuniones familiares.



“Es una profesión muy sacrificada, pero también muy gratificante y reconocida”

Nos pedís que contemos la historia de nuestro comercio y esa historia intentamos escribirla día a día. En Carnes Miguel tenemos un mostrador enorme que nos esmeramos en llenar para que el público encuentre variados tipos de corte para su disfrute.

Es un comercio y un oficio, el de carnicero, del que nos sentimos muy orgullosos. Además, creemos que hay que intentar que se mantenga por y para las generaciones futuras. ■





Amelia by Hermanas Puentes

Come sin gluten, come delicioso

Especialistas en elaboraciones Sin Gluten



Año de establecimiento:
1985

Ubicación:
Federico Vial, 12

Teléfono:
942 21 39 62

Facebook:
hnaspuente.es

Instagram:
@hnaspuente_amelia

Web:
hnaspuente.com

TESTIMONIO

De la tradición al compromiso: Nuestra historia en Amelia, un obrador para celíacos

Nuestra historia empieza en 1978, en un pequeño pueblo cercano a Santander, donde mi familia y yo vivíamos apasionados por la elaboración del pan. Soy Amelia, una de las hijas, y recuerdo cómo ese amor por el pan



nos llevó a abrir nuestra primera panadería en 1985, después de que nuestros productos se hicieran tan queridos en el pueblo. La “boutique de pan” se convirtió rápidamente en la favorita de Santander gracias a nuestras recetas.

Sin embargo, un día, nuestra trayectoria dio un giro inesperado. Una madre entró al obrador con su hijo y nos preguntó: “¿Tenéis pan sin gluten?”. Su hijo era celíaco. En ese momento, no sabíamos mucho sobre lo que implicaba esta enfermedad y nuestra respuesta fue un no. Pero algo dentro de nosotros cambió; nos movía el deseo de ayudar, de hacer que cada persona, sin importar sus restricciones, pudiera disfrutar de nuestras preparaciones.



Así que nos pusimos manos a la obra. Investigamos, nos formamos, hablamos con asociaciones y expertos, y después de muchos intentos fallidos y pruebas, logramos crear versiones sin gluten de nuestras recetas más queridas. Fue un proceso largo y lleno de aprendizajes, pero poco a poco, nuestros productos sin gluten ganaron terreno. Cada vez más personas nos pedían estas preparaciones y, al ver la importancia que esto tenía para la salud de nuestros clientes, nos dimos cuenta de la gran responsabilidad que habíamos asumido.





A partir de ahí, nos tomamos nuestro trabajo aún más en serio. Sabíamos que no se trataba solo de hacer buen pan, sino de garantizar la seguridad alimentaria de las personas que confiaban en nosotros. Cada proceso, cada ingrediente y cada movimiento en nuestro obrador está cuidadosamente controlado para evitar cualquier riesgo de contaminación cruzada. La salud de nuestros clientes se convirtió en nuestra máxima prioridad.

Hoy, somos un obrador especializado y completamente dedicado a las preparaciones sin gluten. Estamos acreditados por la Asociación Cántabra ACECAN y la Asociación de Celíacos de España (FACE), y nos enorgullece ofrecer productos no solo seguros, sino deliciosos. En Amelia by Hnas Puente, rompemos el mito de que comer sin gluten es aburrido: aquí se disfruta de sabores esponjosos, sanos y extraordinarios, con la tranquilidad de que TODO es 100% libre de gluten.

Esta es nuestra misión y nuestro compromiso: cuidar cada detalle, sabiendo



*“Nuestra mayor motivación es conseguir esa sonrisa que nos dais cuando os decimos que **TODO, TODO** es sin gluten”*



que lo que hacemos impacta directamente en la salud y el bienestar de quienes confían en nosotros.

Nuestra mayor motivación es conseguir sacaros esa sonrisa que nos dais.

Cuando os decimos que **TODO, TODO** es sin gluten y damos garantía de ello. ■



Servicios Fotográficos Cántabros

Tus fotos como nunca antes las habías visto



Año de establecimiento:
1987

Ubicación:
Cádiz, 12

Teléfono:
942 22 20 77

Facebook:
sfcfotografia

Instagram:
@serviciosfotograficoscantabros

Web:
fotosfc.com

TESTIMONIO

Si piensas en fotografía, piensas en SFC

Desde su nacimiento en 1987 en nuestra querida ciudad de Santander, Servicios Fotográficos Cántabros (SFC) ha sido un referente en la escena fotográfica local. Comenzó su viaje en la calle Emilio Pino, donde durante diecinueve años capturó momentos icónicos para la comunidad santanderina.

Más tarde, en el año 2006, en la calle Lealtad, continuó su trayectoria por cinco años, donde incluso se llegaron a realizar cursos de



fotografía. Finalmente, se estableció durante más de una década en la calle Cádiz (2011) hasta la actualidad.

La historia de SFC está entrelazada con la evolución tecnológica. Fue precursor en la región al incorporar la maquinaria digital en sus procesos, un cambio que revolucionó su capacidad para adaptarse a las necesidades cambiantes del mercado fotográfico. Fue el primer comercio de fotografía que incorporó el revelado analógico-digital y el primero también que contó con filmadora digital. El auge de la era digital significó un nuevo horizonte para SFC, que se mantuvo firme en su compromiso con la calidad y la satisfacción del cliente.



“Fue el primer comercio de fotografía que incorporó el revelado analógico-digital y el primero también que contó con filmadora digital”

El continuo cambio en los hábitos de consumo y la tecnología catapultó a SFC hacia la transformación constante. Desde la transición de los carretes de fotos, a las cámaras digitales, hasta la omnipresencia de los teléfonos móviles como herramientas de captura, este comercio ha sido un testigo activo de la revolución fotográfica y, por ende, de la transformación de los santanderinos y su amor por la fotografía.

En su posición actual, SFC se destaca como un espacio comercial arraigado en el corazón de Santander. La modernización no ha diluido su esencia tradicional; más bien ha integrado





servicios en línea, pagos digitales y entregas a domicilio para adaptarse a la comodidad y la practicidad que demanda la clientela contemporánea. SFC fue también el primer comercio de fotografía en contar con plotter para impresión en grandes tamaños. Siempre a la vanguardia para ofrecer lo mejor a los santanderinos.

El año 2020 marcó un giro significativo para SFC. La ampliación de sus servicios hacia la enmarcación, la personalización de productos y la incursión en la producción de álbumes digitales fue una respuesta audaz a las demandas emergentes. No obstante, la inclusión más notable fue la incursión en la videografía, ofreciendo la cobertura de eventos sociales y corporativos, convirtiéndose así en un pilar fundamental para momentos tan especiales como bodas, bautizos y comuniones.

El catálogo de SFC es un compendio de posibilidades. Desde el revelado digital de fotos hasta la conversión de formatos analógicos, la venta de accesorios y la impresión en distintos soportes, cada servicio representa un pilar en la versatilidad y diversificación continua de este negocio.





SFC, además de ser un punto de venta, es un espectáculo visual en el corazón de la ciudad. Sus escaparates son ventanas al pasado, presente y futuro de Santander, reflejando no sólo productos, sino también la historia y las emociones que la comunidad ha compartido a lo largo del tiempo.

En un mundo donde la tecnología redefine constantemente las reglas, SFC sigue siendo un faro que preserva la esencia de la fotografía tradicional, recordándonos que la autenticidad y la calidad trascienden modas y avances tecnológicos. Esas icónicas fotografías de nuestra bella ciudad de Santander, siempre estarán en nuestras retinas y en nuestros escaparates.

En SFC creemos firmemente en el trato directo y personalizado con cada cliente. Apostamos por la cercanía, el asesoramiento experto y el acompañamiento a lo largo de cada experiencia fotográfica. Nuestro compromiso con la atención individualizada se refleja en cada interacción, donde buscamos no sólo satisfacer las necesidades del cliente, sino también construir relaciones

duraderas basadas en la confianza y el entendimiento mutuo.

SFC forma parte del día a día de los santanderinos y del murmullo de sus calles. Y esperamos que así sea por muchos años.

Si piensas en fotografía, piensas en SFC. ■





Librería de Pastoral diócesis de Santander

Tienda de libros religiosos en Santander

¿Quiénes somos?

La Librería de Pastoral de Santander (LPS) es la única librería oficial de y para la diócesis de Santander. Una librería accesible a toda persona que se encuentre en la ciudad de Santander, en la provincia de Cantabria y el municipio de Mena o Valle de Mena (municipio de Burgos que pertenece por razones históricas, a la jurisdicción de la diócesis). Ubicada en el edificio de la Casa Diocesana de la Iglesia, está al servicio de todo aquél que lo necesite: laicos, catequistas, sacerdotes, religiosos...

¿Qué puedes encontrar?

En la LPS puedes encontrar todo tipo de libros de autores cristianos: libros de lectura recomendados por la Conferencia Episcopal Española (CEE), manuales y guías de catequesis; rosarios, iconos, imagerie



Año de establecimiento:
1989

Ubicación:
Florida, 3

Teléfono:
942 37 54 74

Instagram:
[@Librería_de_Pastoral_LPS](#)

Web:
[Google LPS](#)



artesanal (hecha en Cantabria, Valladolid, Roma, Colonia...) estampas; contenidos multimedia, películas en formato DVD y Blu-ray, juegos de mesa; pastas, mermeladas, dulces y repostería de convento; artículos del Comercio Justo, artículos de regalo originales...

¿Qué ofrecemos?

La Librería de Pastoral trabaja –en principio– con todas aquellas editoriales que editen libros cristianos. Y por extensión, con muchas otras de diversa temática. De acuerdo a nuestros inherentes valores



desarrollados y promovidos a través de la Iglesia Católica, creemos que nuestro comercio NO sólo está limitado a la venta de artículos “sin más”. A diferencia de otras macro plataformas, intentamos mantener ese equilibrio de comercio “de toda la vida”, es decir, un comercio que ofrece un servicio personalizado (al fin y al cabo, tenemos la convicción de que interactuamos con PERSONAS) que, a su vez, se valen y utilizan recursos técnicos actuales e intentan adaptarlos a las propias personas (y no al revés). Por tanto, nos permitimos mostrarnos tal como somos: conversamos, sugerimos, guiamos... acerca de los artículos que buscan nuestros “clientes”, SIN limitarnos a través de catálogos o simple exposición on-line. Y es que tenemos la certeza de que podemos





conseguir casi cualquier artículo -coherente con nuestro ideario y en la medida en que sea posible- cuando nos lo solicitan en búsqueda (aun cuando contemos con pocas o ninguna pista; o directamente, desde donde otros han desistido) y/o a partir de nuestra propia experiencia.

En gran medida, gracias a nuestro stock dinámico (sin descuidar los clásicos indispensables o que deben estar disponibles), a nuestro interés de aprendizaje constante, apostando con entusiasmo y curiosidad para ampliar nuestra lista de contactos, bases de datos, conocimientos, recursos... y lo más importante: a nuestro afán de crecer para ayudar a crecer a las PERSONAS. De modo que, si es posible (o incluso “poco probable”) haremos todo lo necesario para atender vuestros encargos y pedidos a través de nuestra amplia red de distribuidores bibliográficos, productoras de cine, artículos de confección litúrgica, repostería y artesanía de congregaciones de vida consagrada y proveedores de imaginería religiosa.

Además, cada semana enviamos por correo electrónico -mediante suscripción gratuita- nuestro boletín LPS: una publicación de noticias, fichas bibliográficas, novedades... con nuestras recomendaciones de actualidad. Mismas que se hacen eco en un formato resumido de audio a través de El Espejo de la Iglesia en Santander 95.7 FM (podcast), en COPE Cantabria, todos los viernes de 13:30 a 14:00, con la conducción de nuestro D.D. de Medios, D. Antonio Arribas.

¿Dónde encontrarnos?

La Librería se encuentra en un amplio y estratégico emplazamiento de la calle Florida, 3 (LPS). Se puede acceder a través de la Casa de la Iglesia; o bien directamente desde su puerta en Florida 3 “B” (esquina Magallanes, final de tramo de escalera mecánica acceso al interior de la tienda con rampa propia).



*“Tenemos la
inmensa fortuna
de contar con
una diócesis
GENEROSA que
dona de forma
desinteresada
publicaciones,
libros,
enciclopedias
enteras”*

Este año, estamos de enhorabuena: puesto que la Librería cumple su 35º aniversario desde que, por iniciativa de D. Carlos Osoro Sierra (natural de Castañeda, por entonces, Vicario General de la diócesis y más tarde arzobispo de Madrid y cardenal) confió en su día en la disposición y capacidad de organización del laico D. Valeriano González Pérez para poner en marcha esta iniciativa comercial y cultural que, desde el 10 de marzo de 1989, abrió por primera vez sus puertas y ha continuado ininterrumpidamente (¡también en la pandemia!) hasta nuestros días; para facilitar y atender las necesidades de acceso a bibliografía cristiana/católica (teológica, filosófica, psicológica, etc.) así como material oficial de uso litúrgico, de catequesis, de evangelización, de pastoral... además de promover y difundir obras de nuestros obispos, sacerdotes, laicos y artistas -fundamentalmente- de nuestra diócesis.

Tenemos la inmensa fortuna de contar con una diócesis GENEROSA que dona de forma desinteresada publicaciones, libros,

enciclopedias enteras. Por eso, la Librería ha asumido espontáneamente habilitar un espacio junto con el compromiso de recibir ese material y prepararlo (clasificación, empaquetado, etc.) para disposición y transporte destinado a la Pastoral Penitenciaria. A partir de esta iniciativa, también recibimos donaciones de -principalmente- ropa, juguetes... para los más necesitados.

Te atenderemos siempre amablemente y con nuestra mejor disposición (disfrutando de nuestra mejor selección de música clásica ambiental) en nuestro horario comercial.



También por teléfono: 942 375474, por correo electrónico: libreriadepastoraldesantander@gmail.com y/o por WhatsApp: 654 900 699 (mensajes de texto, imágenes... no llamadas).

Puedes suscribirte gratuitamente a nuestro boletín LPS semanal para enterarte de nuestras novedades y seguirnos en la radio: El Espejo de la Iglesia en Santander 95.7 FM (podcast), en COPE Cantabria, todos los viernes de 13:30 a 14:00. También, por televisión y YouTube: en El espacio de la Librería de Pastoral de PopularTV Cantabria; y en la página web de la diócesis para ver otros boletines históricos. ■



Luna Organic

Peluquería orgánica en Santander
El cuidado natural de tu cabello, en
manos expertas

TESTIMONIO

Innovación, salud y sostenibilidad en la peluquería

Hola, soy Marga, gerente de Luna Organic y quiero compartir con vosotras la historia de mi salón y cómo decidí transformarlo hacia la salud capilar y la sostenibilidad.

Después de muchos años trabajando en una peluquería convencional, comencé a reflexionar sobre el impacto ambiental de los productos y métodos que utilizábamos. No solo eran perjudiciales para nuestras clientas, sino también para nosotras, que estábamos expuestas a ellos a diario en el salón. Hace ya trece años, tomé la decisión de cambiar el rumbo y crear un espacio más saludable,



Año de establecimiento:
1989

Ubicación:
Cervantes, 13

Ubicación:
942 34 72 89

Facebook:
lunaorganicestilistas

Instagram:
@lunaorganicestilistas

Web:
lunaorganic.es



sostenible y respetuoso con el medio ambiente.

Así nació Luna Organic, un lugar donde los productos orgánicos y los métodos naturales son protagonistas, alineados con mis valores y propósito de vida. Me enorgullece utilizar productos naturales y biodegradables, que además de ser buenos para el cabello y para la piel, también nos aseguran que no estamos contaminando nuestro entorno y contribuimos a la preservación de los ecosistemas locales.



Nuestra cosmética basada en materias primas biológicas y de agricultura biodinámica ofrece a nuestras clientas un delicado cuidado de la piel y el cabello.

Nos esforzamos por reducir nuestro impacto en el medio ambiente mediante el uso de envases de cristal y aluminio, materiales que son infinitamente reciclables y mucho menos dañinos para el planeta en comparación con el plástico.



“Un lugar donde los productos orgánicos y los métodos naturales son protagonistas, alineados con mis valores y propósito de vida”



En Luna Organic no solo ofrecemos servicios de peluquería; recibimos a nuestras clientas con un diagnóstico personalizado y somos expertas en coloración botánica, una técnica que utiliza pigmentos naturales para colorear el cabello. Además, somos especialistas en el método curly, ideal para aquellas que quieren resaltar la belleza natural de sus rizos. Y para una experiencia completa de bienestar, nuestras clientas pueden disfrutar de un spa capilar, en un espacio relajante, donde cada detalle está pensado para el disfrute sensorial, con masaje capilar para aliviar el estrés y revitalizar el cabello y cuero cabelludo.

Luna Organic es más que una peluquería; es un modelo de negocio sostenible y responsable. ■



La Ermita Cantabria

Desde el campo hasta tu mesa. Productos naturales y recetas tradicionales. Elaborado en Cantabria

TESTIMONIO

La historia con sabor a tradición

Mi nombre es Amparo Salmón García de los Salmones, junto con mis hermanos Cándido y Ramón, soy la propietaria del grupo La Ermita Cantabria. Afortunadamente, en la actualidad somos un grupo bastante conocido y que se siente querido en nuestra tierra. En este pequeño texto me gustaría contaros un poco nuestros orígenes, de dónde venimos.

Nuestra historia comienza en San Pedro de Rudagüera, un pequeño pueblo, precioso, con gran atractivo paisajístico a orillas del río Saja.



Año de establecimiento:
1989

Ubicación:
Jesús de Monasterio, 2

Teléfono:
942 70 43 00

Facebook:
laermitacantabria

Instagram:
laermitacantabria



En aquellos años, la economía que nos rodeaba estaba basada en el trabajador mixto. Una persona que, teniendo vacas, también trabajaba en alguna empresa de la zona. Este era nuestro caso, con la particularidad de que además nuestros padres tenían la única tienda del pueblo, ubicada en la planta baja de la casona familiar.



Casa familiar que dio origen a “Hostería La Ermita 1826”. Ermita porque se hizo sobre las paredes de una ermita, 1826 porque fue el año de construcción de la casa

Por decirlo de alguna manera, esta pequeña tienda del pueblo era el centro del lugar. En ella podía abastecerte de un amplio surtido de productos de alimentación, higiene, papelería, textil, aperos de labranza, etc. Pero además allí también te podías tomar una cerveza, comer el plato del día o jugar a las cartas, por no hablar de que era el único lugar con teléfono del pueblo y donde se hacían las reuniones del concejo y se daban los avisos de interés general a los vecinos.

Era una tienda que estaba abierta los siete días de la semana desde la mañana a la noche. Casi, casi 24/7 como dicen ahora los jóvenes.





Como os podéis imaginar, yo crecí en ese ambiente tan peculiar, tan bonito. Tengo de aquella época un montón de preciosos recuerdos. Por ejemplo, no se me borra de la mente mi madre colocando la mercancía cada día para que resultara atractiva y, sobre todo, la veo, como si fuera ayer, disfrutando de su comercio, de su día a día, de su relación con los clientes.

En ese ambiente crecí. Como muchos otros niños y niñas compaginaba mis estudios con la ayuda en la tienda. Prácticamente, desde que nos levantábamos “vivíamos la tienda”, ya que abríamos muy temprano. Siempre rodeada de esos consejos que te dan los padres que conforman tus valores y tu educación. “Se dan los buenos días, las buenas tardes”, “se mira a la cara y se sonríe”, “debes respetar a todo el mundo y hacerte respetar”, “la palabra que des es una firma” y tantos y tantos otros que se te quedan marcados.

Los años fueron pasando y una vez que terminamos nuestros estudios allá por los 80, Cándido y yo, que somos los hermanos

mayores, y con la ayuda de nuestros padres decidimos transformar esta “casona-tienda” en la Hostería La Ermita 1826. En poco tiempo se convirtió en un lugar de referencia en la región, tanto por su cocina con una oferta gastronómica con un sabor y textura genuinos, como por el cuidado en sus instalaciones y la atención al cliente

A partir de aquí empezamos un viaje para el que hemos tenido la inmensa fortuna de contar, en todo momento, con la confianza de nuestros clientes. Los hitos más importantes de esta aventura podrían ser:

AÑO 1992. Adquirimos, reformamos e inauguramos el restaurante, cafetería y hostel “LA ERMITA 1883” en Puente San Miguel.

AÑO 1994. Nos equipamos con mobiliario y menaje y comenzamos a realizar servicios de catering, tanto para particulares como para organismos oficiales.

Año 2000. Nace “DELICATESSEN LA ERMITA” y pasamos del sector servicios al sector industrial de la alimentación.

Año 2002. Salen al mercado los primeros productos.

Año 2003. Patente y comercialización del flan de queso y familia. Punta de lanza para la entrada en el mercado nacional.

Año 2004-2005-2006. Exposición en ferias internacionales: Francia, Alemania, Portugal, Inglaterra, Suecia, USA, etc.

Año 2007-2008. Inicio de la producción de yogures, y desarrollo, patente y comercialización de Delicatessendelimón,

Año 2010. Puesta en marcha de la ampliación de las instalaciones (se duplica).



Año 2010. Abrimos el primer punto de venta propio. Teniendo hoy tiendas en Vizcaya, Burgos, Madrid y en Cantabria: una en Torrelavega y tres en Santander, en la c/Cádiz, En la c/Burgos y en Jesús de Monasterio, este último punto de venta le abrimos en el 2018.



Año 2017. “Delicatessen la Ermita” evoluciona en imagen y su nuevo nombre comercial es “LA ERMITA CANTABRIA”

En todo este camino siempre hemos trabajado con ilusión y esforzándonos por hacer bien las cosas. Quizá una de nuestras señas de identidad más marcada es la calidad a través de la tradición familiar y el respeto por el entorno, además de una clara vocación de atención a nuestros clientes. Algunas veces me sorprendo escuchando “lo fácil” que es ponerse detrás de un mostrador, detrás de una barra a servir una comida o un café. ¡Para eso vale cualquiera! Cuando lo cierto es que requiere mucha dedicación y saber estar, y muy importante te tienen que gustar las personas. Cuando atiendes a un cliente,



debes ofrecerle la mejor de tus sonrisas, el mejor servicio posible, independientemente de que tengas un mal día, de que hayas dormido mal o tengas un problema familiar. Ese tipo de atención, nada fácil de mantener a diario, es también algo que nosotros hemos querido ofrecer toda la vida, tal como nos enseñaron de pequeños.

A partir de aquí, seguiremos intentando mantener nuestra esencia, siendo fieles a nuestros orígenes y sintiéndonos siempre afortunados por haber contado y seguir contando con la confianza de nuestros clientes a lo largo de tanto tiempo.

Os esperamos con toda la ilusión. ■





Regalos Yolanda Celis

Regalos para eventos: bodas, bautizos, comuniones, cumpleaños, jubilaciones, aniversarios... MOMENTOS FELICES



Año de establecimiento:
1989

Ubicación:
Marqués de la Hermita, 44

Teléfono:
942 22 40 66

Facebook:
yolandacelisdetallesdeboda

Instagram:
@yolandacelisdetalles

Web:
yolandacelisdetalles

TESTIMONIO

Me dedico a hacer feliz a la gente

Hola, me llamo Yolanda Celis. Tengo ya una cierta edad; para que os hagáis una idea, abrí las puertas de mi humilde comercio el 17 de diciembre de 1989. Ha pasado ya mucho tiempo, pero algunas veces parece que fue hace nada.

Empecé con una confitería y una tienda de chuches y frutos secos. En un pequeño local

de apenas 18 m². Pequeño, pero atiborrado de mercancía, por suerte de muchos clientes pero, por encima de todo, de MUCHAS GANAS.

Por aquel entonces no había en la zona ningún otro negocio de este tipo que combinara pasteles, pan, chuches y además detallitos para las bodas. Al principio sólo piezas de cerámica y cajitas de cigarros y puros. Ofrecer ahora esos productos sería impensable.



“Celebrar la vida es lo más importante para mis clientes”

Trabajábamos todos los días de la semana, y sólo libraba Año Nuevo y Navidad porque cerraba el obrador.

Tengo la inmensa fortuna de haber venido siempre a trabajar con muchísima ilusión. Con el paso del tiempo, quizás lo que más pesa es haberme perdido las Cabalgatas con mi hijo y, por supuesto, el despertar de la maravillosa noche de Reyes. Eran días de muchísimo trabajo para nosotros.

Pasaban los años, y sin darnos cuenta, nos iban demandando más nuestros detalles para eventos que los productos de confitería. La proliferación de puntos de venta de panadería y repostería casi nos forzó a enfocarnos mucho más en regalos para ocasiones especiales de todo tipo, lo que hizo que la transición de nuestro negocio no fuera

traumática. Realmente, es lo que me permitió crecer como empresaria.

Ampliamos el local comercial y ya todo fue rodando a favor. Disfrutamos de otra libertad de horarios llegando al punto en que ya no era obligatorio trabajar los domingos. Con los años, volvimos a retomar el trabajo los fines de semana con más intensidad, pues los eventos importantes casi siempre se disfrutaban en fin de semana. Es mi sino.



“Hay un montón de familias que han contado con nosotros en todos sus momentos felices, y eso es, simplemente, maravilloso”

Si vuelvo la vista atrás, después de tantos años de trabajo, me doy cuenta de que lo que los clientes más valoran de mí es ese esfuerzo, esa constancia con la que intento guiar mis pasos y, sobre todo, la empatía que intento mostrar en mi día a día.

Celebrar la vida es lo más importante para mis clientes y que tú estés ahí y sepas escuchar y dar forma a sus sueños es lo que nos ha permitido fidelizar varias generaciones. Hay un montón de familias que han contado con nosotros en todos sus

momentos felices, y eso es, simplemente, maravilloso.

A la pregunta de ¿qué hago? Siempre respondo. ¡Hacer feliz a la gente!

Mi empresa se define por el trato cercano y por desarrollar cada trabajo como si fuera para nosotros, vivirlo con ellos.

Hace muchos años, hablando con mi padre le comentaba “*qué bueno sería trabajar en lo que quieres y además lucrarte de ello*”. Con los años y siendo una persona autodidacta puedo decir que lo he conseguido al 200%.

Quiero terminar este texto haciendo una mención a mi marido. Siempre he sentido cerca su apoyo. Desde el primer día me animó a emprender, a comenzar esta aventura que ha durado tantos años, incluso fue él quien tuvo la idea de poner mi nombre al negocio. Todo este camino lo hemos recorrido juntos. A partir de aquí, a seguir trabajando cada día con una sonrisa para hacer feliz a la gente. ■





Zapatería Azul

Descubre la diferencia a cada paso

TESTIMONIO

Un legado de tradición y pasión que camina hacia el futuro



Año de establecimiento:
1989

Ubicación:
Lealtad, 6

Teléfono:
942 22 77 69

Facebook:
azullooky

Instagram:
azul.santander

Web:
azulzapateria.com

Somos Raquel y Virginia y llevamos ya muchos años dedicadas a la venta de calzado y complementos en nuestra tienda, ofreciendo una experiencia única donde la calidad y el diseño se fusionan para crear piezas que cuentan historias.

Trabajamos con una selección exclusiva de marcas reconocidas internacionalmente, cuidadosamente elegidas para ofrecer lo mejor en moda y confort en nuestro establecimiento.

En nuestra zapatería, cada par de zapatos cuenta una historia de tradición, calidad y estilo, que nos ha convertido en un referente en el mundo del calzado en Santander, manteniendo siempre firme



nuestro compromiso con la excelencia y la satisfacción del cliente.

En 1989, tras una larga trayectoria en el mundo de la representación de firmas de calzado, nuestro padre, Alberto, abrió nuestra primera zapatería en la calle Santa Clara 2, marcando el inicio de una larga travesía en el mundo del comercio. Con el paso del tiempo, hemos crecido y evolucionado, consolidándonos como un punto de referencia para quienes buscan calidad y diseño.



“En nuestra zapatería, cada par de zapatos cuenta una historia de tradición, calidad y estilo”

En la zapatería Azul, nuestra visión va más allá de ofrecer simplemente zapatos; buscamos ser una ventana al talento y la creatividad de las marcas españolas de calzado. Nuestro compromiso con la excelencia y la satisfacción del cliente es nuestra máxima prioridad, siendo la atención al público la base del éxito de nuestro trabajo.

El legado recibido de nuestros padres, basado en valores como el esfuerzo y la pasión, constituye la motivación que nos ha hecho llegar hasta nuestros días. Nos esforzamos por ofrecer una experiencia de compra excepcional con un asesoramiento personalizado para cada una de nuestras clientas, donde la calidad, el estilo y el confort se unen para crear momentos inolvidables en cada paso que dan con nuestros zapatos. ■





Año de establecimiento:
1990

Ubicación:
San Fernando 4c, Bajo
942 23 22 02
Rualasal, 3
942 76 07 57
WhatsApp
667 80 52 06

Facebook:
distribucionesgomez

Instagram:
distribuciones_gomez

Web:
distribucionesgomez.com



Distribuciones Gómez

Distribuciones Gómez: Innovación y calidad en productos de peluquería. Contamos con las mejores marcas y el mejor servicio para asesorarte según tus necesidades

Empresa pionera en Cantabria dedicada al asesoramiento y comercialización de todo tipo de productos de peluquería y para el cuidado del cabello

TESTIMONIO

Gómez: Trayectoria y evolución en peluquería

Gómez fue fundada en 1990 en la calle Laredo de Santander, con el objetivo de satisfacer una necesidad emergente que su fundador, Francisco Gómez, conocido

en el sector como Paco, había identificado gracias a su extensa trayectoria en el mundo comercial de la peluquería. Con más de 25 años de experiencia trabajando para firmas pioneras y de renombre internacional, como L'Oréal, Paco supo reconocer y responder a las demandas del mercado en ese momento crucial.



Desde el comienzo, la idea era poner a disposición de todo el público general, las mejores marcas del sector de la peluquería, a la vez que ofrecer un servicio individualizado de asesoramiento a las clientas para que pudieran adquirir los productos que mejor se adecuasen a sus necesidades.

Así, con esos principios formó a sus hijas Inma Gómez y Ana Gómez, para poder dar mejor servicio a sus clientas, no solo a las que se acercaban a la tienda, sino también a través de la red comercial a todas las peluquerías de Cantabria.

Así, tras unos años de duro, esfuerzo y trabajo para darse a conocer, lograron expandirse abriendo un local en la calle Vargas y otro en la calle Rualasal para poder dar mejor servicio a las clientas y que pudiesen dirigirse con mayor comodidad a sustanciales



“La razón por la que hemos podido llevar tantos años en el mercado es nuestra seriedad y compromiso en mantener la calidad, ofreciendo los mejores productos al mejor precio posible”

Ha sido desde el comienzo, una prioridad, ofrecer la mejor calidad de asesoramiento con unos precios accesibles a todos los públicos y con una diversidad de productos para poder cubrir cualquier necesidad de los clientes, siempre con las mejores marcas del mercado y dando una formación continua a las personas encargadas de dar asesoramiento a las clientas.

La razón por la que hemos podido llevar tantos años en el mercado es nuestra seriedad y compromiso en mantener la calidad, ofreciendo los mejores productos del mercado al mejor precio posible, así como brindando el mejor servicio a las peluquerías de toda la región.

Actualmente, estamos atravesando una transformación impulsada por el auge de las redes sociales y el comercio electrónico. Este proceso de adaptación nos permitirá volver a posicionarnos como líderes en un entorno en constante cambio, manteniendo la excelencia en nuestros servicios.

No solo continuaremos ofreciendo nuestros productos en los puntos físicos ubicados en la calle San Fernando, 4C (bajo) y en la calle Rualasal, 3 de Santander, sino que también ampliamos nuestra presencia a través de las nuevas tecnologías. Ahora, puedes acceder a nuestros servicios y productos mediante nuestra página web, distribucionesgomez.com, así como en nuestras redes sociales en Instagram y Facebook bajo el nombre [distribuciones_gomez](https://www.facebook.com/distribuciones_gomez). ■



Peluquerías Wonder Santander

Ponte en manos de profesionales altamente cualificados

TESTIMONIO

Más de 30 años de universo Wonder

La historia de Wonder comenzó en 1990 con la creación de un Salón pequeñito en la calle Cádiz.

Wonder es la historia de una familia y de una vocación. La vocación por la peluquería es un legado en esta familia, donde tanto el padre como los hijos comparten una pasión por embellecer a las mujeres. Desde pequeños, los hijos (actualmente a cargo del negocio) aprendieron del padre el arte de realzar la belleza natural de cada cliente, haciéndolas sentir únicas y seguras. Este amor por la peluquería se ha convertido en una tradición familiar, enfocada en hacer que cada mujer se sienta especial y hermosa.



Año de establecimiento:
1990

Ubicación:
[Pincha aquí para conocer la ubicación de la red de Peluquerías Wonder](#)

Facebook:
[peluqueriaswondersantander](#)

Instagram:
[@wonder_santander](#)

Web:
[wonderselectif.com](#)



“Manuel introdujo en España numerosas técnicas revolucionarias importadas de los mejores peluqueros del mundo”



El protagonista y verdadero precursor de esta cadena fue Manuel Velasco, pero vayamos al comienzo de todo.

Lo cierto es que el peluquero de la familia no era Manuel, sino Mariaje, su mujer. Manuel, al comienzo de su vida profesional era un auténtico “manitas”, hacía de todo, cogía todo tipo de trabajos, pero no tenía ninguna relación con el mundo de la peluquería.

Cuando tenían alrededor de veinte años, Mariaje, aunque no le entusiasmaba, trabajaba en una peluquería. A diario, Manuel acudía a buscarla. Con cada visita, Manuel se sentía cada vez más fascinado por el ambiente de la peluquería. Poco a poco, ese “mundillo” empezó a ejercer una gran influencia sobre él, hasta el punto de convertirse en una auténtica pasión.

Los primeros pasos profesionales de nuestro querido Manuel se dieron de la mano de Manuel Macavi, en Torrelavega. Bajo su tutela, Manuel no solo adquirió valiosos conocimientos, sino que también se convirtió en un referente y socio durante un periodo significativo.



Junto a Manuel Macavi, Manuel vivió numerosas anécdotas memorables. Una de las más entrañables relata cómo se subía al coche y viajaba hasta Francia para comprar la revista Vogue, que no se encontraba disponible en España. Además, escondía dentro de latas de aceite, para que no se lo quitaran en la frontera, un producto buenísimo para el cabello.

Pasado un tiempo, llega el momento en el que Manuel decide establecerse por su cuenta, siendo su primer local ese Salón pequeño del que hablábamos al principio



del relato. Era 1990. Con mucho esfuerzo y dedicación, como se consiguen las cosas en la vida, fue creciendo poco a poco.

Cuando Manuel ya estaba al frente de su propio negocio, ideó y desarrolló un innovador sistema llamado “Wonder”. Este concepto se basaba en una peluquería enfocada en ofrecer un servicio “express”, una tendencia muy popular en Francia en aquella época. En el pasado, las personas solían ir a la peluquería y pasar allí media mañana mientras les ponían los rulos. Sin embargo, en Francia comenzó a instaurarse un modelo mucho más ágil y rápido, y Manuel decidió incorporar esta dinámica en su propio negocio.



*“Con la técnica
de mechas
Balayage
Brazilian tienes
una duración de
más de
seis meses”*



Manuel aprendió este sistema revolucionario junto a uno de los mejores peluqueros del mundo de aquellos años, Jean Louis David. Además de introducir este servicio express, también trajo a España el concepto de los “días azules”, en los que se ofrecían precios más económicos para atraer a más clientes.

Otra de las innovaciones que Manuel impulsó fue trasladar las peluquerías de los pisos altos a los locales comerciales a pie de calle, algo que en Francia era muy común. Eliminó las cortinas y cualquier barrera visual, creando un ambiente más accesible y abierto.

En cuanto a las técnicas de peluquería, Manuel eliminó el uso de mechas con “gorro y plata”, instaurando en su lugar la técnica de “freehand”. Esta técnica consistía en pintar las mechas a mano alzada utilizando plásticos, ofreciendo un acabado más natural y moderno.



**“Alisado
orgánico.
Cabello liso
durante más de
seis meses”**



Otra de las especialidades de Manuel era el tipo de “corte”, estilo francés, a navaja, con el que conseguía dar un aire fresco a sus peinados.

Un hito significativo en esta historia fue la creación de la marca “Wonder”. Este sistema innovador establecía un estándar en el que todos los estilistas cortaban y peinaban de la misma manera, algo que hoy en día es común en el sector, pero que en su momento fue una auténtica revolución. Manuel no solo popularizó la alta calidad en la peluquería, sino que también logró ofrecerla a precios muy razonables. Gracias a este enfoque, llegó a tener más de 20 salones con más de 70 empleados. Manuel se encargaba personalmente de preparar a sus equipos, quienes posteriormente lideraban las diferentes peluquerías.

Los hijos de Manuel, Yabel, Noema y Yubal (autor de este testimonio), comenzaron a dar sus primeros pasos en el mundo de la peluquería cuando apenas tenían 16 años.



Su padre no tardó en darles la oportunidad de demostrar su valía, y hoy en día son ellos quienes gestionan los salones.

En la actualidad, puedes encontrar un salón “Wonder” en Isabel II, San Fernando, Los Osos, Astillero y Bezana, llevando adelante el legado familiar de excelencia y pasión por la peluquería.

Wonder hoy

Los salones Wonder actuales se mantienen a la vanguardia de las últimas tendencias en peluquería. Son especialistas en Balayage Brazilian, una técnica de mechas popularizada por las celebridades, que crea una raíz muy natural y dura más de seis meses, ofreciendo looks frescos y actuales. Estos trabajos son muy especializados y pueden llevar entre cuatro y seis horas. Esta técnica ha sido aprendida de Romeu Felipe, el estilista brasileño más famoso del mundo. Siguiendo los pasos de su padre, el relevo de Wonder continúa formándose continuamente con los mayores especialistas del mundo.

Otro de los tratamientos estrella de Wonder son los alisados, que también tienen una duración de más de seis meses. En este ámbito, son embajadores de Goa Organics, una marca exclusiva de tratamientos de alisado muy deseada y comúnmente utilizada por las famosas.

Wonder también se destaca en el campo del color, siendo embajadores de Wella, la marca número uno en tintes. Una de las principales señas de identidad de Wonder es ofrecer a sus clientas productos premium de la mayor calidad en sus salones, garantizando siempre un trato personal y familiar.

El futuro

La tendencia hacia la que nos dirigimos es la de acudir menos veces a la peluquería, por lo que debemos ofrecer tratamientos



más duraderos. El futuro claramente pasa por evolucionar, formarse en las últimas tendencias y mantener un trato exquisito al cliente.

Esta ha sido la historia de Wonder, un legado de innovación y pasión por la peluquería. Toda la familia Wonder estará encantada de atenderle en el futuro, ofreciéndole siempre los mejores servicios y el trato más cercano y personalizado. ¡Les esperamos con los brazos abiertos! ■





Vinoteca La Ruta del Vino

La tienda de vinos en Santander

El vino es emoción, el vino es compartir y, para nosotros, eso es lo que nos mueve.

Nuestra filosofía es la búsqueda de vinos muy personales, la defensa de vinos que respetan el medio ambiente, huyendo de los vinos con exceso de química.

Buscamos esos viñadores que, con sus vinos, nos hacen emocionar en la copa, que nos hacen viajar a un paisaje a través de los sentidos; y la honestidad de embotellar un terruño.

Somos simplemente una tienda donde cada una de las referencias que ofrecemos han sido seleccionadas, con mucho mimo, para que todos nuestros clientes compartan esta pasión por el mundo del vino, como nosotros la vivimos.



Año de establecimiento:
1990

Ubicación:
Arrabal, 18

Teléfono:
942 21 65 03

Facebook:
Vinoteca La Ruta del Vino

Instagram:
@larutadelvinosdr

Web:
larutadelvino.com

TikTok:
larutadelvinosdr

X:
larutadelvino



TESTIMONIO

Descorchando experiencias

LA RUTA DEL VINO nace en Santander en 1990 como una boutique de vino con la firme intención de ser los pioneros en apostar por los pequeños viticultores, por el terruño que hace que nos emocionemos con una copa de vino; después de más de 30 años nos hemos convertido en una icónica tienda en el centro de la ciudad y que además de llegar a los clientes de a pie nos hemos diversificado y atendemos también a los bares y restaurantes de la comunidad.



Actualmente, la tienda es un negocio familiar, donde convivimos los hermanos y desarrollamos todas nuestras inquietudes en este apasionante mundo.

Aunque todo surge cuando mi hermano Jean, a comienzos del 2009, empieza a trabajar aquí y desarrolla así su pasión por el vino.

Jean, después de trabajar varios años, y con mi llegada a España en 2012, proveniente de Venezuela, “*me entusiasma*” a incorporarme a este mundo. Para mí fue ideal volver a la tierra de mi padre, y encima con un proyecto





que despertó en mí toda la ilusión; es así como, a mediados de 2013, compramos la tienda y comienza una nueva andadura; donde seguimos profundizando no solo en la filosofía de vinos que ofrecemos y que despiertan en nosotros esa sensación de querer prescribir ese paisaje a nuestros clientes, sino que buscamos estar más cerca de ellos.

Ya en el 2017 se incorpora al proyecto mi otro hermano, Atilano, que venía de estar viviendo varios años en Londres. Atilano nos completa y aporta una visión global.

Con el paso de los años y gracias a nuestros logros, como ganar concursos de cata y ser finalistas en otros, así como haber sido finalistas a los premios IWC (como mejor distribuidora del año), hemos obtenido un reconocimiento que no solo abarca Cantabria, sino que se extiende a nivel nacional. Debido a esto, a Jean se le ofreció la dirección comercial de una importante empresa del sector. Desde 2019, mi hermano Atilano y yo estamos al mando de todo.



En estos años, a raíz de la pandemia, donde tantas cosas cambiaron, fue para nosotros una nueva oportunidad de desarrollar otras propuestas y así hemos completado las experiencias que puedes vivir con nosotros.

Ahora puedes disfrutar no solo llevándote el vino a tu casa, sino también participando en las catas que realizamos cada mes desde hace muchos años. Estos eventos son momentos en los que compartimos nuestra visión del mundo del vino y te mostramos cómo lo vemos.

Me detengo aquí porque, aunque las catas son para nosotros una manera de estar cerca y recibir los comentarios que nos ayudan a seguir mejorando, también nos abrieron la posibilidad de crear un concepto que venimos llevando a cabo; las degustaciones que nos permiten ser más flexibles y adaptarnos a las necesidades de lo que nos piden con la consigna siempre de “*descorchar experiencias*”. En las degustaciones, además de analizar las propiedades organolépticas del vino, lo acompañamos de un picoteo ofreciendo laterío de tierra y de mar, además de tabla de embutidos y queso, haciendo que todo sea personal y garantizando que el disfrute y la emoción estén presentes.

Si todavía no has disfrutado de una de nuestras referencias, o si simplemente te apetece venir y hacer una degustación no lo dudes, lo pasaréis muy bien. ■





Año de establecimiento:
1991

Ubicación:
Repunte, 32

Teléfono:
620 99 31 32

Facebook:
Club: [obsessiona2](#)
Escuela/Tienda: [obsessionsurf.santander](#)
La Vaca Gigante: [LaVacaGigante](#)

Instagram:
Club: [@obsessiona2](#)
Escuela/Tienda: [@obsession_surf_santander](#)
La Vaca Gigante: [@lavacagigantesurf/](#)

Web:
[obsessionado2.com](#)
[obsessionsurf.com](#)

YouTube:
[obsessiona2](#)

Obsession Surf

Tienda especializada en deportes de gliss-surf, snow y skate

TESTIMONIO

Más de treinta años de “Obsession”

Obsession Surf Santander empieza a dar sus primeros pasos en 1991 con un único fin: promocionar el mundo de los deportes de gliss-surf, snow y skate por todos los rincones de nuestra comunidad, además de dar un servicio y asesoramiento a los practicantes de las tres disciplinas hoy en día olímpicas.

En sus comienzos, se dieron los primeros pasos en un local familiar de la calle Jiménez Díaz. Esta primera etapa tuvo lugar mientras el emprendedor, Pedro, cursaba estudios de Turismo en la Escuela Altamira de Santander. No fue una etapa exenta de dificultades,



adversidades y disgustos, ya que este tipo de negocio no casaba con la línea empresarial de la familia.

A día de hoy, Obsession Surf cuenta con dos instalaciones; una en la calle Repuente, nº32 con tienda, escuela y Skatepark indoor y surf training y otra en la playa de El Sardinero (antigua Caracola) en la que se cuenta con tienda, escuela de surf y surf training con zona de entrenamiento buscando el objetivo de Academia y Centro de Alto Rendimiento para los amantes y deportistas gliss.



“Las principales marcas de estos deportes se concentran en nuestras instalaciones”

Las principales marcas de estos deportes se concentran en ambas instalaciones que, durante más de 30 años, han dado servicio a la creciente demanda experimentada.

Paralelamente a esta actividad, se creó el Club Obsession A2 para potenciar, dinamizar y promocionar nuestra tierra y capital así como diferentes municipios a través de las pruebas deportivas, hoy con alcance internacional, como la Vaca Gigante o la Okl Fussion y Obsession A2 Cabárceno pruebas que realzan y ponen de manifiesto todas las políticas de empresa y que, hoy en día, son el foco y escaparate de las mismas con importantes premios y reconocimientos como “Premios de Sostenibilidad”, “Premios





“En 2023, cerca de 25 millones de espectadores siguieron nuestras competiciones deportivas”

de Industria y Economía Azul”, “Premio Cluster Marca” y reconocimientos y sellos nacionales e internacionales como grados deportivos y del Consejo Superior de Deportes.

Tenemos la enorme suerte de contar con una región única en cuanto a su orografía, ideal para la práctica de este tipo de deportes. A lo largo de más de 30 años, nuestro trabajo de fomento y promoción ha contribuido de manera significativa al posicionamiento de nuestra Comunidad como una marca destacada en el ámbito del turismo deportivo. Hoy, con orgullo, podemos afirmar que nuestra Comunidad es un referente en este tipo de turismo, avalada por cifras que respaldan tanto a nuestra sociedad como al club. Esto nos posiciona como una fuente confiable para la administración en el análisis de medios y retorno de inversión (ROI). En 2023, cerca de 25 millones de espectadores siguieron nuestras competiciones deportivas, generando un impacto económico en la región que representó cerca del 9% del PIB bruto. ■





Año de establecimiento:
1992

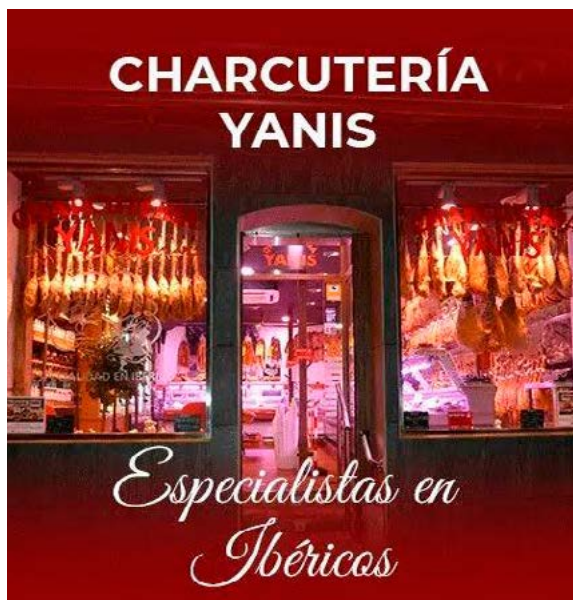
Ubicación:
Canalejas, 36

Teléfono:
942 21 25 66

Facebook:
charcuteriayanis

Instagram:
@charcuteriayanis

Web:
yanisgourmet.com



Charcutería Yanis

Una experiencia gourmet a tu alcance

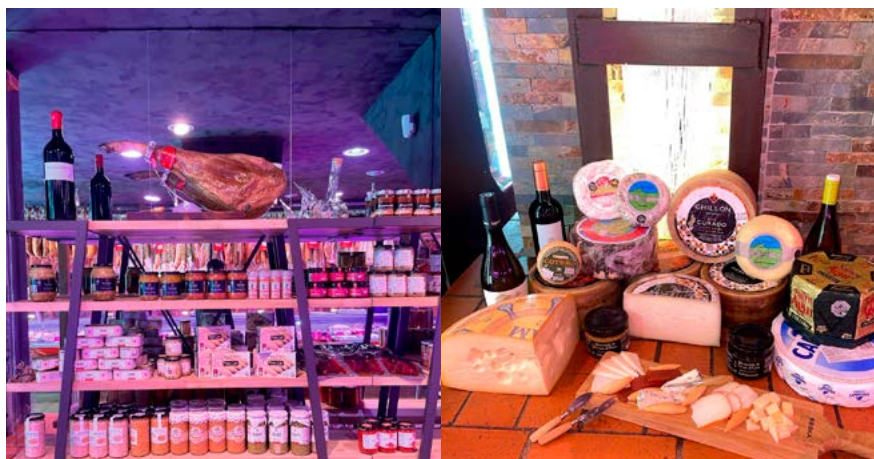
TESTIMONIO

De un sueño a una realidad conquistada

En el corazón de Cantabria, entre las estrechas calles de Santander, existe un lugar donde la tradición y la innovación se encuentran: Charcutería Yanis. Nuestra historia es la de un pequeño negocio que ha crecido gracias a la pasión por ofrecer lo mejor a nuestros clientes.

Todo comenzó en 1992, en un diminuto local de apenas 15 metros cuadrados. En esos días, éramos solo un sueño, una idea impulsada por el deseo de ofrecer productos de alta calidad en un entorno acogedor. Invertimos todo lo que teníamos para convertirnos en un referente para nuestros clientes.

Esto no solo nos permitió asegurar la frescura de nuestros productos, sino que también nos dio una ventaja competitiva que nos ayudó a destacar en un mercado cada vez más exigente. Fuimos los primeros en Cantabria en ofrecer esta frescura y rápidamente ganamos la confianza de nuestros clientes, que apreciaban la calidad y la atención al detalle que brindamos.



Otro aspecto distintivo es que, además del jamón, también ofrecemos paleta ibérica. En una época en la que el jamón era el rey indiscutible de las mesas cántabras, decidimos apostar por este exquisito manjar y popularizarlo en Santander. Fue un desafío, pero nuestra determinación y pasión por la calidad nos llevaron a convertir la paleta ibérica en un éxito rotundo, transformando para siempre el panorama gastronómico de la región.

A medida que nuestro negocio crecía, también lo hacía nuestro espacio. El pequeño local de 15 metros cuadrados pronto se quedó corto para nuestras ambiciones. Con el tiempo, nos trasladamos a un espacio más grande, donde pudimos ofrecer una experiencia de compra aún mejor a nuestros clientes. Ahora, con más de 70 metros cuadrados, nuestra tienda es un punto de referencia en la comunidad, donde la calidad y la tradición se encuentran en cada rincón.





“Lo más gratificante de nuestra historia son las campañas de Navidad. Incluso en los días más fríos y lluviosos, la gente hacía cola en la calle, ansiosa por entrar y vivir la experiencia única que ofrecemos”

Sin embargo, lo más gratificante de nuestra historia son las campañas de Navidad. Durante estas fechas tan especiales, nuestra tienda se llenaba de vida y emoción, con clientes que venían de todas partes para disfrutar de nuestras ofertas y productos de alta calidad. Incluso en los días más fríos y lluviosos, la gente hacía cola en la calle, ansiosa por entrar y vivir la experiencia única que ofrecemos.

En resumen, la historia de Charcutería Yanis es la historia de un sueño hecho realidad. Desde nuestros humildes comienzos hasta convertirnos en un referente en la comunidad, hemos superado desafíos, celebrado éxitos y, sobre todo, hemos compartido nuestra pasión por la buena comida y la buena compañía con nuestros clientes. Y mientras miramos hacia el futuro, lo hacemos con gratitud por nuestro pasado y con la misma determinación y pasión que nos han llevado hasta aquí. ■



REGATE SPORT

Tienda de deporte con producto de las mejores marcas. Calzado, textil y accesorios para la práctica de deporte o calle. Apasionados del futbol, también tenemos baloncesto, gimnasio, pádel, running...

TESTIMONIO

”La mejor jugada”

Ángel y Cristina Bárcena, hijos de quien fue el fundador de Regate Sport en 1994, Ángel Bárcena Aja, son los que siguen el legado en el comercio. Su padre sigue yendo a trabajar a diario, pero su papel, aunque sigue siendo igual de importante, ya no es estar atendiendo toda la jornada.

Fundó una primera tienda de deportes con un socio, muy conocida en su época, en la calle Camilo Alonso Vega. Sin embargo, al finalizar esa etapa y después de dos años de inactividad, decidió abrir la tienda actual, que ¡ya está cerca de cumplir 30 años!

Como dificultades podemos destacar la dedicación que conlleva tener un comercio



Año de establecimiento:
1994

Ubicación:
Calderón de la Barca, 15

Teléfono:
942 22 00 22

Facebook:
@Regatsport

Instagram:
@regatsport

Web:
regatesport.es



propio, las preocupaciones de que todo marche bien, elegir bien el producto para nuestros futuros clientes y estar actualizados siempre en tendencias. Trabajar con grandes marcas multinacionales conllevan unos tiempos muy marcados en cuanto a plazos de pedidos y colecciones y unas exigencias muchas veces altas.

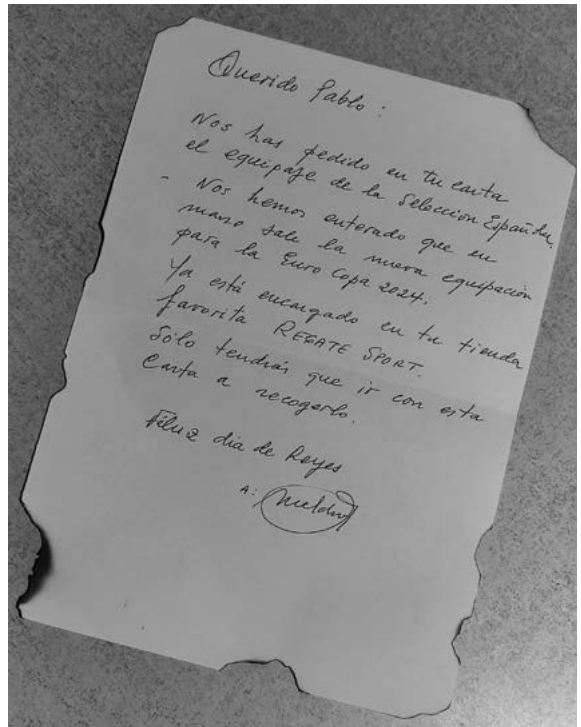


Pero si lo ponemos en una balanza, seguimos trabajando siempre de la mejor manera, ya que la gente, aunque no te lo suele decir directamente, sí sabe reconocer el esfuerzo y el trabajo bien hecho. Saber lo que vendes y ofrecer lo que necesita el cliente en particular, hace que hayamos visto y veamos a muchas generaciones de familias pasar por nuestra tienda.

Tenemos muchas anécdotas, pero una de las más recientes y bonitas es el tema de la carta (adjunto foto) que nos trajo un niño que le había dejado su Rey Mago favorito. Nos hacía partícipes de la ilusión y ver su cara cuando recoge su regalo en la tienda, es una gran satisfacción.

Resumiendo un poco, aparte de las cosas buenas y malas que podemos contar, creemos que hay que dar valor al comercio, inculcárselo a las próximas generaciones, ya que es un motor importante para las ciudades. Las hace dinámicas, crea





muchísimo ambiente y trabajo, y se puede encontrar prácticamente todo lo necesario sin recurrir a un click. No queda duda de que hay que ir modernizándose y no negarse a las nuevas corrientes, pero seguimos creyendo que el comercio tiene un papel muy importante en la sociedad.

Si podemos y nos dejan, seguiremos ofreciendo deporte a todos los cántabros muchos años más. ■





Año de establecimiento:
1994

Ubicación:
Daoiz y Velarde, 15

Teléfono:.
648 93 85 32

Facebook:
TapiceríasDaoiz

Instagram:
@tapiceriasdaoiz



Tapicerías Daoiz

Vendemos telas, cortinas, stores, pantallas, edredones. Se tapizan sofás. Papeles pintados

TESTIMONIO

“Disfrutar de tu trabajo te hace la vida más fácil”

La historia de M. José Ahedo refleja la vida de muchas mujeres de su generación. En 1978, al terminar sus estudios, enfrentó la pregunta crucial de sus padres: ¿continuar estudiando o empezar a trabajar? Optó por lo segundo. Justo después de graduarse, en la calle Burgos se inauguró J Regalos, donde comenzó su carrera como “María José, la niña”. Su trabajo inicial incluía tareas como cobrar facturas, hacer entregas a domicilio y asistir a sus compañeras como dependienta.

Con el tiempo, ascendió en la tienda. Manejó la sección de muebles y participó en intervenciones en la sección de telas, donde M. Ángeles, su compañera, le enseñó el arte del cálculo y despertó su pasión por las telas y la creación de ambientes acogedores para los clientes.

A los 21 años, M. Dolores Gordejuela, dueña de J Regalos, reconociendo su talento y dedicación, la llevó a ferias internacionales del textil en París y Frankfurt. Estas experiencias fueron fundamentales para su formación, especialmente al enfrentarse al desafío de diseñar escaparates, una labor que resultó ser una verdadera escuela para ella.



“Aunque Rosa ya no esté físicamente en la tienda, sigue siendo mi compañera en espíritu después de 27 años trabajando codo con codo”

En 1992, Rosa Gorraiz se unió al equipo de J Regalos y pronto se hizo evidente que formaban un buen tándem. La chispa para un nuevo proyecto surgió durante una comida, entre risas y bromas. En menos de tres meses, en enero de 1994, inauguraron Tapicerías Daoiz, un sueño hecho realidad.

El apoyo incondicional de sus esposos, Joaquín y Santiago, fue crucial en esos momentos de cambio y desafío. Desde el primer día, el negocio prosperó y fueron reconocidas en artículos de la prestigiosa





revista Nuevo Estilo. Sin embargo, en mayo de 1999, la apertura de un centro comercial impactó negativamente las ventas, marcando una época difícil para su comercio y para el comercio local en general en Santander. El hecho de que se situara en las afueras incidió negativamente en la ciudad vaciando en gran medida el centro.

En 2019, por motivos personales que prefieren no detallar, Rosa tuvo que dejar su puesto en la tienda después de 27 años juntas. Esta separación fue un duro golpe tanto emocional como profesional para M. José, quien había encontrado en Rosa una compañera inseparable. Aunque Rosa ya no está presente físicamente en la tienda, su espíritu y su colaboración siguen presentes en cada rincón de Tapicerías Daoiz.

Con 46 años de trayectoria, 30 de ellos como autónoma, M. José ha sido testigo de los profundos cambios en el panorama comercial.



Los pequeños comercios familiares están desapareciendo gradualmente, cediendo terreno a grandes franquicias y a la creciente tendencia de las compras en línea. Las nuevas generaciones tienen una mentalidad de compra y decoración muy diferente a la de épocas pasadas, lo cual representa un desafío adicional para los comercios tradicionales como el suyo.

Tapicerías Daoiz, ubicada en Daoiz y Velarde 15, se dedica a la decoración, ofreciendo una amplia gama de productos como visillos, cortinas, estores, papel pintado, alfombras y telas para cojines, además de servicios de tapicería para sofás y butacas. A través de todos estos años, su lema ha sido claro y firme: disfrutar del trabajo, dedicación y tesón, valores que han mantenido vivo su comercio familiar en el corazón de Santander. ■



AB BIKE

Reparación y venta

AB Bike en Santander se dedica a la venta de bicicletas de montaña, carretera, paseo, infantiles, trial y e-bikes, así como de piezas y componentes. Contamos con una amplia gama de productos de alta calidad, trabajando con los mejores proveedores del mercado internacional para asegurar la satisfacción de nuestros clientes.



Año de establecimiento:
1995

Ubicación:
General Dávila, 240

Teléfono:
942 32 11 11

Facebook:
AB-BIKE

Además, estamos especializados en la **reparación de todo tipo de bicicletas**, así como en sistemas electrónicos para patinetes y bicicletas eléctricas, garantizando que estos dispositivos funcionen correctamente. Ofrecemos servicios de reparación integral que abarcan ruedas, dirección, manillar, bujes, cassettes, pedaliar, cambios y desviadores. El propietario, con muchos años de experiencia en el sector, está capacitado y preparado para manejar cualquier tipo de reparación, asegurando que tu bicicleta se mantenga en óptimas condiciones.





Además, proporciona servicio completo de mantenimiento de bicicletas, que incluyen el montaje de la bicicleta desde el principio, centrado de ruedas, engrase de bujes, regulación de cambios, ajuste y engrase del pedalier, y ajuste de dirección y frenos. **El objetivo es ofrecer un servicio personalizado y de calidad que se adapte a las necesidades específicas de cada ciclista o amante de las bicicletas.**

El compromiso en AB Bike es proporcionar un servicio excepcional y de alta calidad, asegurando que cada cliente reciba la mejor atención y soporte posible, permitiéndoles disfrutar al máximo de su experiencia ciclística. Con un enfoque en la calidad, la profesionalidad y la satisfacción del cliente, AB Bike es un referente en el sector del ciclismo en Santander y sus alrededores.

TESTIMONIO

Admiración y profesionalidad

Soy Alberto Revilla, propietario de la tienda de bicicletas AB BIKE. El motivo de este texto es contaros brevemente la historia de mi negocio.

Lo primero que tengo que decir es que siento verdadera devoción por los ciclistas. Todos estos años que he pasado junto a ellos me han servido para darme cuenta de que son personas muy especiales. En cierto modo, para mí son unos auténticos héroes. Su capacidad de esfuerzo y sacrificio no tiene parangón, por no hablar de que, por la imprudencia de unos cuantos desalmados, se juegan el tipo cada vez que salen a la carretera. Además, son personas nobles, honestas, de las que, como se dice vulgarmente, “*se visten por los pies*”.

Pero, ¿cómo empezó esta historia?

A los 20 años entré a trabajar en una empresa bastante potente que se llamaba Industrias Navali. Era una empresa que se dedicaba a toda clase de productos químicos para la limpieza y el mantenimiento del automóvil.

Cuando llevaba unos cinco años allí, la empresa decidió crear una filial dedicada al mundo de la bicicleta llamada VIPCH, que se situó en 1º de Mayo, en Peñacastillo. Además de la fábrica, VIPCH abrió una gran tienda de bicicletas en Camilo Alonso Vega.



Aspecto original de AB BIKE antes de la remodelación del local

La empresa siempre tuvo muchísimo éxito. Casi todo el proceso de producción de la bici se hacía en la misma fábrica, y luego tenía un gran canal de distribución. Era exitosa, pero no era demasiado grande, con lo que yo desarrollaba un amplio abanico de funciones: desde control de almacén, administración, atención al público en la tienda, etc.

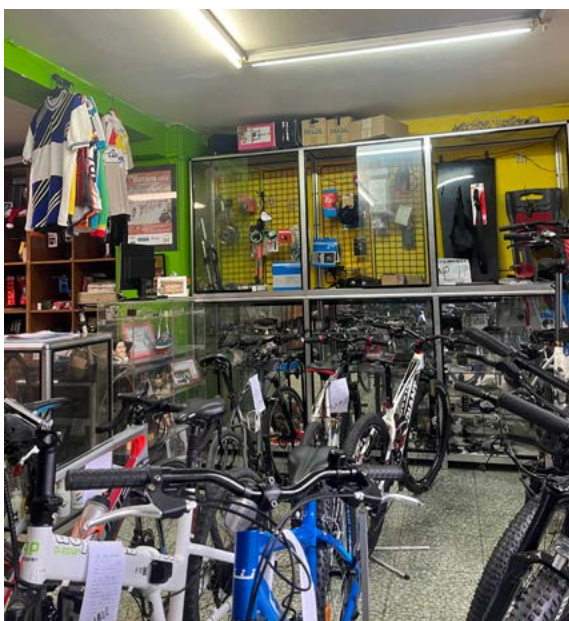
Todo iba bien, la vida era muy bonita hasta que un día, la empresa matriz, Navali, empezó a ir mal y se llevó todo por delante, incluida VIPCH y, por supuesto, mi trabajo. Habían transcurrido unos 6 años desde que empecé en esta marca.

Había que empezar de cero.



Junto con una compañera, que después se fue a otro trabajo y con la que guardo una excelente relación, monté en 1995 el negocio que ha sido mi vida los últimos 30 años: AB BIKE.

Obviamente, contaba con una valiosa experiencia adquirida, sobre todo, en mis años en VIPCH, lo que me dotó de los conocimientos necesarios para lanzarme a la aventura y crear mi propia marca de bicicletas, "AB BIKE".



Comercialmente hablando, era una buena época para el sector. El material era bastante económico y el precio de las bicicletas era bastante alto, lo que me permitía luchar contra las fábricas más grandes y poner en el mercado mi propia marca con un margen comercial suficiente.

Desgraciadamente, las tornas cambiaron por completo y el material se encareció al mismo ritmo que bajaba el precio de las bicis. Imposible seguir con marca propia.

A partir de ahí, empecé a comercializar marcas de fábricas como Peugeot, Specialized, Cube, etc. Así estuve unos años.





Luego llegó el boom de las grandes superficies y empezó a resultar una tarea imposible el poder competir con ellos en la venta de bicicletas, así que me especialicé en la reparación. Y aquí sigo, trabajando y luchando.

No os voy a engañar. No es un mundo fácil, pero tengo una clientela fantástica y fiel que me permite sobrevivir. Intento aliarme con el enemigo y complementar mis servicios con los que pueden ofrecer las grandes superficies. Llego donde ellos no pueden llegar. La venta online es incluso más complicada, pero también me da mis oportunidades. No será la primera vez que, a finales de diciembre —todo el mundo me entenderá—, alguien pide una bicicleta por internet y te viene sin cadena. Y hay que ponerle la cadena a esa bicicleta rápidamente, así que hay que buscar un sitio donde te la vendan y te la pongan en el momento. Ahí es donde entro yo.

Otras veces soy yo mismo quien le dice a un cliente: compra esta pieza por internet, tráemela y yo te la monto.

Tengo que decir que, tristemente, no es un mundo muy profesionalizado. A menudo compruebo con cierto temor cómo personas sin ninguna formación en el sector te montan en un almacén una bicicleta que luego va a parar a un niño de 8 años. Algunas veces, o muchas veces, se nos olvida que no deja de ser un vehículo y que tiene sus peligros.

Y así voy aguantando.

La verdad es que el mundo de la bici ha cambiado mucho con los años y sigue en constante evolución. Ahora empiezan a estar de moda las bicicletas eléctricas, que se ponen tranquilamente en 2.500 euros. Todo cambia, yo intento estar siempre pendiente y aquí estaré, intentando dar lo mejor de mí a mis clientes, hasta que me llegue el día de la jubilación. ■



Fotografía Zona 5

Servicios Fotográficos

TESTIMONIO

Buenos días y buenas luces

Soy un fotógrafo inicialmente autodidacta.

Mi interés por la fotografía comenzó en 1980, realizando varios talleres de fotografía, impartidos por el ICE, Instituto de Ciencias de la Educación.

En 1995 me establecí como fotógrafo profesional y abrí mi primer estudio en la calle Cardenal Cisneros nº 54 de Santander (ahora nº 52) con el nombre comercial de FOTOGRAFÍA ZONA 5.

Inicialmente la actividad de la tienda abarcaba todo tipo de servicios fotográficos, incluyendo reportajes de boda, comuniones, fotos de carnet, revelado clásico, sesiones de estudio, reproducciones, restauración de fotos antiguas, orlas, etc.



Año de establecimiento:
1995

Ubicación:
Cardenal Cisneros, 52

Teléfono:
942 23 34 33

Facebook:
fotografiazona5

Web:
manuelalcalde.com



En poco tiempo, la tienda se especializó en fotografía en blanco y negro, ofreciendo todo tipo de artículos fotográficos y cursos de formación relacionados con dicho tipo de fotografía.

En el año 2000, nuestra principal propuesta eran reportajes de boda y sesiones de estudio, siendo una referencia notable en todo Cantabria, llegando a realizar entre 70 y 80 reportajes de boda al año.



A partir del año 2003, disminuimos la actividad de los reportajes de boda y las sesiones fotográficas de estudio, centrándonos principalmente en cursos de iniciación a la fotografía.

En el año 2005 incorporamos nuevos cursos de fotografía de diferentes materias y niveles, como Photoshop, fotometría, iluminación para retrato, fotografía nocturna, documental, de prensa, de naturaleza, etc.

En el año 2008 creamos una página web para informar de nuestra oferta comercial de cursos. El nombre de la página es www.manuelalcalde.com y en ella se puede





elegir entre un amplio abanico de cursos y talleres dedicados a diferentes campos dentro del marco fotográfico y con diversos niveles.

“Al igual que en su día fuimos referentes en la realización de reportajes de boda, gracias a nuestro entusiasmo, dedicación y entrega, ahora somos el primer referente en toda la comunidad como formadores fotográficos”

Al igual que en su día fuimos referentes en la realización de reportajes de boda, gracias a nuestro entusiasmo, dedicación y entrega, ahora somos el primer referente en toda la comunidad como formadores fotográficos.

En el año 2019, un grupo de antiguos alumnos creó la “Asociación de Alumnos de Fotografía Zona 5”, que organiza encuentros, salidas, exposiciones y actividades varias, relacionadas con la fotografía. Solo en el primer año se asociaron más de 40 alumnos. El número de asociados crece progresivamente y actualmente hay aproximadamente 90 socios.

A día de hoy, se ha realizado al menos una exposición por año en diversos centros de la ciudad de Santander.

- Año 2019: LA BAHÍA DE SANTANDER en el Centro Cultural de Cazoña
- Año 2020: FOTOGRAFÍA PARA LA ESPERANZA, exposición virtual, por COVID

- Año 2021: CANTABRIA EN BLANCO Y NEGRO en el Centro Cultural de Cazoña
- Año 2022: SANTANDER NOCTURNA en el Centro Cultural Doctor Madrazo
- Año 2023: MÍNIMAL en el Centro Cultural Doctor Madrazo
- Año 2024: RETRATO SIN ROSTRO en el Centro Cultural Doctor Madrazo

En 2022 incorporamos una nueva actividad, la compra-venta de artículos relacionados con la fotografía, como cámaras antiguas, cámaras digitales, objetivos, accesorios, etc. Dicha actividad la realizamos en la tienda y también en una segunda página web, de nombre www.101camaras.com. ■





NEXUS 4

“Bienvenido a mi casa. Entre libremente, salga feliz y deje algo de la alegría que trae consigo”

DRÁCULA, Bram Stoker (1897)



Año de establecimiento:
1995

Ubicación:
Madrid, 10

Teléfono:
942 21 19 34

Facebook:
Nexus4

Instagram:
@blackballsurfschool

Web:
nexus-4.es

Nexus 4 es una librería que abrió sus puertas en 1995, especializada en el mundo del cómic, la fantasía y los juegos de mesa familiares. Organizamos eventos relacionados con el mundo del tebeo y formamos parte de cuantos eventos culturales nos es posible. Y somos un punto de encuentro friki. Con orgullo.

TESTIMONIO

Bienvenidos a NEXUS 4

Se hace difícil resumir en unas líneas todo lo que es y ha sido Nexus 4 a lo largo del tiempo. Pero se puede empezar diciendo que Nexus 4 es un proyecto inquieto en constante crecimiento, con una trayectoria sólida que me permite estar orgulloso de lo que ha conseguido lo que empezó siendo una tienda



**“Entra y ojea,
no se te pide
más. Ojea y si te
sientes a gusto,
comenta, nos
gustará
escucharte.
Porque lo bonito
de las aficiones,
de los pequeños
placeres y
pecados, es
poder hablar
de ellos”**

que buscaba cubrir un espacio al que, en Santander, hasta su apertura, no se le había prestado demasiada atención, como es el del ocio especializado, el de la lectura de tebeos.

Nexus 4 puede considerarse como una tienda de barrio, un pequeño (bueno, actualmente no tan pequeño) establecimiento en una calle cualquiera de Santander. Pero también es un proyecto que, si bien se basa en lo local, en la cercanía, tiene una clara vocación de llegar a todo el mundo, no solo en la difusión de los concretos productos que en él se pueden adquirir sino también en la promoción de lo que en realidad quiere fomentar: la lectura, y no sólo de tebeos.

A pesar de haberse ubicado siempre en el mismo barrio de Santander, en su constante búsqueda para ofrecer un mejor servicio a sus clientes y amigos, Nexus 4 ha tenido su sede en distintos locales, fruto de un crecimiento que también se muestra al exterior, como el niño que necesita con el tiempo ropa de mayor talla.

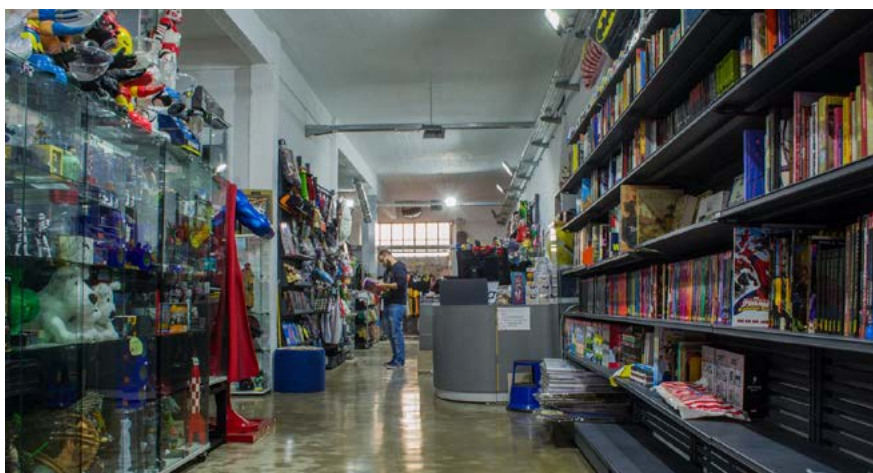
Nexus 4 abrió sus puertas en 1995 de la mano de Carlos, contando con un joven empleado llamado Óscar, en un pequeño y estrecho local en el número 4 de la calle Nicolás Salmerón.

Unos años después, con el cambio de siglo, es Óscar quien, ya en solitario, decide volcarse en la aventura que supone un negocio de estas características y se pone al frente, marcando el camino que ha llevado a Nexus 4 a ser lo que es hoy.

Nexus dio su primer estirón poco tiempo después, cuando los cambios en el mundo editorial, y, especialmente, en el mundo del cómic, obligaron a Óscar a buscar un local más grande para poder mejorar el servicio. No fue un viaje largo, tan sólo al portal de al lado, pero sí necesario. Desde entonces, el 4 del nombre marca el recuerdo del punto de inicio, de aquel local, poco más que un pasillo, que hubo que dejar atrás.

Por cosas de la vida (una visita veterinaria con el gato), Óscar -y Ana, también parte de la aventura en aquel momento- ven un local en alquiler en la calle Madrid 9, con mayor superficie y posibilidades, y de nuevo crece Nexus 4. Otro estirón.

La trayectoria y visibilidad de la tienda se ve reconocida un año después por el Ayuntamiento de Santander, quien concede a Nexus 4 el premio al “Comercio Creativo 2009”, dando así un espaldarazo al esfuerzo y a la dedicación de Óscar que éste se tomó como impulso para que Nexus siguiera creciendo.



2011 es el año en el que, tras quedarme en el paro, aparezco yo, Juan, en escena en Nexus. Ese año fue el primero en el que Nexus iba a acudir a la Feria del Libro de Santander, así que en ese stand tuve mi primer contacto con el negocio y di mis primeros pasos en el mundo del tebeo.

Tras unos meses en los que alternaba la búsqueda de trabajo -sin éxito- con las visitas a Nexus para echar una mano (Óscar es mi tío, y la familia es lo que tiene), un domingo me llamó Óscar y me dijo: “Mañana empiezas a trabajar conmigo mano a mano”. Y de esta forma tan sencilla la aventura de Nexus pasó a ser también la mía.

En 2016 nos volvimos a lanzar a la piscina y cambiamos el local de la calle Madrid 9 de 80





“El futuro también nos traerá satisfacciones: seguiremos cultivando el trato cercano con las personas que entran en la tienda, con los clientes, con toda la gente que constituye la parroquia de Nexus”

metros cuadrados por uno de 210 en la misma calle Madrid, en el número 10 (siguiendo la idea de conservar la vida de barrio), para poder así, además de dar cabida a todas las novedades, crear un espacio donde poder organizar charlas y encuentros con profesionales del sector, donde poder llevar a cabo de forma más cómoda presentaciones y firmas y, en definitiva, donde facilitar el contacto entre todo tipo de aficionados y sus autores favoritos. Un estirón más, no sólo físico sino también en espíritu y ambición.

En 2020 nos vino la famosa pandemia. Sin duda, un tiempo de retos y obstáculos, pero también de oportunidades. Decidimos no quedarnos quietos y aprovechamos para actualizar bases de datos y poner en marcha una web con la que optimizar las ventas, convirtiéndonos en accesibles a todo aquel que no puede visitarnos físicamente.

En 2021, Nexus sufrió un golpe durísimo: Óscar fallece de forma repentina tras una corta y feroz enfermedad.

Y todo se detiene.

Es un momento decisivo. ¡Cerrar o coger el toro por los cuernos!

Por cosas del destino me vi en esa tesitura.

Tras un periodo de duelo y reflexión, decidí tirar hacia delante, sobreponerme a la adversidad y continuar con el legado familiar.

La aventura de Nexus pasó a ser la mía.

Desde entonces, Nexus sigue con paso firme continuando la senda que nos ha traído hasta aquí, cuidando la trayectoria labrada a base de tesón, trabajo duro y constancia y mirando hacia el futuro.

Sin duda el futuro nos traerá retos: será necesario adaptar la forma de vender nuestros productos a las preferencias y



“Estaría bien, como pedía el vampiro al que le vampirizamos el saludo, que dejases parte de la felicidad que traes aquí, en este rincón de la tienda que queremos que llegue a ser más grande que la propia tienda”

demanda de los clientes; será necesario afrontar la competencia que supone la facilidad de comprar a través de los teléfonos móviles desde casa o en las grandes superficies y cadenas, opciones en las que se despersonaliza el trato y todo es pura mecánica; será necesario adaptarse a un mercado en el que prima la inmediatez y la corta duración de la oferta, en el que un producto que no se vende rápido puede caer en el olvido, en el que las novedades se solapan a gran velocidad y la atención del público se ve constantemente bombardeada por estímulos cambiantes.

Pero a buen seguro, el futuro también nos traerá satisfacciones: seguiremos cultivando el trato cercano con las personas que entran en la tienda, con los clientes, con toda la gente que constituye la parroquia de Nexus; seguiremos ayudándote a encontrar ese tebeo, ese cómic, esa novela gráfica, ese juego, ese libro que se adapta a lo que estás buscando, dedicándote el tiempo que otros no tienen y celebrando como un premio que vuelvas a Nexus y sigas buscando. Seguiremos organizando encuentros, firmas, eventos, presentaciones en los que podrás tener contacto con autores y conocer cómo viven ellos la creación de las historias que lees. Seguiremos buscando la manera de llegar



hasta ti, a través de nuestras redes sociales, de nuestra página web, de las posibilidades que nos permiten que no seas tú quien tenga que venir a Nexus sino que sea Nexus quien se acerque a ti.

De hecho, hoy están más vigentes que nunca las palabras con las que estrenamos nuestra presencia en el mundo virtual, que siguen resumiendo lo que Nexus pretende ser, además de tu librería especializada de referencia: punto de encuentro. Esas palabras son:

ENTRA LIBREMENTE

Se te da la bienvenida. Por favor, asómate a este rincón que Nexus 4 abre para ti, para que te sea más fácil llegar a las viñetas que te gustan.

Entra y ojea, no se te pide más. Ojea y si te sientes a gusto, comenta, nos gustará escucharte. Porque lo bonito de las aficiones, de los pequeños placeres y pecados, es poder hablar de ellos. Hablar nos permite volver a vivir las cosas de las que hablamos y, tal vez, verlas desde otro punto de vista, tal vez redescubrirlas. Seguro que te ha pasado alguna vez que así, comentándolo entre amigos, tus ojos se han abierto a algo nuevo de ese tebeo, esa novela, esa película que tanto te gusta, y eso ha hecho que volvieras por el camino andado y pareciera nuevo. O al contrario. El gusto por las cosas que nos hacen sentir bien se riega con palabras, tanto propias como ajenas. Y esas palabras pueden sembrar la curiosidad que te lleve a descubrir nuevas cosas que te hagan sentir bien. Eso es lo que siempre se ha pretendido en Nexus 4 y es lo que tratamos de facilitar aquí.

Y como parte vital de ello que eres, contamos contigo para conseguirlo, porque sin ti tanto Nexus 4 como esta página serían rincones vacíos.





Por eso estaría bien, como pedía el vampiro al que le vampirizamos el saludo, que dejases parte de la felicidad que traes aquí, en este rincón de la tienda que queremos que llegue a ser más grande que la propia tienda, en el que no hay límites de horarios ni espacio, que ojalá a partir de ahora sea tu rincón, donde puedas comentar, opinar, buscar, disentir, descubrir.

Participar, en definitiva.

Queremos que este rincón (nuestro rincón, también tuyo de ahora en adelante) se vaya llenando poco a poco de las voces de grandes y pequeños, de dibujantes, de guionistas, de editores, de jugadores, de lectores, de clientes y amigos. De tu voz. Que se convierta en la prolongación del espacio físico de Nexus 4, que desde hace años se ha convertido en punto de encuentro de aficionados y profesionales de todo pelaje y condición.

Y como precisamente en 2025 cumplimos 30 años, te proponemos un pequeño ejercicio de memoria para romper el hielo. Seguro que sirve para reencontrarnos con viejos amigos y para recordar con una sonrisa cómo éramos todos entonces.

Nos gustaría que echaras la vista atrás (hasta hace doce años o tal vez hasta ayer mismo) y nos contaras cuál es tu primer recuerdo de Nexus 4. Cómo fue tu primera visita, o tu primera compra, o tu primer pedido, o...

Sin más, nos hacemos a un lado y te dejamos paso.

Entra libremente y por tu propia voluntad.

2025 será nuestro 30 aniversario y ya estamos pensando cómo podemos celebrarlo junto a ti. Te mantendremos informado. ¿Te lo vas a perder? ■



Tu Descanso Colchonerías

Creadores de Sueños

TESTIMONIO

Un Compromiso con la Comunidad y la Sostenibilidad

Tu Descanso Colchonerías no es solo una cadena de tiendas; es una historia de dedicación, compromiso y crecimiento en el sector del descanso en Cantabria. Fundada en 1995 esta empresa comenzó su viaje en Astillero con la apertura de su primera tienda. La respuesta de la comunidad fue abrumadoramente positiva, lo que llevó a la expansión hacia Santa Cruz de Bezana, Muriedas, Torrelavega, Castro Urdiales y más recientemente, Santander.

Casi 30 años después, sigue siendo un líder en el sector, con valores fundamentales que incluyen la pasión, la calidad, la cercanía y el trabajo en equipo.

Tu Descanso opera en el mercado dentro del canal tradicional que tiene en la tienda física su principal activo para la comercialización de los productos.



Año de establecimiento:
1995

Ubicación:
Santander, Astillero, Torrelavega,
Castro Urdiales, Muriedas, Santa
Cruz de Bezana.

Facebook:
Tu Descanso Colchonerías

Instagram:
@tudeskanso

Web:
tudeskanso.com



Esta estrategia se antoja insuficiente en el momento actual, debemos de intentar introducir los conceptos digitales que se imperan, restableciendo un sistema de venta mixto, basado en la tienda como punto físico y las nuevas tecnologías digitales.

Tu Descanso se desenvuelve en nuestra región con una cifra de negocios que se acerca a los 2 millones de euros, lo que nos coloca en una posición por delante en el mercado del colchón en Cantabria. Operamos con partner exclusivos, integrado comercialmente con la compañía Flex, a través de sus marcas Flex, Dorwin, ViSpring y Mash, y con el desarrollo de producto propio a través de la marca de fabricación cántabra Slâap especialista en sistemas de descanso.



Nuestra visión del negocio está basada en el consumidor final que es prioritario en nuestra estrategia y al que aportamos nuestros conocimientos de producto.

*“Para ello,
elevamos el
bienestar local
con compromiso
y sostenibilidad”*

Para ello elevamos el bienestar local con compromiso y sostenibilidad porque somos conscientes que los negocios locales desempeñan un papel fundamental en nuestras comunidades, de ahí que Tu Descanso se divida en seis tiendas estratégicamente ubicadas que no solo se dedica a proporcionar productos de alta calidad para el descanso, sino que también se

consagra a fortalecer vínculos estrechos con la comunidad local.

La ética empresarial, la transparencia, la responsabilidad social, el compromiso con la calidad y una filosofía centrada en el cliente conforman el cimiento sobre el cual edificamos nuestro compromiso.

La posibilidad de que nuestros clientes nos visiten, prueben personalmente nuestros colchones y almohadas y reciban asesoramiento individualizado sobre sus necesidades específicas de sueño crea una experiencia única y valiosa, imposible de replicar en un entorno en línea. El trato personalizado donde la elección del producto puede tener un impacto significativo en la salud y el bienestar, es aún más esencial.

Pero esta atención no se limita solo a la venta; se extiende a un servicio postventa de calidad, garantizando la satisfacción del cliente y fortaleciendo la lealtad a la marca.

Ventajas Únicas: Más Allá de la Competencia Online

Nuestro negocio va más allá de una simple transacción comercial. Ofrece servicios de entrega personalizada, instalación de productos, programas de prueba en el hogar y ofertas exclusivas para clientes locales.

Además, la capacidad de resolver problemas de manera inmediata y la flexibilidad para adaptarse a las necesidades específicas de la comunidad.

Nos esforzamos por establecer relaciones a largo plazo con nuestros vecinos. Este enfoque no solo robustece nuestra marca dentro de la comunidad, sino que también contribuye al desarrollo sostenible y al bienestar general del área, todo ello mientras mantenemos nuestra apuesta por ajustar los precios a las necesidades del consumidor.





Nos adaptamos a las Necesidades Cambiantes: Innovación y Calidad

La búsqueda incansable de productos de alta calidad y la adaptación a nuevas formas de trabajo, como el teletrabajo, han dejado su huella en las preferencias de los consumidores en cuanto a colchones y otros artículos destinados a mejorar el sueño. La integración de tecnologías innovadoras en productos para el descanso, como los colchones inteligentes, ha emergido como una tendencia en constante evolución.

Es crucial destacar que este progreso tecnológico no se traduce en precios exorbitantes, ya que comprendemos la importancia de hacer que los productos esenciales para el descanso sean asequibles para todos. Gracias a estrategias comerciales eficientes, conseguimos mantener precios competitivos sin sacrificar la calidad.

Rumbo al Futuro: Desafíos y Compromisos

Nuestra visión 'Eco-Tech' para el futuro nos enfrenta a desafíos significativos, siendo el más destacado la potenciación de nuestros canales digitales. En una era donde la digitalización abraza todos los sectores, reconocemos la necesidad imperante de realizar inversiones estratégicas para destacarnos. En años recientes, hemos





“Compromiso inquebrantable con la sostenibilidad”

enfocado nuestros esfuerzos en posicionar nuestros productos en Marketplace de renombre como Amazon, Leroy Merlin o Carrefour, a la par que fortalecemos nuestros canales online.

Otro desafío crucial que abrazamos con determinación es nuestro compromiso inquebrantable con la sostenibilidad. La importancia de crear productos que respeten el planeta no puede ser subestimada en una era donde la conciencia ambiental se torna cada vez más imperativa. Nuestra apuesta por materiales renovables, reciclados o de bajo impacto ambiental refleja nuestro compromiso con la causa como por ejemplo el CO2 puro para textiles que ya aplicamos en muchos de nuestros productos y que es un aditivo con múltiples aplicaciones para eliminar co2, nox y voc's del aire.

La sostenibilidad, lejos de ser vista como un sacrificio, se concibe como una inversión en el bienestar del planeta y en las generaciones futuras. Es una llamada a la acción que abraza a diseñadores, fabricantes y consumidores por igual, fomentando un cambio significativo en la forma en que interactuamos con nuestro entorno.

A pesar de estos retos, Tu Descanso emprende su camino con firmeza, manteniendo el foco en la experiencia del cliente y potenciando de manera proactiva nuestros canales digitales. Reconociendo que tener un buen colchón es una inversión necesaria que se realiza cada 10 años, hemos apostado por reducir los precios y adaptarlos a las necesidades del consumidor, demostrando así nuestro compromiso con la accesibilidad y la calidad. En este viaje continuo, nos esforzamos por ser un faro de bienestar en nuestra comunidad, fusionando cuidado local, compromiso sostenible y una experiencia de sueño inigualable. ■



Trasgo Moda

Tienda de moda multimarca con una cuidada selección de prendas. Más de 25 años de asesoramiento personalizado.

TESTIMONIO

De retazos a sueños cumplidos

No sé dónde comenzar esta historia, porque mis recuerdos relacionados con la moda me llevan a mi primera infancia, entre los recortes de tela que caían de la máquina de coser de mi madre, modista en un pequeño pueblo de Burgos. Mi padre era agricultor y allí no había tiendas, pero había mucho que imaginar.

Mis primeros diseños fueron para mi Nancy, utilizando los recortes de los vestidos que mi madre confeccionaba. Luego empecé a dibujar mis propios estilismos para ir al colegio, y por supuesto, mi madre me los confeccionaba. ¡Cuánta paciencia tuvo conmigo! ¡La pobre! ¡Cuánta guerra le di!



Año de establecimiento:
1997

Ubicación:
Hernán Cortés, 31

Teléfono:
942 36 51 16

Facebook:
[trasgo.moda](https://www.facebook.com/trasgo.moda)

Instagram:
[@trasgo.moda](https://www.instagram.com/trasgo.moda)

Web:
[trasgomoda.com](https://www.trasgomoda.com)



Cuando terminé la EGB, me mudé a Cantabria sola y asistí a un colegio de monjas. Allí, por fin, tenía muchas amigas con las que disfrutar de la ropa que me hacía. Compartíamos y cambiábamos ideas; era la época de Madonna. Empecé a soñar con montar un negocio de moda entre todas: una estudiaría administración y finanzas, otra patronaje industrial y confección, otra marketing, y juntas abriríamos una gran tienda de moda.



Nadie me tomó en serio, así que seguí desarrollando mi talento por mi cuenta. Al finalizar la FP, obligada por mi madre, finalmente pude estudiar diseño de moda y patronaje industrial en una academia en Santander. Me hubiera gustado ir a Italia, pero no tenía los medios.

Al terminar mis estudios, no me atreví a montar mi propia tienda y trabajé como encargada en una zapatería, un trabajo que también me gustaba porque me encantaban los zapatos. Trabajé allí varios años, aprendiendo cómo funcionaba un comercio. Mis jefes me enviaban a resolver problemas en sus distintas zapaterías, y una vez aterricé en San Sebastián. Además de solucionarles varios problemas, hice un sondeo de tiendas y descubrí Custo Line. Me enamoré de la marca y propuse a mis jefes montar una tienda en el centro de Santander, combinando zapatos y moda, pero sus exigencias no me





“La moda está presente en todos estos eventos y yo he podido ayudarlas y estar presente en sus vidas con total confianza”



convencieron. Así que decidí montar mi propia tienda de moda y calzado.

Aquí sigo, después de haber montado una tienda en Torrelavega, un outlet en Santander, y haber superado dos crisis y una pandemia. Casi nada... Agradezco infinitamente a mis clientas fieles y maravillosas, quienes han engrandecido mi vida con su amistad y lealtad. Gracias a ellas, he podido participar en sus vidas y en momentos tan especiales como graduaciones, bodas, bautizos, primeros trabajos y hasta enfermedades. La moda está presente en todos estos eventos y yo he podido ayudarlas y estar presente en sus vidas con total confianza. ■



Cartago Santander

Tienda de accesorios de moda en Santander

TESTIMONIO

Todo pasa por algo

TODO PASA POR ALGO... Esta frase diría que nos representa en gran medida, y así lo aplicamos a nuestra vida.

Somos Jaime y Ascen, nuestros caminos se juntaron en lo personal cuando cursábamos los estudios de Diseño de Interiores.

Después de terminarlos y de unos años trabajando en diferentes cosas, ninguna de ellas relacionada con lo que nos apasionaba y en lo que nos habíamos formado, a finales del verano de 1997, durante una reunión familiar, alguien nos animó a emprender algo por nuestra cuenta, ser nuestros propios jefes. Poco a poco, la idea se fue asentando.



Año de establecimiento:
1998

Ubicación:
Floranes, 27

Ubicación:
942 37 24 53

Facebook:
CARTAGO-COMPLEMENTOS

Instagram:
@cartagocomplementos

Web:
cartagosantander.com



No sabíamos por dónde empezar ni cómo obtener la financiación; teníamos claro que había que encontrar una ubicación idónea y el local tenía que reunir una serie de características concretas. Siguiendo nuestro propio instinto y aplicando algo de lógica, empezamos por resolver todo el tema administrativo y de gestión de trámites, pedimos apoyo familiar (como tantos emprendedores, sin nuestra red personal no lo hubiéramos logrado) y, tras visitar ferias relacionadas con diseño y decoración, finalmente nuestro proyecto empezó a cobrar forma.



**“Nació
CARTAGO, un
espacio dedicado
al mueble,
decoración textil
e iluminación,
con piezas
traídas de países
como Indonesia,
Marruecos,
México o
Camerún”**

Finalmente, tras este tortuoso camino burocrático, el 5 de octubre de 1998 nació CARTAGO, un espacio dedicado al mueble, decoración textil e iluminación, con piezas traídas de países como Indonesia, Marruecos, México o Camerún. Un negocio que ya pronto cumplirá 26 años.

Todos estos años nos han dejado múltiples experiencias y aprendizajes. Hemos debido sortear retos, como sobrevivir a las crisis económicas o el aumento de la competencia, derivado en gran parte de la llegada de cadenas internacionales. Igualmente, hemos tenido que adaptarnos a los gustos de compra de los consumidores, lo cual nos hizo buscar nuevos modelos de negocio y es ahí cuando optamos por abrir parte del espacio a la imagen personal de mujer, tanto ropa, marroquinería, calzado y complementos, con primeras marcas, tanto nacionales como





internacionales. De alguna manera, lo que ahora se conoce como CONCEPT-STORE.

Así estuvimos varios años, hasta que, en una nueva vuelta de tuerca, decidimos aparcir la idea inicial del mueble y dedicarnos en exclusiva a la moda de mujer y todas sus ramificaciones.

Toda una vida en la que también hemos formado, en paralelo con nuestra vocación comercial, una familia, lo cual nos ha exigido hacer sacrificios personales enormes y convertirnos en unos expertos en lo que a conciliación se refiere, esa palabra tan de moda, pero que aún se resiste para muchos autónomos. Sin embargo, el balance es positivo; hoy en día, nuestros fieles clientes son un poco parte de nuestra familia. Con ellos hemos crecido profesional y personalmente y, gracias a ellos, nos hemos mantenido todos estos años. También tenemos que agradecer a nuestros hijos la paciencia que han tenido y el cero reproche ante nuestras ausencias. ■





Ciriaco Decoración Floral

Profesionales con más de 30 años de experiencia en la decoración floral y jardinería, con servicio integral en bodas, eventos y congresos, ramos y centros.



Año de establecimiento:
1998

Ubicación:
Daoiz y Velarde, 5

Teléfono:
629 87 39 73

Facebook:
floristeriaciriaco

Instagram:
@floristeriaciriaco

TESTIMONIO

Seriedad e imagen

El 3 de septiembre de 1998, fundamos “Ciriaco floristas”. Yo venía de una gran empresa, “Rebolledo”, donde comencé repartiendo flores y plantas sin idea de echar raíces en el sector. No estaba yo hecho para flores, pensaba entonces.

Sin embargo, poco a poco me enganché... Me preparé, estudié, consulté, observé y con el tiempo terminé como encargado del local. El proceso fue gratificante, un largo aprendizaje



paso a paso del negocio y el trato con el cliente. La empresa me proporcionó prestigio y con esfuerzo conseguí el reconocimiento de los clientes.

Los primeros meses de Ciriaco Floristas fueron muy duros. Al poco de comenzar, cerraron la Calle del Martillo por obras varios meses. El acceso al local no era intuitivo y se redujo significativamente el número de clientes que nos visitaban cada día. Pero poco a poco la gente fue llegando y prácticamente la mayoría están con nosotros desde el primer día que entraron por la puerta.



Siempre he dejado claro que nosotros no vendemos flores y plantas, vendemos seriedad e imagen. Si la empresa no es seria y profesional, el resto no funciona vendas lo que vendas.

Y lo más importantes es el equipo. Una empresa sin un buen equipo no es nada... Yo siempre digo “nosotros”.

Han sido 26 años de alegrías, pero también de mucho esfuerzo. Echo la vista atrás y me siento orgulloso de haber tomado la decisión de emprender esta aventura.

Ahora, a punto de cumplir 65 años doy otro paso importante en mi vida. La jubilación, la cual vengo contemplando desde hace tiempo, no por agotamiento, sino como un



*“Siempre he
dejado claro
que nosotros
no vendemos
flores y plantas,
vendemos
seriedad e
imagen”*



movimiento natural hacia lo que toca en este momento. Porque todo en la vida son ciclos y sin planificarlo, llega el siguiente y hay que asumirlo con alegría. Veo nuevos retos en el horizonte, sobre todo personales.

Agradezco el esfuerzo y cariño del equipo que ha estado con nosotros a lo largo de todos estos años, a los clientes con su confianza y sobre todo a mi familia. ■





Yates & Cosas Boatique

Establecimiento dedicado a la Náutica. Todo tipo de regalos y motivos de decoración. Ropa, y complementos de las mejores marcas.

TESTIMONIO

La travesía de Beatriz Linares al frente de Yates & Cosas Boatique



Año de establecimiento:
1998

Ubicación:
Hernán Cortés, 40

Teléfono:
942 21 65 20

Facebook:
Yates-Cosas-Boatique

Instagram:
@yates_y_cosas_boatique

Web:
yatescosasboatique.com

Mi nombre es Beatriz Linares, y, aunque la empresa se creó por los anteriores dueños en 1971, yo empecé a trabajar en Yates & Cosas en 1983, para hacer un refuerzo ese verano.

En un principio, la trayectoria del negocio empezó en un pequeño local de la Plaza Matías Montero, en el que se vendían unos motores fueraborda míticos, los British Seagull. Después se pasó al local en el que aún seguimos, en Hernán Cortés, 40. Aquí ya se amplió la venta a herrajes, cabos y todo tipo de ferretería náutica.





Cuando yo empecé, también teníamos el local del número 38 de Hernán Cortés, pues se había hecho la división del negocio: en el n° 40 estaba la boutique, con una parte de decoración, y en el 38 estaban los motores fueraborda, la ferretería, un pequeño taller, e incluso se metía algún barquito pequeño, y las embarcaciones inflables.

La verdad es que yo no tenía ni idea de este mundo, pero poco a poco vas aprendiendo día a día.

Empiezas a saber lo que es un grillete, un mosquetón, cuál es el cabo de escota, la driza, el kevlar, un cáncamo, una cornamusa o una chumacera. Cosas que antes no sabía ni que existían.

Y así, al cabo de unos años, la parte digamos más técnica se trasladó al Puerto Deportivo, y yo me quedé aquí con mi jefa, Ángela.



Hasta que, en 1998, llegó el momento de decidir: los jefes se iban a jubilar, y me dieron la oportunidad de traspasarme la boutique. Total, que ahí empezó otra singladura, un poco más dura, pero que inicié con mucha ilusión. Así nació Yates & Cosas Boatique.



Y aquí sigo, afrontando las dificultades que se nos van presentando. Hasta el 2007, la verdad es que todo funcionó como la seda. Pero llegó la maldita crisis del 2008, que todavía no se ha ido, creo yo, y las cosas empezaron a ser más difíciles, pero vamos capeando el temporal, y espero seguir mientras pueda, y jubilarme en este rincón de Hernán Cortés, en el que paso más tiempo casi que en mi propia casa.

La diferencia con otros comercios es, creo, que tenemos un producto un poco diferente, sobre todo en lo que a decoración se refiere, pues el tema de la ropa lo dicta un poco la moda. Si de pronto se llevan las rayas, lo nuestro lo ves en más comercios, pero aun así nuestras marcas tienen otro saborcillo

“Al final, el comercio en Santander, por lo menos en mi caso, es una montaña rusa. Verano arriba, otoño abajo, Navidad arriba, primavera abajo”

más marinero. Sobre todo, porque son exclusivamente náuticas.

En Santander, la verdad es que un gran problema para el pequeño comercio es el aparcamiento, o más bien, la falta de él. Los clientes quieren que sea cómodo ir de compras, y aquí es imposible.

Otro problema que veo es que aquí siempre se organizan festejos, fuegos, eventos... cuando los turistas ya están aquí. ¿No sería más lógico organizar cosas para atraer a los turistas en noviembre, en febrero, en abril? Que son los meses más moribundos para el comercio de la ciudad. En verano, no hace falta que vengan, ya están, por suerte para nosotros.

Al final, el comercio en Santander, por lo menos en mi caso, es una montaña rusa. Verano arriba, otoño abajo, Navidad arriba, primavera abajo. Un poco estresante. Cuando más feliz soy en mi negocio, lógicamente, es cuando tengo buenas ventas, que llego a casa con una tranquilidad tremenda.

Espero seguir disfrutando de mi boutique lo que me queda de mi vida laboral, y recibiendo a mis fieles clientes y a otros nuevos, disfrutando de su compañía y que se vayan con buen sabor de boca. ■





Arte y Molduras Sorto

Arte y Molduras Sorto es una empresa joven y dinámica, con un equipo humano en constante formación y más de 25 años de experiencia en el arte de la enmarcación.

Ofrecemos a nuestros clientes un excelente producto, cuidado y de alta calidad.

A lo largo de nuestra trayectoria hemos buscado revolucionar el concepto de la enmarcación, combinando lo tradicional con las últimas tendencias. Ofrecemos la gama más completa que existe en el mercado, algunas creadas en exclusiva para nosotros.

Entre nuestros servicios destacan especialmente la Galería Este, sita en el céntrico Mercado del Este donde, mensualmente exponemos y vendemos obras de destacados artistas Cántabros y comunidades limítrofes. ■



Año de establecimiento:
1999

Ubicación:
Lope de Vega, 28
Mercado del Este

Teléfono:
942 36 21 89

Facebook:
artesorito

Instagram:
@anasortolea

Web:
galeriaeste.com





De la Ceca a La Meca

Tienda multimarca en Santander de firmas nacionales e internacionales

TESTIMONIO

De la Ceca a la Meca: Un viaje de transformación y encanto en Santander

De la Ceca a la Meca, abre por primera vez sus puertas en la calle Cervantes de Santander, en una tienda diseñada a partir de la piedra original de sus paredes y suelo, material que se descubrió durante las obras de reforma del local y que se decidió conservar, mezclándolo con la calidez de la madera.

Desde el principio, la idea estaba clara: se iba a apostar al 100% por moda española, convirtiéndose en un referente en Santander para los amantes de la moda “made in Spain” por su cuidada selección de prendas



Año de establecimiento:
1999

Ubicación:
Lealtad, 3

Teléfono:
942 23 57 89

Facebook:
dlacecaalameca

Instagram:
@de_la_ceca_a_la_meca



de diseñadores como Francis Montesinos, Ailanto, Amaya Arzuaga, Lydia Delgado, Miriam Ocáriz, Josep Font o Jocomomola by Sybilla, entre otros.

La moda española fue un referente en la tienda durante sus comienzos y, posteriormente, se fueron introduciendo marcas internacionales que empezaban a ser tendencia entre los distintos showrooms donde se adquirían las colecciones, comenzando a colgar de sus perchas diseños de Paul & Joe, Vanessa Bruno, Philosophy di Alberta Ferretti, Sonia Rykiel, See by Chloé o Tara Jarmon.



Foto David Montero

Con el paso de los años, la industria se fue esforzando en crear una moda más responsable y sostenible, pero también dotada de practicidad. Esta nueva tendencia se trasladó a las clientas, quienes demandaban prendas más prácticas y diseños atemporales con un toque de sofisticación,



lo que llevó a incorporar marcas danesas, belgas y escandinavas que ya eran punteras en Europa, como Pomandere, Humanoid, Bellerose, MeijMei, Baum und Pferdgarten.

“Creando una caja de luz con elementos blancos y azules, donde la protagonista es la ropa y el universo de la tienda multimarca muestra toda su magia”

Fue en plena transformación del producto cuando llegó la pandemia y surgió el momento del cambio de local a la calle Lealtad. Si bien en Cervantes la reforma fue surgiendo según avanzaban las obras, aquí se tuvo claro que la persona idónea para desarrollar el nuevo proyecto era Mara Pardo, quien captó desde el principio la idea de concebir un espacio más urbano en el nuevo local, creando una caja de luz con elementos blancos y azules donde la protagonista es la ropa y donde el universo de la tienda multimarca muestra toda su magia. ■



GALLOFA&CO

Panaderías y Pastelerías Artesanas con Degustación. Elaboraciones propias.

Panaderías artesanas con degustación de Café y Pastelería. Especialidad en panes de masa madre y hojaldre de mantequilla. Tartas, pasteles y bollería artesana. Repostería de inspiración americana. Amplia carta de salados que merece atención por sus elaboraciones en pan hojaldrado, como empanadillas rellenas o pisco labis.

La degustación en mesa, completa la oferta. Acogedores y desenfadados ambientes donde disfrutar de novedosas propuestas en Desayunos y Meriendas.

Ya sea en interior o terraza, el café de especialidad y las bebidas como zumos naturales, smoothies de frutas o batidos de helado... constituyen el acompañante perfecto de una cita plena.

Los establecimientos de GALLOFA & CO se encuentran en Cantabria, Asturias y Madrid.



Año de establecimiento:
1999

Teléfono:
942 35 35 35

Facebook:
LaGallofa

Instagram:
@gallofa_co

Web:
gallofa.com



TESTIMONIO

GALLOFA&CO: 25 años de Innovación y Tradición

GALLOFA&CO, la red de panaderías que hoy todos conocemos, comienza en Santander en 1999, de la mano de un joven emprendedor de tan solo 24 años. **Oscar Díaz**, forjado en una familia de panaderos, con la pasión por el pan en su ADN, decidía dar forma a su sueño y renovar el concepto tradicional de panadería con una visión completamente innovadora.

Con ese propósito, abría su primera panadería en Santander, sentando las bases de un proyecto que hoy es todo un referente en Cantabria. Los años siguientes no serían sencillos, pero con un **esfuerzo titánico** y un fuerte compromiso con la calidad, lograría abrir **20 puntos de venta** en la primera década, distribuidos por la capital cántabra y ciudades vecinas.

Pero la evolución de GALLOFA&CO no se detuvo ahí. En la década siguiente, la marca





*“Desde sus
inigualables
croissants de
mantequilla, tartas
caseras y pasteles
elaborados a diario,
hasta su oferta
de bocadillos y
sándwiches”*

ampliaría su propuesta con el concepto de **Coffee Bakery**, fusionando panaderías tradicionales con el estilo europeo más contemporáneo. **Las panaderías con cafetería** de especialidad se convertían así en su seña de identidad, donde los clientes además de comprar el pan, podían disfrutar del producto en un ambiente acogedor y moderno.

Este modelo de negocio se ha basado en la **expansión de tiendas propias**, sin franquiciar, lo que ha permitido garantizar la calidad de cada establecimiento y mantener la **marca fresca y a la cabeza de la innovación**. Hoy, GALLOFA&CO no solo es la red de panaderías más grande de Cantabria, sino que también ha extendido su presencia a **Madrid**, con tres locales en puntos estratégicos de la capital.

La amplia oferta de GALLOFA&CO ha hecho que sus locales se conviertan en un lugar de referencia tanto para desayunos como para meriendas. Su propuesta combina lo mejor del dulce y el salado: desde sus inigualables **croissants de mantequilla, tartas caseras y pasteles** elaborados a diario, hasta su oferta de bocadillos y sándwiches con ingredientes frescos y de calidad. GALLOFA&CO se ha ganado un lugar especial entre quienes buscan una experiencia gastronómica única para empezar el día con energía o disfrutar de una merienda relajada, ya sea para llevar o degustar en sus acogedores establecimientos.

En **2022**, la marca fue galardonada con el 1er Premio de La **MIGA de ORO** al mejor pan de Cantabria y quedó finalista en Madrid, un reconocimiento que refuerza su apuesta por la excelencia.

El corazón de GALLOFA&CO son sus obradores artesanos, donde cada día se elabora con mimo un producto exclusivo, respetando los tiempos y manteniendo la tradición del trabajo manual. Desde panes de masa madre hasta su famosa **pastelería de hojaldre de mantequilla**, sus 3 obradores son



*“Hoy en día,
GALLOFA&CO
cuenta con más de
50 establecimientos
y una plantilla
de más de 200
trabajadores”*



el alma de la marca y reflejan su compromiso con la calidad.

Hoy en día, GALLOFA&CO cuenta con más de **50 establecimientos** y una plantilla de más de **200 trabajadores**. La empresa sigue creciendo, innovando y conectando con el público más joven gracias a su apuesta por la frescura, la vanguardia y la tradición, todo bajo la dirección de **Oscar**, que continúa liderando con pasión y visión.

Ya sea disfrutando de un buen café en una de sus terrazas o saboreando un **croissant de mantequilla** en sus cálidos locales, GALLOFA&CO invita a sus clientes a descubrir lo mejor de Cantabria con cada bocado. ■



Grupo Carrera Motor

Venta de automóviles

TESTIMONIO

Historia viva del automóvil en Cantabria

La historia del automóvil en Cantabria, desde los años 40, está íntimamente ligada a la trayectoria de una familia que, desde entonces, ha sido uno de los actores principales del mundo del motor y del tejido empresarial en general dentro de la región: la familia Vidal de la Peña.

Inicios y desarrollo del negocio familiar

Este relato se centra en la figura de Manuel y Fernando Vidal de la Peña, líderes de Carrera Motor, una empresa fundada en 1999 con una larga historia detrás, historia que comenzó con José Vidal de la Peña, el abuelo, o como ellos dicen “el jefe”.



Año de establecimiento:
1999

Ubicación:
Avda. Parayas s/n

Teléfono:
629 47 55 48





Los inicios de José en el mundo empresarial no pudieron ser más humildes. En la época de la Guerra, recogía cubiertas que el mar arrastraba a la costa, las reciclaba y, en un momento de tremenda escasez, las revendía y creaba negocio alrededor.

Con mucho esfuerzo, y en un contexto social terrible, poco a poco se fue estableciendo y el siguiente paso fue coger un almacén de Neumáticos Michelin, que situó en Hernán Cortés y que le fue abriendo paso cada vez más al mundo del automóvil.

El abuelo José realmente comenzó en el mundo de los camiones con Pegaso. Era una época en la que no había casi crédito y él fue cogiendo fama ofreciendo ese crédito a los camioneros. El inicio del negocio familiar, en cuanto coches, fue un concesionario de la marca Austin que José Vidal de la Peña creó en 1950.

Una anécdota curiosa de esa época es que el abuelo envió a sus hijos Lorenzo y Pepín a hacer prácticas a la fábrica de Austin en Inglaterra, para dominar el oficio y aprender inglés. Allí estuvieron cerca de dos años.

Poco más adelante, cuando se implantaron las fábricas en España, comienza con Renault y crea la concesión para toda Cantabria. A esto volveremos enseguida.

A continuación, se crearon concesiones de Suzuki, Leyland, Land Rover y Pegaso. Más tarde, Pegaso pasó a ser Iveco y se incorporó Santana. En un siguiente paso, dejaron Iveco y crearon la concesión de Mercedes Vehículos Industriales, y hacia los 90 se incorporó Hyundai.

Hasta esa época, la empresa la formaban el abuelo (siempre respecto a Manuel y Fernando), José Vidal de la Peña; su padre, Lorenzo Vidal de la Peña; su tío, José Vidal de la Peña (Pepín); y su otro tío, José Puras.

Ellos se separaron y gestionaron la empresa de la siguiente manera:

A finales de los 80 ya existía una Renault en Santander, que gestionaba junto a la de Laredo y Lorenzo padre. José Puras, llevaba la Renault de Torrelavega y Pepín llevaba Pegaso.



La importancia de Renault en la familia

Volviendo a las marcas, después de Mercedes Vehículos Industriales, comienza Renault, que es un hito en la familia. Renault se inaugura en el Paseo Pereda, luego pasó a la Plaza Numancia con una instalación de más de 2.000 m². A continuación, se creó una concesión en Torrelavega, después en Laredo, y en 1968 se instaló en la localización actual en la Avenida de Parayas, el taller más grande de España para la época, todo bajo la gestión ya de Lorenzo Vidal de la Peña padre.

Las décadas de los 60 y 70, especialmente esta última, marcaron un hito en la popularización del automóvil en España, coincidiendo con un periodo de auge económico tras las Guerras. También fue una época importante para Renault. Durante estos años, se lanzaron modelos emblemáticos que dejaron una huella indeleble en la historia del





automovilismo español. Entre ellos, el Renault 4, que inició su comercialización en 1961; el Renault Gordini, introducido en 1964; y el icónico Renault 5, lanzado en 1972, conocido por su potencia y diseño distintivo. Además, Renault siguió innovando en el mercado de los monovolúmenes con la aparición del Renault Espace en 1984 y el Renault Scenic en 1996, consolidando su posición en la industria automovilística.

Nuevo modelo de gestión en la empresa familiar

En torno a los años 90, la familia se separó de la siguiente manera:

- Lorenzo se quedó con Renault Santander y Laredo, además de la Estación de Servicio.
- José Puras se quedó con Renault Torrelavega.
- Pepín se hace con Pegaso, Suzuki y Santana en Santander y Torrelavega.

En 1992 comenzó Brio Motor con Chrysler y Jeep bajo la gestión de Lorenzo Vidal de la Peña padre, en paralelo al resto de la familia. Poco después, adquirió Hyundai. En 1999 se planteó la separación de los cuatro hermanos, hijos de Lorenzo:



- Lorenzo y Sebastián se hicieron cargo de Renault (Santander y Laredo) y Dacia.
- Manuel y Fernando se quedaron con Chrysler y Jeep, además de la estación de servicio, y crearon Carrera Motor, que es nuestra protagonista.

Creación de Carrera Motor y evolución de marcas

- En 1999 se crea Carrera Motor como sociedad y como grupo introduciendo inmediatamente la marca Dodge acompañando a Chrysler y Jeep en el Grupo. A estas marcas se suma la estación de servicio.
- En 2000 se incorporan al Grupo las marcas italianas Fiat, Alfa y Lancia además de los vehículos industriales.
- El siguiente paso se dio en 2002 con la llegada de Toyota en la sociedad Megamotor.
- La sociedad Megapremium se crea en 2004 con Lexus.
- A finales de 2004 se hacen con la concesión de Volvo bajo el marco de Selective Motor.
- En 2005 se incorpora Isuzu a Carrera Motor.
- La sociedad Comillas Motor se crea en 2012 para dar cabida a Subaru y SsangYong.
- En 2013 se hacen con la concesión de Mazda en la sociedad Mouro Motor.
- En homenaje al barco de su padre se forma en 2014 Salt Wind Motor con Land Rover.
- A esa misma sociedad se incorpora Jaguar en 2016.



- Abarth entra en Carrera Motor en 2017.
- Carrera Motor deja el grupo Fiat-Alfa-Lancia en 2002.
- En 2023 se incorpora Link & Go como marca de híbridos y eléctricos.
- En 2024 se añade Polestar como marca de lujo de Volvo a Selective Motor

El relato muestra una evolución constante en la que se van consolidando sociedades y equipos para afianzarse en un fuerte crecimiento con garantías.

Como queda reflejado en el testimonio, Manuel y Fernando forman parte de una familia referente en el sector automovilístico de Cantabria. Desde su niñez, todos sus recuerdos están rodeados de coches y de negocios, siempre recordando con admiración el legado que les transmitió tanto su abuelo como su padre. A primera vista, el sector del automóvil puede parecer un tanto “glamuroso”, rodeado de las últimas novedades, de coches maravillosos pero lo cierto es que es un negocio con su propia idiosincrasia con muy altos volúmenes de inversión y, muchas veces, con unas exigencias muy duras por parte de las marcas.





También es un sector que “sufre” mucho en las crisis. Cuando comenzó la recesión del automóvil en España, la antigüedad media del parque era de 7,5 años. En 2024, la antigüedad media roza los 15 años, lo que deja a las claras el camino que aún queda por recorrer y los malos momentos pasados.

En los últimos años, este sector ha sufrido varias de esas “crisis”: la de 2008, la del Covid y la actual, generada por la incertidumbre en torno al vehículo eléctrico. Otro mal momento fue la crisis de la materia prima y de los chips después del Covid, que encareció el precio de los coches y creó una crisis de oferta, donde la demanda superaba la disponibilidad, provocando largos plazos de entrega. Es cierto que la salida del Covid fue inusualmente fuerte e inesperada. El mercado está hoy un 20% por debajo de las de 2019. Aun así, el grupo está en constante crecimiento y evolución gracias a las inversiones y al equipo humano que lo forma.

Pasión por el motor

En todo el contenido del artículo se vislumbra la auténtica pasión de la familia por el mundo del motor, pasión que en el caso de Manuel dio un paso más allá con su aventura dentro del mundo de la competición.

Con tan solo 19 años comenzó a correr, haciendo subidas de velocidad en montaña y corriendo Rallies. Más tarde, animado por su primo Pepín Vidal comenzó a correr en circuitos dentro de la marca Renault llegando a ganar en 1987 la Copa Nacional Renault con los Renault 5 Turbo.

Negocios paralelos a los automóviles dentro de la familia

No podemos obviar la parte de los negocios que la familia emprendió más allá del mundo del motor. José Vidal de la Peña, finales de los años 40, en un esfuerzo por diversificar sus negocios, adquirió la Sociedad Anónima

Aguas de Hoznayo de la familia Cagigal. Este complejo, ubicado en Hoznayo, que había sido un destacado centro termal y de ocio a finales del siglo XIX, estaba entonces en un estado de abandono, con solo los restos del balneario, una vieja nave embotelladora y un hotel en ruinas. José decidió revitalizar el negocio, construyendo una nueva planta embotelladora y continuando con la venta de agua mineral hasta 1978, cuando se produjo el cierre definitivo.



Además, la Estación de Servicio de Vidal de la Peña, inaugurada en 1973, es un referente en Santander, famosa por su estratégica ubicación a la entrada de la ciudad. A lo largo de los años, se ha convertido en un lugar emblemático donde prácticamente todos los santanderinos han repostado alguna vez. Esta estación no solo fue crucial para la comunidad local, sino que también desempeñó un papel fundamental en la historia de la familia Vidal de la Peña. Tras la separación de la familia, la estación pasó a ser gestionada por Manuel y Fernando, quienes la integraron en el grupo Carrera Motor, consolidando así el legado familiar en el sector automovilístico. Finalmente, en 2019, fue vendida a un grupo vasco.



Situación del sector del automóvil

El coche eléctrico

Uno de los factores que más está afectando al mercado en forma de incertidumbre es la llegada del coche eléctrico y las expectativas que en toda la sociedad rodea este tipo de vehículo. Nadie sabe si comprarse un gasolina, un diésel o decantarse definitivamente por el eléctrico.

Seguramente que una gran parte de las personas que están leyendo este testimonio se ha planteado en alguna ocasión esta cuestión. Si se preguntan qué coche deberían comprarse, la respuesta probablemente sería un híbrido enchufable. Con este tipo de coche, tienes una autonomía de unos 70-80 km, suficiente para los desplazamientos diarios de una persona normal, rodando siempre en eléctrico. Para viajes más largos, el coche pasa a ser de gasolina. El eléctrico, a día de hoy, no ofrece esa autonomía o libertad para la que se supone que se creó el coche. Si solo tienes ese vehículo y viajas, estarás constantemente preocupado por la carga.

El futuro seguramente pasará por todos los tipos de vehículos: convencional, eléctrico, de hidrógeno, etc. Una opción muy atractiva



que el comprador tiene ahora mismo a su disposición es una financiación con un vencimiento y una garantía de precio de compra de coche a cuatro años, con lo cual te puedes comprar lo que quieras hoy que el concesionario te garantiza en cuatro años el precio de ese coche.

Una buena compra

En muchas ocasiones, la gente que nos pide consejo sobre qué comprar. Es fundamental tener claro el uso que le vas a dar al coche y tus condiciones particulares. Es muy importante que el comprador confíe en el vendedor para recibir un buen asesoramiento.

Si usted quiere saber cuándo es el momento de cambiar de coche, los números, en frío, dicen que lo ideal es cada 4-5 años, garantizando que el coche usado valga lo máximo posible.

El futuro del negocio

El futuro de este tipo de negocio es bastante halagüeño. A pesar de algunos hándicaps como el menor uso de vehículo que hace la juventud actual, el retraso en los exámenes de conducir o la incertidumbre generada en torno al coche eléctrico hay un punto a favor muy importante que es la antigüedad del parque lo que hace evidente que, más pronto que tarde, habrá que renovarlo por lo que es obvio que el mercado tenderá a subir.

Nosotros continuaremos aquí, siguiendo la tradición familiar, intentando siempre asesorar de la mejor manera posible a nuestros clientes y comprometiéndonos con nuestros coches en un ejemplar servicio post-venta. ■





A puñaos

Tienda especializada en alimentos a granel en el centro de Santander. Legumbres, arroces, especias y mezclas de especias, risottos, bulgur, quinoas, algas.

TESTIMONIO

De químico a emprendedor: La transformación de José Luis Lavín Bustamante en el mundo de las especias

Mi nombre es José Luis Lavín Bustamante y soy químico de profesión. Hasta el año 2012, trabajé en laboratorios dedicados al control de calidad de materiales relacionados con la construcción. Sin embargo, la crisis económica de esos años me obligó a replantear mi carrera y buscar nuevos

Año de establecimiento:
2012

Ubicación:
C. Sevilla, 4, bajo

Teléfono
942 03 11 33

Facebook:
apunaos

horizontes. Fue entonces cuando mi familia y yo nos dimos cuenta de que la única solución viable era convertirnos en autónomos y establecer nuestro propio negocio. Queríamos hacer algo diferente y, después de muchas sesiones de lluvia de ideas familiares, decidimos enfocarnos en un sector que nos apasionara: las especias.

Así nació la idea de nuestra tienda de especias. Desarrollamos un plan de negocio detallado y comenzamos la búsqueda de un local adecuado. Finalmente, encontramos un lugar en la calle Magallanes que, aunque



requería una restauración completa de arriba a abajo, tenía un gran potencial. Después de mucho trabajo y esfuerzo, en el año 2014, abrimos las puertas de nuestra tienda, A Puñaos.

Los primeros días fueron especialmente duros. Nos enfrentábamos a un mercado nuevo y desconocido, y había mucho que aprender sobre las especias y los demás productos que ofrecíamos. Sin embargo, una vez que nos familiarizamos con nuestros productos, decidí expandir nuestro alcance visitando establecimientos de hostelería y centros educativos relacionados con la





“La crisis económica de esos años me obligó a replantear mi carrera y buscar nuevos horizontes. Fue entonces cuando mi familia y yo nos dimos cuenta de que la única solución viable era convertirnos en autónomos y establecer nuestro propio negocio”

restauración. La respuesta fue increíblemente positiva. Comencé a dar charlas en institutos y escuelas de cocina, compartiendo mis conocimientos sobre especias y sus mezclas, lo cual fue una experiencia enriquecedora tanto para mí como para los estudiantes.

El trabajo en A Puños me hace muy feliz. Disfruto de la interacción con nuestros clientes y, como químico, encuentro un gran placer en pesar, medir, mezclar y oler las diversas combinaciones de especias que elaboro. El tiempo ha pasado rápidamente y, a pesar de los desafíos, especialmente durante la pandemia, hemos logrado mantenernos a flote gracias a la fidelidad de nuestra clientela.

Reconozco que ser autónomo es una tarea ardua, llena de obstáculos y dificultades, pero también es sumamente gratificante. La experiencia de haber creado algo desde cero, de haber superado tiempos difíciles y de haber encontrado un nicho en el que puedo aplicar mis habilidades y conocimientos, me llena de satisfacción y orgullo. Así es como A Puños se ha convertido no solo en un negocio, sino en una extensión de mi pasión y dedicación. ■



BIENESTARIS

(Antigua Tienda del Abuelo)

Cientos de productos geniales que harán su vida más fácil

Comercio al por menor de productos de ayuda técnica y ortopedia. Se pueden encontrar todo tipo de:

- Ayudas para la movilidad del usuario: como bastones, andadores o sillas de ruedas.
- Elementos de seguridad en el baño: barras, sillas y taburetes para ducha y bañera, alfombras antideslizantes, elevadores de taza, elementos para lavar el pelo en la cama o lavabo, etc.
- Ayudas para el cuidado de personas dependientes: camas sanitarias, grúas de pacientes, sillones de puesta en pie, barras y contenciones para camas, materiales antiescaras, etc.

Año de establecimiento:
2002

Ubicación:
Vargas, 61

Teléfono:
942 23 42 20

Facebook:
Bienestarís Santander

Instagram:
@bienestarís

Web:
bienestarís.com



- Todo tipo de artículos para la vida diaria para personas con alguna dificultad o necesidad especial: teléfonos de todo tipo, zapatos, ayudas para vestirse, cocinar o comer, lupas, tensiómetros, fajas, etc.
- Artículos en alquiler: sillas de ruedas, grúas y camas.

TESTIMONIO

Siempre buscamos la mejor solución para nuestros clientes

Esta tienda nació hace 22 años con el nombre de “La Tienda del Abuelo” en régimen de franquicia para solucionar los problemas de un colectivo que ya se preveía iba a crecer mucho en el futuro, y que no conocía la amplísima variedad de soluciones que ya existían en el mercado. Fuimos los primeros en este mundo. Las ortopedias tenían algunos de estos productos específicos para personas con algún tipo de dificultad de movilidad y dependencia, pero en unas cantidades muy pequeñas y con muy poca variedad.

“Tan sólo cuéntenos su problema que nosotros le encontraremos la mejor solución”

Empecé con mi hermana Rocío siendo una franquicia llamada “La Tienda del Abuelo” y supuso realmente una revolución en la atención hacia este colectivo de la gente mayor y dependiente, ofreciéndoles soluciones que ni se imaginaban. En los primeros años, mucha gente vino a darnos las gracias porque les habíamos enseñado y vendido artículos que producían una mejora enorme en su vida. Cosas tan sencillas como un pone calcetines y medias, a gran cantidad de personas les suponía que, por fin, podían calzarse por sí mismos sin necesitar a nadie. La gente empezó a descubrir que con pocos utensilios podían hacer una vida perfectamente normal e independiente: abretarros, subcremalleras, pinzas para coger cosas del suelo, asientos para entrar en



la bañera, etc. La lista de productos es larga y la acogida fue muy buena.

Al principio quienes venían a comprar eran principalmente los hijos para sus padres. Pero ya a los pocos años y con la confianza que se iba generando en nuestra tienda y nuestros productos, la propia gente mayor empezó a venir y a comprar ellos mismos, perdiendo un poco el miedo y la vergüenza. La variedad de productos y soluciones empezó a aumentar, y también comenzaron a bajar los precios. Igualmente, se empezaron a abrir más tiendas a imagen de la nuestra por toda Cantabria.

“Para casi todos los casos ya existe una solución, está todo inventado en temas de dependencia”



En el año 2010 la franquiciadora de la marca “La Tienda del Abuelo” cerró y tuvimos que cambiar el nombre. Sin cambiar el espíritu de servicio hacia la dependencia quisimos que en el nombre no se hiciese ninguna distinción de género y, por supuesto, queríamos que se nos identificara con todos los colectivos de dependientes y de personas con problemas de salud. De ahí nació “Bienestar's: Salud-Dependencia-Tercera Edad” con el slogan: “Cientos de productos geniales que harán su vida más fácil”. Mi hermana, por razones laborales, abandonó el proyecto y yo me dediqué por completo al nuevo reto que suponía ser absolutamente independiente,

“Aunque nos cueste llevarlo, es mejor prevenir con un bastón que caerse”

trabajando sin la cobertura de una central de franquicia que nos apoyaba en muchos temas.

El cambio resultó positivo, la gente lo acogió bastante bien y hemos podido crecer con una página web con tienda on-line: www.bienestaris.com, en el año 2013 y una segunda tienda en Torrelavega en el año 2016: Bienestaris Torrelavega Ortopedia, donde ya no sólo trabajamos la ayuda técnica y los productos de dependencia. Durante la pandemia de 2020 fuimos un negocio clasificado como servicio esencial, y seguimos abiertos ayudando a nuestros vecinos en aquellos duros momentos.

Hoy ya estamos consolidados en la ciudad de Santander. La gente nos conoce tanto por nuestro nombre actual de Bienestaris, como por el antiguo de “La Tienda del Abuelo”, puesto que a mucha gente de los primeros años les supuso un sitio de gran ayuda para solucionar problemas con las necesidades de sus mayores. Nos recuerdan con cariño con este nombre y así nos lo hacen saber. Si todo continúa como hasta ahora, Bienestaris seguirá atendiendo desde esta tienda otros 20 años más, demostrando a la gente que siempre hay algún producto que le va a ayudar, que se relaje, que lo pruebe y que descubrirá la existencia de todo un mundo hecho para hacernos la vida más fácil. ■





Black Ball Surf

Tienda de artículos deportivos especializada en surf

TESTIMONIO

Black Ball: La Esencia del Surf en el Corazón de El Sardinero

Asomarse a la baranda, observar las olas, vigilar el viento y tener constancia de la marea: si se piensa en el espacio de referencia del mundo del surf en el Sardinero, sin lugar a dudas, Black Ball es el primero que viene a nuestra mente. La tienda y escuela de surf inaugurada en el verano del 2003 se encuentra situada en la emblemática Calle Panamá de Santander, en el centro neurálgico de las olas, el surf y el salitre en nuestra ciudad. Ropa cuidadosamente seleccionada con un fino criterio que preserva la calidad y el buen hacer. Una amplia gama de artículos de mar: surf, bodyboard, stand up paddle; sin olvidar el longskate para los días en los que las olas no están presentes o el Cantábrico invita a quedarse en tierra. Todo ello se combina con la escuela de surf donde el mimo por las cosas bien hechas y la atención personalizada se convierten en pilar básico

Año de establecimiento:
2003

Ubicación:
Panamá s/n

Teléfono:
942 29 01 63

Facebook:
BlackBallSurf

Instagram:
@blackballsurfschool

Web:
blackballsurf





“Siete días a la semana abierta, siete días para alquilar tablas, siete días a la semana para disfrutar de las playas o hacer tus compras en un entorno inigualable”

de la actividad, bien en grupo o en clases particulares con el mejor equipo docente que puedas imaginar. Siete días a la semana abierta, siete días para alquilar tablas, siete días a la semana para disfrutar de las playas o hacer tus compras en un entorno inigualable. ■



Carmen Alonso Libros

Librería de Arte y antiguo

Librería de libro viejo especializada en arte y literatura del siglo XX, vanguardias, futurismo... y libros de Cantabria. Amplio fondo de libros agotados y raros.

TESTIMONIO

El alma de la librería anticuaria: la pasión de Carmen Alonso en la calle Cisneros

Me llamo Carmen Alonso y tengo una librería anticuaria en la calle Cisneros 17 de Santander. Hay muchos términos para designar las librerías de segunda mano: librería anticuaria, de lance, de viejo, de libro usado,... pero a mí me parece que 'anticuaria' es el calificativo más atractivo porque los otros pueden tener, para gran parte del público, una connotación un poco negativa.

Aunque ya había tenido otra librería anterior en sociedad, éste ha sido mi proyecto en solitario con todas las ilusiones del mundo, pero también con todas las responsabilidades.

Año de establecimiento:
2013

Ubicación:
Cisneros, 17

Facebook:
CarmenAlonsoLibros

Instagram:
@libroscarmenalonso

Web:
carmenalonso libros.com



Tras encontrar el local adecuado y haber acometido la obra, se inauguró en agosto de 2013. La inauguración fue espectacular, con un texto de la escritora Menchu Gutiérrez leído por ella e intercalado al piano por Naara Martínez. Tanta gente acudió que hubo que hacer dos pases. ¡Una maravilla! A partir de ahí he dedicado mucha energía y mucha ilusión al proyecto.



Es un local diseñado para que el cliente se encuentre en un ambiente agradable y cómodo. Yo lo considero más mi hogar que mi propia casa. El local está dividido en dos partes separadas por un patio. En la primera, que da a la calle Cisneros, encontramos libros de fondo general. Una vez atravesado el patio entramos en el local principal de techo muy alto y abarrotado de libros y de grabados, cuadros, carteles... en las paredes. Aquí encontramos, principalmente libros de dos temas muy dispares. Por un lado, en una parte de la sala y en vitrinas antiguas hay libros de tema local, de Cantabria. Son libros descatalogados, antiguos, raros... y que se agrupan por subtemas: historia, etnografía, tema marítimo, prehistoria y arqueología, literatura... todo de Cantabria. Y la otra parte de la sala está dedicada a la documentación



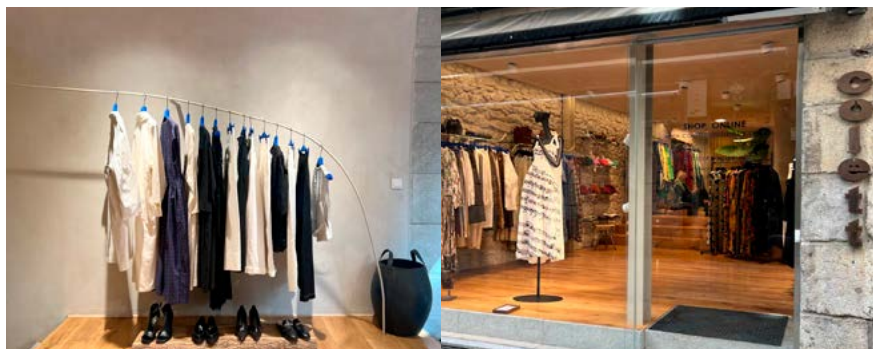
de arte del siglo XX: carteles de exposiciones, catálogos, obra gráfica,.. Además de estos dos bloques también hay una vitrina con libro antiguo de interés general y libros con dedicatoria autógrafas.

Todos los libros que se ven en la librería están catalogados y alojados en mi página web y también en plataformas que se dedican a este tipo de libros. Así que el trabajo que más tiempo requiere es la catalogación.

“Yo lo considero más mi hogar que mi propia casa”

Recuerdo un cliente que visitó la librería y admirado con todo me dijo ‘¿y usted es la dueña?’ y yo le contesté ‘sí, soy la dueña, la persona que atiende el teléfono, la que atiende a los clientes, la que barre, la que hace los paquetes y va a Correos... todo yo misma’. Fue muy divertido.

El trabajo más complicado es la compra del material. Los libros proceden de bibliotecas privadas, de subastas, de visitas a librerías en otros países... Hay que acertar con las compras para que después el material tenga salida. Eso no pasa siempre porque es fácil dejarse llevar, de manera romántica, por lo que realmente te gusta más que por lo estrictamente comercial. Con todo, siempre he encontrado un equilibrio y no imagino mi vida sin la librería. LA LIBRERÍA ES MI VIDA ■



Colette Santander y Zona Coolto

NO VA DE FASHION VICTIMS. VA DE FASHION MAKERS

Año de establecimiento:
2007

COLETTE

Ubicación:
Arrabal, 12

Teléfono:
623 21 67 61

Instagram:
@colette.santander

Web:
colettesantander.com

ZONA COOLTO

Ubicación:
Arrabal, 5

Teléfono:
603 03 77 94

Instagram:
@zonacoolto

Web:
zonacoolto.com

En Colette Santander, ofrecemos una experiencia de moda única para mujeres que valoran la originalidad y la calidad en cada prenda. Situados en el corazón de Santander, nos diferenciamos por nuestro enfoque personal y poco convencional en el mundo de la moda femenina. Cada artículo en nuestra tienda ha sido seleccionado meticulosamente por Paula de Vicente, garantizando que cada pieza no solo complemente, sino que también realce el estilo individual de quien la lleva.

Nuestro catálogo abarca desde prendas de diseñador exclusivas hasta creaciones de nuevos talentos emergentes, siempre con un énfasis en la calidad y el diseño innovador. En Colette Santander, no seguimos las tendencias pasajeras; creamos una moda atemporal que inspira y empodera.

Además de ofrecer una experiencia de compra excepcional y personalizada, extendemos nuestro alcance a clientes de todo el mundo a través de nuestra plataforma en línea.





TESTIMONIO

La pasión por la moda que se convirtió en un negocio internacional

Mi familia siempre se ha dedicado al sector textil; mi abuela era modista y mi madre tiene el negocio de Percha, por lo tanto, siempre he estado involucrada en este mundo.

Ayudando y trabajando en la tienda de mi madre, me metí de lleno en la moda, que se ha convertido en mi pasión, mi sustento y mi forma de vida.

Con los años, lo vi claro: yo tenía un estilo muy marcado y quería explorarlo por mi cuenta. Contando con la ayuda de mis exsocios, que actualmente se han convertido en amigos incondicionales, encontramos un pequeño local con doble altura en la cuesta de la Calle Ruamayor.



Al principio del auge de los blogs, comenzamos con el nuestro. Hice sesiones fotográficas con un trabajo detrás de cámara, estilismos y modelos muy cuidados. <http://blog.colettesantander.com/>. Actualmente, con los avances digitales y las redes sociales, es un formato que, para este modelo de negocio, se ha quedado obsoleto y ya no sigo utilizándolo.



Un local se quedó vacío en la calle del Arrabal; lo vi como una oportunidad de mover mi negocio a una zona más céntrica. En ese momento comenzó una nueva etapa en Colette. Con la nueva tienda en el Arrabal y una clientela fiel, noté la demanda de este mismo estilo, pero para todos los bolsillos. Justo se quedó vacío el local de enfrente. De ahí nació Zona Coolto.

Más tarde, viendo lo bien que había funcionado Zona, abrimos una tienda física en Castro Urdiales. No estuvimos demasiado tiempo ya que rápidamente nos fuimos a Bilbao; se quedó libre un local en la calle Rodríguez Arias y aprovechamos la oportunidad. Lamentablemente, con el COVID y las restricciones de movimiento, nos vimos obligados a cerrar. Eso nos ayudó

a focalizar las energías en Santander; tuvimos un gran crecimiento en redes y aumentó nuestra productividad.

Hace dos años reformamos Colette: formas redondeadas y un efecto de mezquita fue el resultado final, dejando un espacio acogedor para las clientas y para mí.

“Con el auge que ganamos en redes gracias a la creación de contenido, surgieron clientas de todo el mundo”

Con el auge que ganamos en redes gracias a la creación de contenido, surgieron clientas de todo el mundo. Hace poco, una de ellas, con tienda física en Kuwait, se ha convertido en un punto de venta de Zona Coolto. Me preguntó si me interesaría hacer una selección como la que tenemos aquí para Kuwait y, después de estudiarlo, nos lanzamos con ello. Hasta ahora está siendo un éxito y estoy muy contenta de poder expandirme.

Como conclusión final, viendo lo complicado que está siendo para los comerciantes locales, ya sea de moda o de otros sectores, hacerse un hueco en el mercado con la competencia que hacen las multinacionales y grandes almacenes a todos nosotros, me siento agradecida con el apoyo y la aceptación que tienen tanto Colette como Zona Coolto. ■



Corso Italia 47

Camisería & complementos made in Italy

Tener un sastre ha sido símbolo de estatus y un cierto nivel adquisitivo que hoy, gracias a la gran oferta online y a la modernización del negocio, ha hecho que esté al alcance de casi cualquiera.

TESTIMONIO

Corso Italia 47, la sastrería que fabrica sueños desde hace tres décadas

Todo comenzó con una idea del abuelo, después de casi treinta años trabajando en una fábrica textil, decidió abrir su propio taller de costuras en un pequeño local junto a la vieja plaza. Era una época donde no existían las grandes cadenas ni había la posibilidad de trasladarse fácilmente de una ciudad a otra, por ello las personas solían realizar sus compras en sus propios pueblos y así el negocio del abuelo con ayuda del boca a boca fue creciendo hasta llegar a convertirse en una de las sastrerías más de moda del casco viejo.

Año de establecimiento:
2013

Ubicación:
Marcelino Sanz de
Sautuola, 6

Teléfono:
644695730

Instagram:
@corsoitalia47

Facebook:
CorsoItalia47

Web:
corsoitalia47.com

E-mail:
corsoitalia47@gmail.com



¿Qué es lo que le distinguía como sastre del resto de sus colegas de profesión?

Tenía fama de tener un buen corte de camisa y pantalón, ya que ahí radica el secreto de una buena confección a medida. El abuelo siempre estaba allí, tomando medidas, haciendo ajustes, vigilando que todos los encargos se hicieran cuidadosamente.

Aún pervive en mi memoria la imagen del viejo taller de mi abuelo, donde crecí jugando entre retales, metros y alfileres que inspiraron mi pasión por el mundo de la moda y con el paso del tiempo aquello se convirtió en una forma de vida.



Disfruta de lo que haces, me decía mi abuelo, no dejes nunca de experimentar, de ser curioso, y más que un trabajo, será una bendición. Porque hay cosas que no se pueden aprender, que corren por la sangre. Las ganas y el estilo, se tienen o no, y eso marca la diferencia. ¿Qué busca un cliente a través de un sastre? Exactamente eso:



“Disfruta de lo que haces, me decía mi abuelo, no dejes nunca de experimentar, de ser curioso, y más que un trabajo, será una bendición”

marcar la diferencia. En Corso Italia 47 no se negocia la excelencia, forma parte de nuestra idiosincrasia.

Desde hace tres décadas Corso Italia 47 fabrica sueños. Estos sueños se llaman camisas. Las camisas, sin duda, son una de las prendas más antiguas del mundo y siguen enamorando a los hombres de todo el planeta.

Porque no podemos renunciar a la tradición ni dejar de lado el progreso. Sería ir en contra de nuestra historia, de tantos años cuidando nuestros productos, y a nuestros clientes, como si de obras de arte se tratarasen.

En Corso Italia 47 trabajamos exclusivamente con tejidos de primera calidad, desde los mejores algodones hasta el puro lino, confeccionando camisas únicas. Siempre teniendo en cuenta los consejos y las técnicas del abuelo”. ■



Cromática Papelería y Bellas Artes

Tu inspiración, nuestro papel

Año de establecimiento:
2023

Ubicación:
San Francisco, 15

Teléfono:
942 08 82 82

Instagram:
@cromaticapb

Cromática es una papelería especializada en Bellas Artes, productos de oficina, regalos y material escolar. Gestionada por un equipo con más de 30 años de experiencia, ofrecemos un asesoramiento cercano y especializado, adaptado tanto a artistas de todos los niveles como a empresas locales, siempre trabajando con productos de la mejor calidad.

TESTIMONIO

Donde las ideas cobran vida

Cromática Papelería y Bellas Artes, somos una empresa de extrabajadores de la librería y papelería Estvdio, la que fue durante muchos años un referente de la vida cultural de la comunidad, incluso a nivel nacional. Gestionada por un equipo con enorme experiencia, Julio Bravo y Manuel Mantecon los fundadores de la empresa, y a la que se ha unido Mariana Puentes.



Nos gusta hacer hincapié de donde venimos, pues es donde nos conocimos, donde se encendió la chispa por el gusto por la papelería, y donde aprendimos del gremio al que nos dedicamos, por el que tenemos una gran pasión y un amplio conocimiento.

Aunque llevamos con nuestro propio negocio poco tiempo tenemos una experiencia de muchos años detrás, en la atención al público y en el gremio.

Tras el cierre de Estvdio los caminos nos han unido en esta aventura emprendedora. Nos





“Un espacio acogedor en el que convergen desde alumnos de estudios relacionados con las artes hasta artistas de reconocido prestigio. Un lugar, donde inspirarse en ideas y con los materiales dar rienda suelta a la creatividad”

conoce mucha gente, como apuntábamos, por haber estado detrás del mostrador en la principal librería papelería de la ciudad, durante mas de 25 años en el caso de Julio, uno de los socios. Hemos llegado con dos referentes como objetivo, la atención al cliente en cuanto a trato y asesoramiento especializado se refiere, y el trabajar con productos de calidad.

Estamos ubicados en pleno centro de la ciudad en un pequeño local, pero que en este tiempo se ha convertido en un espacio acogedor en el que convergen desde alumnos de estudios relacionados con las artes hasta artistas de reconocido prestigio. Un lugar, donde inspirarse en ideas y con los materiales dar rienda suelta a la creatividad.

Trabajamos prácticamente todas las líneas de la papelería: a papelería escolar, la de oficina, la de regalo, y estamos especializados en el material de Bellas Artes. También, por petición de los clientes que teníamos de antes, hemos traído una pequeña selección de librería, con lo más vendido, libros infantiles y los relacionados con el material de dibujo. A todo esto hay que sumar que nos gusta estar a la ultima en las novedades y tendencias en cuanto a material.

Conscientes de lo amplio del rango que trabajamos, hay referencias que trabajamos bajo pedido y que en unos días los tenemos en stock, con la logística de hoy en día esto es posible. Esto lo podemos hacer gracias al conocimiento del producto que tenemos así como del cliente. Tenemos en stock lo más demandado en cada línea de la papelería.

En Cromática nos encanta la papelería , pero nos gusta más nuestro planeta. Por eso nos gusta apostar por los materiales más ecológicos, sostenibles y respetuosos con el medio ambiente. ■



Cuquipet

Peluquería de mascotas con ozonoterapia

TESTIMONIO

Cuquipet: pasión por los animales y atención personalizada en Santander

Mi nombre es Beatriz Gutiérrez Conde, soy la propietaria del salón canino Cuquipet que se encuentra en la plaza del Progreso 9, en Santander.

Nuestras puertas abrieron en 2018, pero yo personalmente entré en este mundo en 2008, por mi perra Yuna, una Golden Retriever que falleció hace 2 años. Sigue presente en nuestras instalaciones en fotos por la peluquería.

Mi amor por los animales se remonta a cuando era muy pequeña, unido a mi pasión por dibujar y el arte.

Año de establecimiento:
2018

Ubicación:
Plaza Progreso, 9

Teléfono:
942 09 53 30

Facebook:
cuquipet

Instagram:
@cuquipet_santander

Web:
www.blackballsurf.es



Tengo la suerte de contar con un gran equipo que tiene la misma pasión.

Nunca dejamos de formarnos; todos los años hacemos cursos para mantenernos al día. Aparte de ser todas peluqueras, en el personal tenemos 2 ATV (auxiliar técnico de veterinario) y una adiestradora.

Cada año, tenemos nuestra motivación al presentarnos a campeonatos de peluquería canina por diferentes países, donde nos ponemos a prueba con peluqueros de todo el mundo. En la peluquería ya tenemos 2 oros, 1 plata y 3 bronces (categorías caniches y Asian Style).



Para montar este sueño tuve la ayuda y el apoyo de mi familia y personas que ya no se encuentran con nosotros, eso hace más especial todavía este proyecto, ya que ellos creyeron en mí y mi idea. Cada día sigo avanzando para que se sientan orgullosos.

Lo que más nos representa es un espacio 100% abierto en el que somos totalmente transparentes, se puede ver en todo momento lo que hacemos y dónde se encuentra la mascota.



Somos conocidos por los caniches, esas bolitas de pelo que cada día vemos más por la calle y han robado el corazón a muchos santanderinos, es nuestra especialidad. Puedes ver en nuestras redes sociales (Instagram, Facebook, tiktok, Youtube...) todos los trabajos que realizamos. No solo hacemos peluquería, también aplicamos tratamientos para mejorar el estado de la mascota como ozonoterapia, barro y arcillas, color... Nos preocupamos mucho de formar a la familia para que aprenda a mantener a su mascota y que la tenga siempre en el mejor estado. Damos talleres gratuitos todos los meses donde resolvemos dudas y aprenden cosas para hacer en casa.



Lo principal es higienizar y después lo bonito. Nuestro refrán es “*la higiene es salud y la salud es belleza*”. Sin lo primero no tendremos lo segundo ni lo tercero. De ahí la importancia de una buena higiene, siempre usando productos de primeras marcas y champú respetuoso con su piel.

Damos un servicio completo en lo referente al cuidado de las mascotas, siguiendo el



ejemplo de culturas como Corea y Japón exclusivas y premium respecto a sus cuidados. Cada día se cuida más de los miembros de cuatro patas y nosotros estamos ahí para ofrecer ese mantenimiento que toda familia desea.

En nuestro día a día empezamos recepcionando a los clientes, contestando llamadas perdidas y WhatsApp; luego empezamos con los baños. Trabajamos en cadena; a lo largo del día van llegando nuevos clientes mientras otros se van, solemos hacer una media de entre 8 a 12 perros diarios. Intentamos que el cliente esté lo más tranquilo posible y que el servicio no se haga pesado.

“La higiene es salud y la salud es belleza”

La base para trabajar en esto, aparte de tener amor por los animales y una mano hábil, es mucha paciencia, porque ellos no saben cómo comportarse y tienes que ser el guía para mostrar cómo deben estar siempre, con calma. Nuestros clientes se contagian de nuestro estado de ánimo, así que si estamos tranquilas y relajadas, ellos acabarán haciendo lo mismo, esa es la clave.

Con lo que más disfrutamos en nuestro trabajo es la hora de la recogida, lo contentos que se ponen al ver a su familia y la cara de ellos al verlo tan guapo. Después, ya con su familia, nos miran para pedirnos el premio, bien merecido.

Para mí la cualidad de un buen comerciante, es vender sin vender, es decir, vender algo porque lo quieren, y les hace falta y no vender por ganar solamente, cuando es algo que no necesitan. Siempre asesorar bien al cliente.

En verano tenemos muchos clientes de fuera, entonces nuestra agenda, de lo normal llena, se crea con una lista de espera.

En esta época del año solemos sufrir faltas en la cita por clientes que piden su cita y no se presentan, dejando a clientes que de

verdad quieren asistir fuera y sin poder avisar perdiendo nuestro tiempo. No nos quedó otra solución que pedir fianza al pedir la cita. También trabajamos con una app (Boosky) donde el cliente puede pedir su cita sin abonar previa fianza, pero la propia app pide una tarjeta para cobrar penalización si hay cancelación sin previo aviso, como un hotel.

El comercio de Santander va en decaída, da mucha pena pasear por la calle San Francisco y ver todos esos locales vacíos. Entre el precio de los alquileres, el IVA que tenemos que pagar cada trimestre unidos con los sueldos y la seguridad social, hay meses que cuesta mantenerse.



Si vendes productos, internet hace mucho daño, nosotros muchas veces hemos recomendado un producto a un cliente, dando nuestro tiempo para explicar cómo usarlo, para que después nos suelte, que no lo quiere, que lo comprará por internet. Se hace difícil escuchar esas cosas. Suerte que los servicios no te los envían en un paquete.



Por parte de la Cámara de Comercio de Cantabria, estuvo muy bien los vales de comercio que han hecho otros años, ya que solo se podían gastar en comercios de Santander. Estaría bien más visibilidad para los comerciantes y hacer alguna feria de cada sector invitando a los comerciantes para que se den a conocer.

La gente se debería decantar por el comercio local por no perder las calles llenas de vida, un comerciante tiene un trato familiar, el entrar a un sitio y que te conozcan por tu nombre, eso lo da el pequeño comercio. ■





Doméstica

Tienda de artículos para el hogar

TESTIMONIO

El éxito de la ilusión

Doméstica nace en 2013, en plena crisis económica, como salida profesional para una empresa familiar dedicada íntegramente a la arquitectura. La falta de encargos y la sangría de gastos nos hicieron dar muchas vueltas a nuestras opciones y, como inexpertos absolutos, hicimos caso solo a nuestra intuición sentimental, diseñando un negocio que se relacionase con la profesión, la arquitectura, pero que ofreciese una puerta abierta a la calle. Pensábamos que, de esta manera, nos acercaríamos más a nuevos clientes que demandasen trabajos de reformas de viviendas, entre otros. Pero no nos vamos a engañar: lo que más nos tiraba era ilusionarnos con una nueva actividad llena de color y nuevas experiencias. Más tarde nos daríamos cuenta de que esta ilusión fue el motor que logró el inicio del éxito de la tienda.

Año de establecimiento:
2013

Ubicación:
Hernán Cortés, 34

Teléfono:
942 05 24 96

Facebook:
Domesticasantander

Instagram:
@domesticasantander

Web:
domesticasantander.com



“Lo que más nos tiraba era ilusionarnos con una nueva actividad llena de color y nuevas experiencias”

La que escribe soy yo, María, fundadora y encargada de esta diminuta empresa. Desde niña me ha encantado el contacto con la gente, la calle, la vida de la ciudad y, en concreto, la del barrio. Si a eso le sumo mi afición por el comercio con personalidad, original que vende diseño, y la energía impulsora de mi socia fundadora, mi madre M. José, la idea de una tienda de pequeña decoración y regalos se hizo realidad con mucha facilidad.



Un local destrozado en plena cuesta de Lope de Vega y una mini financiación bancaria no minaron nuestros ánimos de crear la que nos imaginábamos como la tienda más bonita de la ciudad. Así que nos hicimos con marcas europeas del mundo del diseño que habíamos ido recopilando en viajes y haciendo espionaje cibernético por nuestras tiendas favoritas de París, Londres, Roma, Amberes, Madrid y Barcelona, para exponerlas en un espacio singular diseñado con ánimo de crear una experiencia comercial diferente.

En la parte trasera de la tienda alojamos nuestro pequeño estudio de arquitectura que, durante bastante tiempo, pasó a ser el taller de manualidades donde fabricábamos todo el “branding” comercial propio de la tienda: bolsas, etiquetas, anuncios, etc. La actividad comercial de nuestro nuevo negocio fue, poco a poco, cogiendo forma, ganando





“Entenderá cualquier comerciante que lea estas palabras que contratar cuando estás solo es de lo más satisfactorio que puede existir en tu vida profesional”

clientes y, por tanto, demandando un espacio mayor. En ese instante, sin buscarlo, apareció la oportunidad de convertir un viejo local dedicado a garaje en una preciosa tienda. Lo vimos claro: ese tenía que ser el nuevo hogar de Doméstica y, una vez más, sin flotador y nadando estilo “perrete”, nos lanzamos a la bahía en un extremo de Hernán Cortés que, por cierto, resultaba por aquellas muy poco comercial.

Pasamos de cincuenta metros cuadrados de exposición a ciento cincuenta, y esto implicó un cambio importante: el equipo tenía que crecer. Los dos primeros años de Doméstica en Lope de Vega los regenté yo sola con la ayuda puntual de mi socia y algún refuerzo en verano o Navidad. En el último año de esa primera etapa di un paso que, para mí, fue una victoria: contratar a mi primera trabajadora que me ayudaría con todo aquello. Entenderá cualquier comerciante que lea estas palabras que contratar cuando estás solo es de lo más satisfactorio que puede existir en tu vida profesional. Es por esto que lo señalo como un hito en la carrera de esta tienda. Esto, junto con el día que pude encargar mis primeras bolsas personalizadas para dejar de utilizar las caseras que tanto encanto tenían, pero suponían un infierno fabricar.

Como iba contando, el cambio de local supuso que la plantilla creciese y, poco a poco, nos fuimos haciendo con el equipo ideal para regentar nuestro comercio. Y aunque suene a tópico, es cierto: el equipo es lo más importante. Por ello, hemos trabajado mucho en encontrar el bienestar común, creando una familia divertida, trabajadora y cada vez más profesional. El trato con el público es nuestra asignatura principal. Somos una tienda de barrio, vendemos diseño, souvenirs a los de fuera y regalos a los más sibaritas, pero, por encima de todo, queremos ser cercanos a todos ellos para alcanzar esa excelencia en la atención que nos posicione y nos haga ganar la batalla frente a las grandes cadenas o el poderoso Amazon.



Tras varios años en los que la tienda convivía con el estudio de arquitectura e interiorismo situado en la trastienda, decidimos trasladar esta última actividad a una oficina situada en un piso frente a la tienda. Por suerte, ambas patas del negocio fueron creciendo y pidiendo su propio espacio. El hecho de haber compaginado ambas profesiones, diseño y comercio, ha sido muy fructífero. Hace ya unos años, comenzamos a diseñar nuestra propia línea de iluminación con el objetivo de fabricar lámparas especiales para nuestros proyectos de interiorismo. Hoy por hoy, es la línea de negocio más interesante y rentable. Nuestra propia marca de iluminación, que se llama Doméstica Luz, nos ha motivado tanto que tenemos en proyecto lanzar otras de diferentes categorías. Y esta no es más que una acción que refuerza nuestra idea original de crear un comercio especial. Ahora ya sabemos que la vértebra principal en cuanto a la oferta es la creación de artículos propios o únicos. Contamos, además, con la presencia de fantásticos productos gourmet de Cantabria que no encuentran, por el momento, un mercado en tiendas; souvenirs de Santander como los “Icons” (ilustraciones de edificios, hitos y lugares de la ciudad); y, por supuesto, nuestras lámparas. Creemos firmemente que el presente y el futuro, y por



“Creemos firmemente que el presente y el futuro, y por tanto la supervivencia del pequeño comercio, pasa por la oferta de marcas propias o productos únicos”.

tanto la supervivencia del pequeño comercio, pasa por la oferta de marcas propias o productos únicos.

Sin seguir la línea cronológica, la tienda online merece unas palabras. La dejo para el final porque sigue siendo nuestra gran batalla. En esta carrera no todo son metas logradas. Nos encontramos a varias vueltas del final. Tenemos nuestro pequeño hueco ganado gracias a Instagram, que tanto nos divierte y nos acerca aún más a nuestros clientes. Es un portal estupendo para contar nuestro día a día y las novedades que llegan todas las semanas. Gracias a esta red social, nos conocen más allá del código postal y recibimos muchas visitas a la tienda desde varios puntos de la península. Estas visitas en la online, poco a poco, van creciendo, pero seguimos en la búsqueda del mejor altavoz para llegar a toda esa gente que le encantaría conocer un portal como el nuestro. El mundo del “ecommerce” nos ha demostrado que aún no es ciencia y que requiere de mucho trabajo de fondo.

Si dentro de unos años nos vuelven a invitar a contar nuestra historia, espero retomarla en este punto para desvelar la receta del éxito y los logros en este sector tan enigmático aún para nosotros. De momento, la trabajamos con mucho cariño, intentando trasladar la experiencia de la tienda física a la web y aplicando nuestra máxima en cuanto a la atención a pesar de la distancia con el cliente. Pensamos que, si perseveramos en esto, alcanzaremos nuestros objetivos.

Hoy somos un equipo de seis personas, más satélites colaboradores, que nos encargamos de todos los frentes de este pequeño comercio: la tienda física, la online, nuestra marca Doméstica Luz y el estudio de interiorismo Doméstica Estudio. Tengo la corazonada de que este proyecto tendrá larga vida porque somos seis profesionales únicos, entregados y dispuestos a pelear por su forma de vida, que es esta tienda de Puertochico. ■



Doña Tomasa

Expertos en anchoas y productos gourmet con esencia cántabra

Desde nuestra fundación en 2016, en Doña Tomasa nos hemos dedicado a ofrecer productos gourmet de la más alta calidad. Somos una empresa cántabra, orgullosa de nuestras raíces, que ha crecido hasta convertirse en un referente en el comercio de productos gourmet más allá de nuestra Cantabria Infinita.

Nuestro fundador, Iván Barranco, comenzó este viaje con la visión de traer lo mejor de la gastronomía cántabra a los consumidores, manteniendo siempre un compromiso con la calidad y la tradición. Empezamos con la distribución de anchoas y sobaos en eventos, restaurantes y particulares, y pronto supimos ver la gran demanda de nuestras referencias. Esto nos llevó a abrir nuestra primera tienda en Santander, situada en la calle Menéndez Pelayo. Tras tres años de actividad, nos trasladamos a la que hoy en día es nuestro principal punto de venta en Santander y un local de referencia para los amantes de la buena mesa: Hernán Cortés 37.

Año de establecimiento:
2016

Ubicación:
Hernán Cortés, 17

Teléfonos:
Pedidos e información:
682 54 00 81
Hostelería y Eventos:
638 57 47 82

Facebook:
Doña Tomasa

Instagram:
@donatomasa

Web:
www.donatomasa.com





*“La mejor
selección de
productos
gourmet en un
solo lugar”*

En Doña Tomasa, somos expertos en anchoas, boquerones y gildas, pero nuestra oferta es más amplia. Contamos con más de 250 referencias de marca propia, incluyendo una gran variedad de conservas del mar, conservas de verduras, quesos, embutidos y dulces. Nos enorgullece ofrecer productos que no solo son de alto nivel de calidad, sino que también reflejan la rica tradición gastronómica de nuestras raíces.

Todos nuestros establecimientos respiran calidez y autenticidad. Decoradas con muebles y elementos de madera, materiales de pesca antiguos y evocando las tradicionales tiendas de conservas de antaño. El ambiente es acogedor y cómodo, invitando a los clientes a prolongar su visita. Ofrecemos un trato personalizado y cercano, para poder conocer a fondo las especialidades que ofrecemos y su origen.

La presencia de Doña Tomasa en Cantabria ha tenido un impacto significativo en la comunidad de Santander y su comercio. Nuestra tienda de Hernán Cortés es un destino seleccionado tanto por locales como turistas que buscan productos excepcionales. Para los turistas, nuestra tienda ofrece lo mejor de nuestra gastronomía, facilitando el acceso a inmejorables materias primas que de otro modo podrían ser difíciles de encontrar.

Actualmente contamos con 9 tiendas propias: 6 en Madrid, 2 en Santander y 1 en Pedreña. La más reciente de ellas, abierta desde finales de julio de 2024, se encuentra en la emblemática zona del Sardinero, en la C/ Panamá, muy cerca del Casino de Santander.

Nuestro crecimiento en los últimos años refleja la aceptación de nuestra marca y nuestro compromiso con la calidad. Además de nuestras tiendas, nuestro ecommerce nos ha convertido en un referente de productos gourmet por todo el territorio nacional

a través de nuestra página web www.donatomasa.com. Ofrecemos una ventana a la auténtica gastronomía cántabra, convirtiendo en sencillo lo que antes era impensable: el acceso a artículos de calidad que no existen fuera de “la tierra”.

Nuestros clientes nos solicitaban desde hacía años un espacio donde poder degustar nuestras delicias entre amigos, y en 2023, dimos un paso importante con la inauguración de nuestra primera taberna, “Doña Tomasa – La Barra”, en el conocido Mercado del Este de Santander. “La Barra” permite disfrutar de la gastronomía en un ambiente relajado con una amplia variedad de aperitivos acompañados de buenos vinos.

En marzo 2024 hemos abierto “Doña Tomasa – La Casona”, un espacio único en un ambiente privilegiado rodeado de naturaleza y 2.000 m² de jardín. Ubicada en el Barrio Presmanes 95, Gajano, a solo 20 minutos de Santander y a menos de 10 minutos de la costa de Somo y nuestra nueva tienda en Pedreña.

En Doña Tomasa hemos logrado combinar la tradición y la calidad con una visión innovadora y un enfoque centrado en la excelencia. Para más información y para disfrutar de nuestros productos, te invitamos a visitar cualquiera de nuestros centros, nuestra página web www.donatomasa.com y seguirmos en nuestras redes sociales.



TESTIMONIO

“La pasión por los detalles y la gastronomía cántabra es el motor de Doña Tomasa”

Desde pequeño, siempre he tenido una vena emprendedora y un amor profundo por la gastronomía. La idea de Doña Tomasa surgió casi por casualidad. Durante mis viajes a Madrid, muchos amigos me pedían productos cántabros. Vi una oportunidad y comencé a repartir anchoas y sobaos desde Cantabria a Madrid en mi coche.



Inicialmente, la mayor parte de nuestra facturación provenía de clientes hosteleros. Sin embargo, la pandemia de COVID-19 nos obligó a adaptarnos y potenciar nuestra tienda online, disparando la facturación en cuatro meses de confinamiento. Este crecimiento exponencial nos permitió darnos a conocer a nivel nacional.

Desde el principio, tuve claro que todos nuestros productos irían envasados bajo la marca Doña Tomasa. La imagen de marca es fundamental. Si un cliente confía en Doña Tomasa, sabe que todos nuestros productos





han pasado por rigurosos controles de calidad.

El camino no ha sido fácil, la pandemia trajo desafíos inéditos, como la escasez de cajas y tinta para etiquetas, pero el esfuerzo mereció la pena. La respuesta del público ha sido abrumadora y nos ha permitido seguir creciendo. Hemos abierto nuevas tiendas en Madrid y Cantabria, e incluso nos hemos introducido en el mundo de la hostelería con La Barra y La Casona, manteniendo siempre la esencia y la calidad que nos caracteriza.

Mi consejo para quienes quieran emprender en el comercio en Santander es que tengan claro su objetivo y se adapten a las circunstancias sin perder su esencia. El comercio local aporta innumerables beneficios a la comunidad y, aunque la digitalización presenta desafíos, también ofrece oportunidades de crecimiento.

En Doña Tomasa, seguimos mirando al futuro con ilusión y ganas de seguir creciendo, siempre con el cuidado de los detalles, la calidad y la autenticidad que nos define.

Iván Barranco, propietario de Doña Tomasa ■



Dorotea & Teodoro

Té, Infusiones y todo lo demás

TESTIMONIO

Un Cambio de Vida

Nuestra aventura con Dorotea & Teodoro surgió de un deseo de cambio. Yo vivía en Madrid, donde trabajaba en el área de diseño para una gran empresa. Sin embargo, el ritmo frenético de la ciudad y el estrés constante nos llevaron a mi pareja y a mí a replantear nuestro estilo de vida. Decidimos mudarnos a Cantabria, el lugar donde viven nuestras familias y donde siempre nos hemos sentido en casa.

Año de establecimiento:

2011

Ubicación:

Juan de Herrera, 4

Teléfono:

696 08 49 79

Facebook:

DoroteaTeodoro

Instagram:

@doroteayteodoro

Web:

doroteayteodoro.com

El gusto por el té nos llevó a considerarlo como una posibilidad de medio de vida. Comencé a leer e investigar, aprendiendo sobre esta bebida fascinante, y poco a poco, la idea de tener una tienda de té fue cobrando forma. Intuíamos que el interés por el té y las infusiones iba en aumento y observamos que en Santander era difícil encontrar estos productos de calidad. Estos factores nos impulsaron a montar nuestra tienda



Convirtiendo Visión en Realidad: La Creación de Dorotea & Teodoro

Desde el inicio, tuvimos claro que queríamos crear un espacio dedicado casi exclusivamente al té. Nuestro objetivo era ofrecer una selección cuidada y variada de tés de alta calidad, para satisfacer tanto a conocedores como a nuevos entusiastas. Además de nuestra amplia variedad de tés e infusiones (alrededor de 120 variedades), hemos reservado un espacio para otros productos como pastas, dulces, chocolate, café selecto, y todos los accesorios necesarios para su preparación.

Una vez que teníamos claro el contenido, teníamos que dar forma al continente (parezco una aseguradora redactando el



“Y así, en 2011 nació Dorotea & Teodoro, un refugio cálido donde los aromas del té crean una atmósfera acogedora, invitando a los clientes a relajarse y disfrutar de una buena experiencia sensorial”



contrato) bromas aparte... la apariencia de la tienda era muy importante. La calidad del producto debía ponerse en valor en el espacio adecuado, buscando crear un lugar cálido que transmitiera buen hacer, y en el que la iluminación suave y los aromas del té crearan una atmósfera acogedora que invitara a los clientes a relajarse y disfrutar de una buena experiencia sensorial.

Y así, en el 2011 nació Dorotea & Teodoro.

Por supuesto que los comienzos no fueron fáciles. Una tienda especializada en té granel en una ciudad pequeña suponía un gran reto, y al día de hoy lo sigue siendo, aunque en estos años hemos logrado hacer una maravillosa comunidad de amantes del té que comparten nuestra pasión y que nos encanta atender en nuestra tienda.

Cuando recibimos a un cliente, tratamos de hacerlo con calidez, creando un ambiente acogedor y educativo. Queremos que sea un lugar donde descubrir, aprender y disfrutar del té en todas sus formas.



El creciente interés por el té y las infusiones nos da una oportunidad de captar la atención de nuevos clientes, utilizando todas las herramientas a nuestro alcance, desde las redes sociales hasta la tienda online, para llegar a más personas y seducirlas con los aromas y sabores que ofrecemos. Y así esperamos seguir...repartiendo sorbitos de placer. ■





Enmarcaciones Quadro

Nuestro taller se dedica a transformar cada obra en una pieza única y especial. En nuestro espacio, cada marco es una creación artesanal que refleja nuestra pasión por el detalle y el compromiso con la calidad.

Además de nuestras enmarcaciones, también vendemos obras de pintura y fotografía, permitiéndote llevarte a casa piezas únicas y de alta calidad para embellecer tus espacios.

TESTIMONIO

Pasión y arte

Allá por 2006, decidí dar un giro radical a mi vida laboral y, por ende, a la personal. Fundí mi pasión por la pintura con la artesanía en madera, convirtiéndola en mi profesión. Hoy, sigo ejerciendo con el mismo entusiasmo del principio, dedicándome a la enmarcación de todo tipo de obras, objetos o recuerdos que se quieran preservar y realzar.

En estos años, he disfrutado de cada trabajo, porque todos tienen un componente personal que el cliente transmite y agradece al ver el resultado final. Para mí, significa un gran orgullo comprobar que aquella decisión de cambio trajo a mi vida satisfacción, nuevos

Año de establecimiento:
2006

Ubicación:
Dr. Diego Madrazo, 4

Teléfono:
692 28 90 57

Facebook:
quadro enmarcaciones

Instagram:
@quadrosantander

Web:
enmarcacionesquadro.com

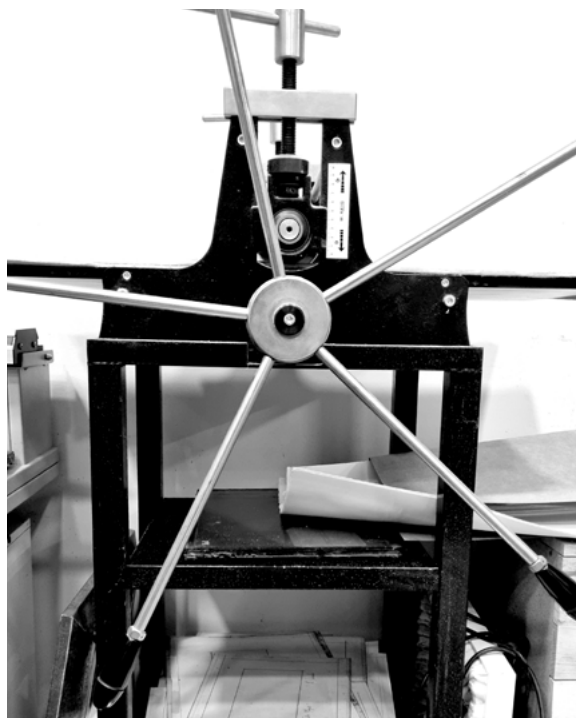




“Siempre me he adaptado, manteniendo presente que la satisfacción personal del trabajo bien hecho es primordial”

amigos y un deseo constante de seguir investigando y creando.

A lo largo de este tiempo, también he enfrentado momentos muy difíciles, superando crisis económicas y desafíos personales. Siempre me he adaptado, manteniendo presente que la satisfacción personal del trabajo bien hecho es primordial. Dedico tiempo y esfuerzo a buscar los mejores materiales y acabados, asegurando que la satisfacción del cliente sea plena. Además, he actualizado las herramientas necesarias para que los resultados sean precisos.



Quiero agradecer a mis clientes su lealtad, porque son la base de mi negocio. Su amistad, en muchos casos, y su reconocimiento a mi trabajo han hecho que el boca a boca sea la mejor publicidad. Gracias a ellos, este taller de arte sigue abriendo sus puertas con la misma dedicación e intensidad que hace casi 18 años, acogiendo las nuevas tecnologías, estando presente en redes sociales y elaborando una nueva web.



A lo largo del tiempo, Enmarcaciones Quadro ha experimentado una serie de cambios, siempre para mejorar y ofrecer un mejor servicio. De la dirección inicial en el número 11 de la misma calle, me trasladé al actual número 4, mucho más espacioso, donde pude atender una demanda creciente, incluyendo clases de pintura.

La movilidad en este taller siempre está a la orden del día, abarcando taller, exposición, estudio de pintura, fotografía y grabado. En muchas ocasiones, también es una zona de charla, debate y animados cafés. Todo esto se ha convertido en una extensión de mi vida personal, formando parte activa del barrio.

Mi nombre es Antonio Curado Fernández, y estoy muy orgulloso de seguir transmitiendo arte y pasión por el trabajo bien hecho en Enmarcaciones Quadro. ■





Espuma de bar

Cerveza para regalar

Espuma de bar es una tienda especializada en cervezas artesanas y de importación. Diferentes surtidos de cervezas para regalar. También hacemos etiquetas personalizadas para botellines de regalo y catas de cerveza en nuestro local.

TESTIMONIO

La historia de una afición convertida en trabajo

Espuma de Bar nace de la sencilla idea de convertir la afición a la cerveza en un trabajo y disfrutar de lo que haces en el día a día.

Desde hace más de 7 años, recomendamos cervezas artesanas y de importación para llevar a casa, destacando la elaboración de paquetes de regalo con surtidos de cervezas, la realización de catas de cerveza para grupos, y botellines de cerveza con etiquetas personalizadas con las fotos o textos que nos dan los clientes.

Año de establecimiento:
2016

Ubicación:
Narciso Cuevas, 9

Teléfono
659 87 06 13

Facebook:
espumadebar

Tras 2 años de difícil arrancada, buscándonos dar a conocer entre todos los santanderinos, justo cuando empezamos a ver la luz, aparece la pandemia. Curiosamente, tras el susto inicial, la pandemia trajo oportunidades y clientes que hasta ese momento no habían mostrado interés por la cerveza, y pudimos continuar creciendo.



Actualmente, nos enfrentamos a otro problema, que es la subida de precios, y en el caso concreto de la cerveza, la subida del precio del cereal. La cerveza artesana y de importación es un bien asociado al ocio y, en el último año y medio, hemos visto parar ese crecimiento.

A lo largo de este tiempo, la cata de cervezas se ha convertido en el producto estrella de la tienda, y todas las semanas tenemos uno o dos grupos que prueban diferentes estilos de cerveza, cada una de ellas con un maridaje, en un ambiente divertido y familiar.

El hecho de vender la cerveza en forma de caja o cesta de regalo también hace que la temporada navideña sea fundamental para la supervivencia del negocio. Jaja, la Navidad también genera un vacío que dura desde el 6 de enero hasta que llega marzo.



“La tienda de cervezas representa un orgullo para mí y una forma de vida”

A pesar de las dificultades por las que atraviesa el pequeño comercio en estos momentos, la cantidad de quebraderos de cabeza que supone trabajar casi inevitablemente 24 horas al día, 7 días a la semana, y al final, seguramente, para sacar un rendimiento menor que si trabajases por cuenta ajena, la tienda de cervezas representa un orgullo para mí y una forma de vida.

Por aquí se pasan los amigos y vecinos del barrio de vez en cuando a charlar un rato. Si la tarde se pone lluviosa en invierno, o hace día de playa en verano, y no se prevé que vaya a venir mucha gente, me pongo una película en el ordenador o le echo un vistazo a Instagram, herramienta fundamental para un negocio de estas características (aún me acuerdo de las chicas allá por 2018, de veintipocos años, que en una cata de cervezas se rieron de mí y me llamaron viejo por tener cuenta de Facebook y no de Instagram). ■





Estudio Creativo Yulia Ignatova

Esencia revelada en papel

TESTIMONIO

Yulia: Creadora de recuerdos

Año de establecimiento:
2011

Ubicación:
Juan José Pérez
del Molino, 24

Teléfono:
676 46 16 53

Facebook:
YuliaIgnatovaPhotography

Instagram:
@yuliignatova

Web:
yuliaignatova.com

Nací en Moscú y, tras la universidad, comencé a trabajar en la televisión. Sin embargo, el amor me llevó a España, lo que supuso un cambio profundo en mi vida. Adaptarme a un nuevo país y a una cultura diferente fue un desafío, pero también una experiencia enriquecedora, como empezar de cero. Aprendí cosas nuevas y pensé en cómo quería que fuera mi vida de ahí en adelante. Fue en ese momento cuando decidí embarcarme en la fotografía social.

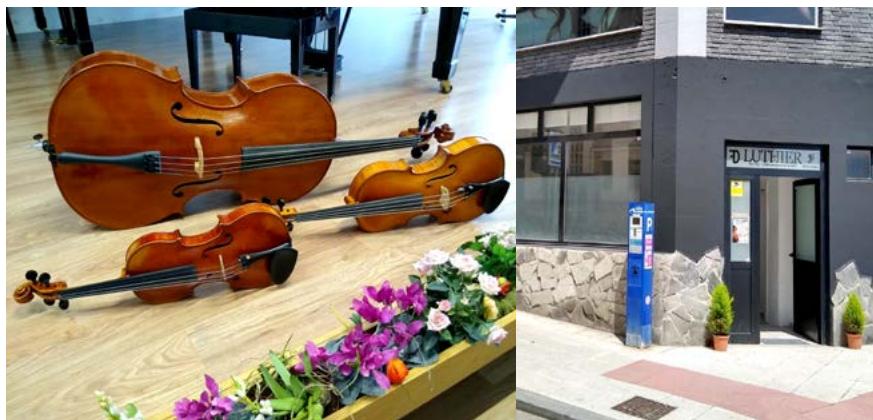


“Mi objetivo era capturar la verdadera esencia de las mujeres, sumergiéndome en su mundo para revelar su verdadera esencia sobre el papel”

El retrato y las relaciones humanas son lo que más me apasiona. No hay placer más grande que crear recuerdos que, con el paso de los años, siguen ganando valor. En mi trabajo, me entrego por completo, porque sé que cada imagen cuenta una historia única.

Además de la fotografía, estudio psicología y neurociencias, y aplico este conocimiento en mi trabajo artístico. Desde 2011, ya en Santander, me he dedicado profesionalmente a retratar a personas, y ya han pasado generaciones de familias por mi estudio. Me siento inmensamente afortunada por poder hacer lo que amo.

A lo largo de los últimos años, he desarrollado mi proyecto más personal, llamado “Esencia”. Mi objetivo era capturar la verdadera esencia de las mujeres, sumergiéndome en su mundo para revelar su verdadera esencia sobre el papel. Al buscar las raíces y el método para extraer la esencia de las personas, me di cuenta de que este enfoque puede aplicarse a todo: desde empresas y familias hasta restaurantes y otros negocios. Al final, siempre busco capturar y revelar la esencia de cada sujeto en mis fotografías, creando imágenes que trasciendan el tiempo. ■



FD Luthier Santander

Ajuste, mantenimiento y reparación de instrumentos musicales de cuerda del cuarteto clásico (violín, viola, cello y contrabajo), guitarra clásica y acústica, así como otros tipos de la familia, incluyendo instrumentos modernos como la guitarra y bajo eléctricos.

Venta de instrumentos de cuerda.
Construcción bajo pedido de instrumento de cuerda. Encerdado y mantenimiento de arcos.

TESTIMONIO

Fran Díaz, Luthier para instrumentos de cuerda

Mi nombre es Fran Díaz. Me formé como luthier de instrumentos de cuerda en BELE <https://www.bele.es/es/> adscrita al Conservatorio de Música Juan Crisóstomo de Arriaga de Bilbao.

El camino que me llevó a dedicarme a la lutería se inició en mi adolescencia, cuando mi interés por mejorar las prestaciones de

Año de establecimiento:
2022

Ubicación:
Pérez del Molino, 31

Teléfono
623 10 50 00

Facebook:
fdluthier

Instagram:
@fd.luthier.santander

Web:
fdluthier.com



“Mi filosofía de trabajo se fundamenta en tratar cada instrumento, independientemente de su valor económico, como una pieza única, de valor incalculable para su propietario y merecedor de todo mi respeto y esfuerzo”



mis propios instrumentos (guitarra, bajo eléctrico, etc.) me llevó a estudiar de forma autodidacta, experimentar e implementar aquellas mejoras que me permitían optimizar su rendimiento, siempre buscando que esos instrumentos de poco valor económico, pero muy preciados para mí, ofrecieran sus mejores prestaciones. Posteriormente estudié en el Conservatorio Profesional de Música Ataúlfo Argenta de mi ciudad, donde obtuve el Título Profesional de Contrabajo y, nuevamente, me encontré en una situación de carencia y dificultad para realizar la compra, puesta a punto y mantenimiento de mis propios instrumentos. La reputación de la propia escuela de lutería en el ámbito estatal e internacional hizo el resto para animarme a realizar las pruebas de acceso a BELE y formarme profesionalmente.

Mi filosofía de trabajo se fundamenta en tratar cada instrumento, independientemente de su valor económico, como una pieza única, de valor incalculable para su propietario y



merecedor de todo mi respeto y esfuerzo encaminados a optimizar sus prestaciones como herramienta para músico. Entre mi clientela se encuentran tanto músicos profesionales, como estudiantes y aficionados a la música; a todos ellos trato de dar el servicio y consejo más adecuado a sus necesidades.

En los dos años que las puertas de mi taller llevan abiertas al público he tenido el placer de recibir el agradecimiento de mis clientes de la mejor manera que se puede expresar: convirtiéndose en clientes habituales y recomendando mis servicios a los colegas de profesión, consiguiendo que día a día mi sueño se esté haciendo realidad. ■





Fernando Gimeno Foto y Vídeo

Porque los buenos momentos merecen ser capturados

TESTIMONIO

Una historia de fascinación y trabajo duro para estar siempre a la última

Desde muy joven, la fotografía despertó en mí una profunda fascinación. La capacidad de capturar un instante y preservarlo eternamente me cautivó desde el primer momento. Sin embargo, mi verdadero viaje en este arte comenzó cuando, ya en mi juventud, tuve la oportunidad de trabajar en el Estudio de Vicente Ansola, en Santander. Durante tres

Año de establecimiento:
2008

Ubicación:
Herrera Oria, 132

Teléfono:
942 76 29 00

Facebook:
fernando.gimeno.758

Instagram:
@fernandogimeno.fotoyvideo

Web:
fernandogimeno.com

años, me formé junto a uno de los grandes maestros de la fotografía de su época, adentrándome en el mundo del analógico, donde cada imagen era un desafío y una obra en sí misma.

Al concluir esta etapa formativa, se me presentó una nueva oportunidad: liderar la sección profesional de Servicios Fotográficos Cántabros, gracias a la confianza depositada en mí por Juan Torralvo Lamillar, quien no solo se convirtió en mi mentor, sino también en un gran amigo. Durante una década, asumí la responsabilidad de dirigir proyectos de reportajes, estudios, bodas, fotografía social e industrial, perfeccionando cada día mi oficio y enfrentándome a nuevos retos que me exigían dar lo mejor de mí, de forma autodidacta.



No obstante, la evolución tecnológica trajo consigo una nueva era. En 2004, el mundo digital irrumpió en el ámbito fotográfico, cambiando para siempre la forma en que concebimos este arte. Adaptarse a esta revolución no fue fácil: los avances eran constantes y vertiginosos, exigiendo una formación continua. Fue entonces cuando realicé la mayor cantidad de cursos de mi carrera, decidido a dominar esta nueva dimensión de la fotografía y a estar a la altura de los desafíos que planteaba.





“Cada día es una oportunidad para aprender algo nuevo y para recibir la satisfacción de mis clientes”



En 2007, Juan Torralvo me comunicó que quería destinar más espacio de la tienda-estudio para el aficionado, alejándose del ámbito profesional que tanto me apasionaba. Fue entonces cuando decidí tomar las riendas de mi propio destino. Con el firme deseo de continuar explorando el mundo del estudio y todas sus variantes, en 2008 me lancé y abrí mi propio estudio de fotografía y video.

Pero el destino tenía sus propios planes. Apenas tres meses después de abrir, una ciclogénesis explosiva arrasó Santander y, en concreto, el barrio de El Alisal, causando incalculables desperfectos en mi estudio. En ese momento, comprendí que Dios aprieta, pero no ahoga. A pesar del golpe, me mantuve firme, reconstruyendo lo que había comenzado con tanto esfuerzo.

Hoy, después de 16 años, sigo inmerso en este maravilloso mundo de la imagen. Cada día es una oportunidad para aprender algo nuevo y para recibir la satisfacción de mis clientes, tanto los nuevos como los que me han acompañado desde el principio. Gracias



a ellos, me mantengo siempre activo en un mundo en constante cambio, dispuesto a enfrentar cada nuevo desafío con la misma pasión que el primer día ahora nos toca la IA.

Nuevas cámaras, mismos programas con más desarrollo que nos hacen cambiar constantemente de equipos para estar a la última. ■





Heladería Vacanze Romane

El auténtico helado italiano en Santander

TESTIMONIO

Diez años de sueños cumplidos: la historia de una pareja que encontró su lugar en España

Año de establecimiento:
2015

Ubicación:
Paseo Pereda, 23
Burgos, 14

Facebook:
vacanzeromanesantander

Instagram:
@gelateriavacazeromane

Han pasado 10 años ya y parece que fue ayer cuando vimos el cartel azul marino con estrellas amarillas que ponía: “ESPAÑA”. Cruzamos la frontera un lunes 31 de marzo, con nuestro coche repleto de todo tipo de cosas, desde ropa hasta sartenes. Éramos mi

mujer Chiara, yo y nuestro gato Penélope. Llevábamos 3 días de viaje y estábamos deseando empezar nuestra nueva vida.

La decisión de mudarnos no tiene nada de romántico. Simplemente, no estábamos satisfechos con nuestras vidas. Teníamos un trabajo, un piso con hipoteca, familia, amigos... pero sentíamos que nos faltaba algo. Queríamos emprender, ser dueños de nosotros mismos. Tomar decisiones, a lo mejor equivocarnos, pero siempre sabiendo que habría sido para algo nuestro.



Junto con este deseo también se hizo espacio en nuestro corazón la idea de hacer un cambio radical. No solo dejar el trabajo para montar algo nuestro, sino también mudarnos, dejar Italia y lanzarnos al vacío eligiendo otro país.

Los dos coincidimos en que España era la mejor opción. La conocíamos por numerosos viajes que hicimos y siempre nos había encantado a los dos. La comida, la gente, las ciudades tan preciosas y los paisajes maravillosos. Quedaba la gran pregunta... En España, sí, ¿pero dónde? No teníamos ni idea de cuál podría ser el mejor, así que decidimos pasar el primer verano en Gandía, trabajando en una heladería italiana.





Muchos dicen que españoles e italianos se parecen, pero nosotros creíamos que sería mejor averiguarlo con nuestros propios ojos. Nos pareció buena idea; trabajaríamos y aprenderíamos costumbres y gustos de los españoles.

Cuando llegamos a Gandia, lo primero que hicimos fue patear el Paseo marítimo de arriba abajo para dejar currículum y encontrar trabajo. Visité muchas heladerías, pero recibí siempre la misma respuesta *“gracias, pero tenemos la plantilla hecha”* hasta que paré en una heladería italiana, Pinocchio, justo enfrente de la playa. El dueño, Simone, es un chico italiano que lleva en España muchos años y ha montado dos heladerías que tienen muchísimo éxito. Y tiene todo el sentido, ya que elabora sus helados de forma artesanal, todos los días y con ingredientes de primera.

Le debo mucho a mi jefe y amigo. Él me dio una posibilidad sin saber nada de mí; me enseñó todo lo que sé y también me aconsejó a la hora de abrir mi propia heladería. Todavía, después de 9 años, si tengo alguna duda lo consulto con él. Además, muchas de mis recetas son hijas de las suyas.

Después del verano empezamos a viajar por toda España en busca del local perfecto. Pamplona, Madrid, Valencia, Zaragoza, San Sebastián, Sevilla, Cádiz y, al final, Santander. Llevábamos meses buscando y, la verdad, estábamos muy desanimados. Teníamos un compromiso con el dueño de un local de Pamplona, pero él no se decidía. Nos tenía a la espera y, finalmente, nos dio la patada diciéndonos que había elegido otro proyecto que le parecía más rentable.



“Me encanta hacer feliz a la gente con mis helados”

Volví a Santander con la esperanza de encontrar algo que se me hubiese escapado las miles de veces que había estado allí y un día, estando yo solo paseando por el Paseo Pereda, vi un local diáfano, en obra. Me paré a preguntar y unas semanas después estábamos firmando el contrato de alquiler. Todavía me pregunto cómo no me fijé antes.

Desde entonces no hemos dejado de agradecer ese día. Vivimos en una ciudad maravillosa, trabajamos con vista a la bahía más bonita del mundo, ¿qué más podemos pedir?



“No se puede comprar la felicidad, pero se puede comprar un helado, que es casi lo mismo”

Nuestra forma de agradecer esa fortuna es intentar hacer todos los días el mejor helado posible. Llevamos años haciéndolo de forma artesanal con los mejores productos que esta tierra tan bonita nos ofrece. Empezando por la leche km 0 de nuestro proveedor Víctor, que desde el minuto 1, nos trae la mejor leche fresca, a diario. Tuvimos la suerte de visitar su granja, en Revilla de Camargo, y vimos con nuestros ojos las que se pueden llamar sin exagerar: *“las vacas más felices del planeta”*.

Huevos camperos, nata, sobaos pasiegos, orujo, arándanos... esos son solo algunos de los productos frescos que usamos para elaborar nuestros helados.

A diario preparamos los helados que se venden en el día junto con tartas, crepes, gofres, tortitas, todo casero. Ponemos también mucha atención a nuestros clientes veganos que tienen la posibilidad de disfrutar de nuestros helados sin ningún derivado animal.

Sabores de fruta, chocolate puro, avellana... y también tortitas con salsas de todo tipo. Un día leí un refrán que ponía *“no se puede comprar la felicidad, pero se puede comprar un helado, que es casi lo mismo”*. No puedo estar más de acuerdo, un helado es felicidad, es un momento de relax. Lo puedes disfrutar con tus amigos, tu familia o solo. Lo puedes tomar paseando o sentado, mirando el mar. Siempre te hará feliz. Eso me encanta, hacer feliz a la gente con mis helados. Ver la cara de los niños cuando piden su cucurucho de chocolate o vainilla no tiene precio, merece cada esfuerzo. Llevamos abiertos nueve años y estamos orgullosos de lo que hemos logrado. La *“suerte”* de aquel día, junto con nuestra tenacidad, ha hecho posibles nuestros sueños. ■





Igo's

La vida, es más dulce con Igo's

Somos Igo's, la cadena de tiendas de chuches más dulce que te puedas imaginar y llevamos dos décadas endulzando la vida de nuestros vecinos de Cantabria y Bilbao.

¿Qué hacemos? Vendemos felicidad en cada mordisco.

Contamos con un amplio número de tiendas, tanto en diversos puntos de Cantabria, como de Vizcaya. Los ciudadanos de Santander, por ejemplo, pueden encontrarnos en varios puntos del centro de la ciudad, en Valdenoja, en el Corte Inglés y en Valle Real.

Nuestra experiencia se nota en cada detalle: desde la frescura y calidad de nuestros productos, hasta la decoración de nuestras tiendas. Usamos sólo productos de las mejores marcas —como Fiesta, Lacasa, Kinder y Matutano— y siempre estamos al tanto de las últimas tendencias del mercado: en nuestros establecimientos, podrás descubrir los últimos lanzamientos de marcas líderes.

Además, en nuestras tiendas, hacemos mil composiciones con chuches y chocolates,

Año de establecimiento:
2005

Ubicación:
Varias tiendas. Sede en San
Fernando, 4

Teléfono:
942 07 10 51

E-mail:
informacion@igos.es

Facebook:
tiendasigos

Instagram:
@tiendasigos

Web:
igos.es



ideales para regalar en fechas especiales, y contamos con todo tipo de juguetes y figuras de colección, que hacen que visitar nuestras tiendas sea una aventura de lo más divertida. La vida, es más dulce con Igo's. ¡Ven a visitarnos y déjate llevar por el mundo de los sabores y la diversión!

TESTIMONIO

Igo's, un viaje lleno de dulzura y éxitos

En febrero de 2005, abrimos nuestra primera tienda, en un local muy pequeño junto al Ayuntamiento de Santander. Ahí comenzó nuestro viaje. ¡Quién nos iba a decir que dos décadas después tendríamos más de una decena de tiendas abiertas entre Cantabria y Bilbao!

Somos Igo's. Nuestro nombre viene de la unión de la primera sílaba de los nombres de sus dos propietarios, Ignacio y Óscar, dos primos, emprendedores y entusiastas, que, con mucha ilusión y tras una vida dedicada al negocio familiar —Hermanos Ceballos (Herceba S.L)—, decidieron embarcarse en el





viaje de montar una tienda de gominolas, con mucho esfuerzo y una gran ayuda por parte su familia.

Lo nuestro son los 'snacks', las gominolas, los caramelos, los chocolates... Nuestras tiendas son un viaje a través de mil sabores, un lugar en el que encontrar regalos originales y un paraíso para los amantes del coleccionismo, ya que en nuestros locales tenemos cientos de figuras de colección de personajes famosos de series y películas, mil figuras de animales con todo lujo de detalles y muchísimos modelos de coches Hot Wheels, entre otras cosas.

Es cierto que el viaje que emprendimos hace casi dos décadas no ha sido fácil. Desde que abrimos, nos hemos enfrentando a una pandemia, a mil subidas de precios por parte de los proveedores y a muchos problemas más, pero nunca hemos dejado de ofrecer productos de calidad a la gente y hemos sabido ir adaptándonos a los cambios del mercado y a los deseos de nuestros clientes,

al igual que muchos otros comercios vecinos, que luchan a diario por seguir siendo relevantes y mejorar la vida de sus vecinos.

Quizá, una de las cosas que nos hace destacar frente a otros comercios es que, aunque no somos una empresa pequeña, tampoco somos muy grandes. Eso nos permite tener personal cualificado para hacer muchas cosas que siendo más pequeños no podríamos hacer, pero, al mismo tiempo, como no somos una empresa muy grande, podemos seguir controlando y mimando cada tienda de cerca.



Mantenemos la ilusión que teníamos cuando abrimos nuestra primera tienda y no dejamos de trabajar para seguir haciendo más dulce la vida de nuestros vecinos de Santander. Hace veinte años decidimos embarcarnos en un viaje que nos ha traído muchas cosas bonitas y al que aún le quedan muchos éxitos y desafíos. ■



Joli Tissu

Tienda de telas para confección de ropa. Telas de plena actualidad con bonitos diseños.

TESTIMONIO

“Las ganas y la ilusión pueden con todo”

Mi nombre es May y soy la orgullosa propietaria de una pequeña pero coqueta tienda para la confección de telas de la calle Arrabal de Santander. Allí me puedes encontrar todos los días. Estaré encantada de atenderte.

Mi historia personal con el pequeño comercio local es una historia de superación, como son las de la mayoría de mis compañeros de oficio. En mi caso, la idea de establecerme por mi cuenta y abrir mi propia tienda surgió después de un terrible “episodio” personal. Además de otras circunstancias íntimas que no vienen a cuento en este momento, lo cierto es que llegó un día en el que mi trabajo de toda la vida, de más 30 años, desapareció... de la noche a la mañana se esfumó. Seguro que los lectores pueden hacerse a la idea de lo que se te pasa por la cabeza en esos momentos de angustia. Sentía mucho miedo, pero también tenía claro que era hora de intentar hacer algo por mi cuenta. De hecho,

Año de establecimiento:
2019

Ubicación:
Arrabal, 6

Teléfono:
942 55 27 19

Facebook:
JOLI-TISSU



ni siquiera me planteé otra alternativa. ¡Tenía que intentarlo!

Lo siguiente fue decidir qué tipo de tienda quería montar. Desde muy jovencita me aficioné a la costura, de hecho, soy titulada en corte y confección y ésa ha sido siempre mi gran pasión. Toda la vida me ha fascinado cómo un tejido puede convertirse en una prenda especial. Otro de los motivos que movieron a decantarme por este sector fue la escasa oferta que había este tipo de productos en Santander. Así nació Joli Tissu en marzo de 2019.



*“Intento
cada día
diferenciarme
con mi trato
personal”*

Los comienzos fueron especialmente duros. Al principio nadie me conocía y eso lo hacía todo todavía más complicado. Por si fuera poco, al año siguiente vino la pandemia. La verdad es que nos golpeó muy fuerte, cerraron muchísimas tiendas, sin ninguna opción de remontar.

Yo sabía que necesitaba resistir, como fuera, pero resistir. Necesitaba de verdad que la gente me fuera conociendo. Aún no sé ni cómo lo conseguí... siempre he pensado que quizá es verdad eso de que la ganas y la ilusión pueden con todo.





“No hay que olvidar nunca que detrás de cada uno de nosotros hay una historia de sacrificio, ilusión y ganas de aportar a la sociedad”

Yo creo que a nadie se le escapa que emprender un pequeño comercio hoy en día es muy complicado. Hay muy pocas ayudas y los gastos se multiplican como por arte de magia... por no hablar de los impuestos. Y por si fuera poco... la venta on-line. El público, sobre todo las generaciones más jóvenes, enfocan su atención en el “click” y la inmediatez de la compra, por encima del trato personal y la experiencia del comercio de cercanía. Yo intento cada día diferenciarme con mi trato personal, con mi servicio al cliente. Esas son mis armas.

Tengo que decir que en estos años que han pasado desde que abrí he gozado de momentos muy bonitos con mis clientes. La verdad es que cuando ves que te los ganas con la atención con la que les atiendes, te resulta muy gratificante y te enriquece como persona.

Quiero aprovechar estas líneas para pedir a las instituciones que se esfuercen en apoyarnos, que se esfuercen en apoyar el pequeño comercio. No hay que olvidar nunca que detrás de cada uno de nosotros hay

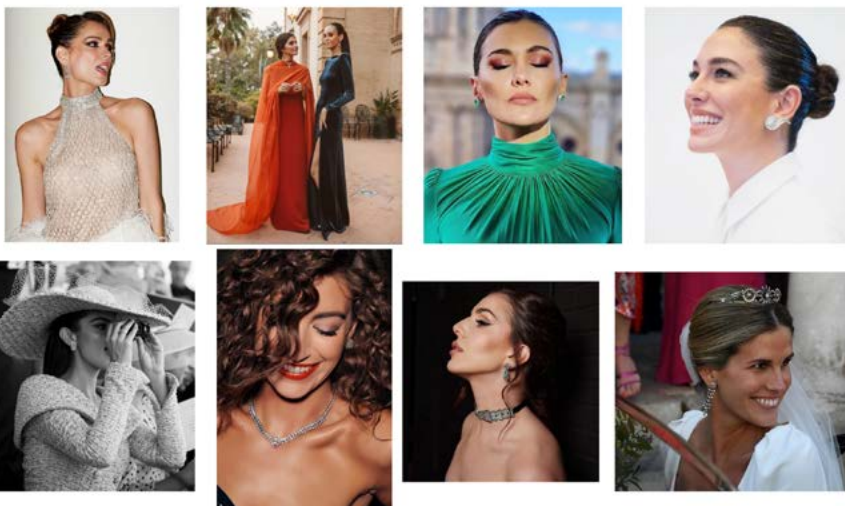
una historia de sacrificio, ilusión y ganas de aportar a la sociedad.

Soy de Santander, siempre he vivido aquí y me provoca mucha tristeza comprobar cómo algunas de nuestras calles más comerciales se llenan de locales vacíos. Si no nos apoyamos, el comercio local terminará por desaparecer.

Para terminar, querido lector, sólo decirte que si te pasas por Joli Tissu encontrarás una cuidada selección de tejidos especiales para eventos y bodas tales como seda, crepe, satén, raso etc... hasta mantón de manila. También tejidos para vestir más informal con mucho color destacando estampados muy especiales para el día a día. No me puedo tampoco olvidar de tejidos para los más pequeños de la casa con piqué, vellelas y todo algodón 100%.

Recuerda, te espero con todo el cariño en Joli Tissu. ■





Joyas Antiguas Sardinero

Somos una pequeña empresa dedicada a la compra y venta de joyas antiguas y especiales. Nuestro fin es poder revivir con ilusión el disfrute de usar las piezas que fueron lucidas por otras personas.

La orfebrería de época es más artesanal que la de hoy en día, por eso las piezas antiguas guardan un estilo más clásico que perdura en el tiempo, permitiendo así usarlas y transmitir las de generación en generación. La compra de joyas se realiza principalmente a particulares que, por diversas razones (no siempre económicas), deciden deshacerse de sus tesoros para darles una nueva oportunidad.

La mayoría de las veces, las joyas se venden por falta de herederos o bien porque en la nueva vida personal no hay ocasiones para usarlas. Por esto, nuevos compradores pueden darles el uso merecido. Los clientes son de todas las edades y géneros; os sorprendería la cantidad de gente joven que ya ahorra una parte de su pequeño sueldo para formar un joyero especial. Novias y

Año de establecimiento:
2004

Ubicaciones:

Santander
Paseo de Pereda 17;
942393691 / 682802183

Bilbao
Gran vía 43
944071250 / 679919345

Madrid
Goya 27
916640343 / 629972107

Instagram:
@joyasardinero

Web:
joyasantiguassardinero.com



novios que, para sellar su compromiso, adquieren una de nuestras piezas por ser única y diferente. Cada vez hay más cultura y conocimiento sobre las joyas antiguas y, por lo tanto, mayor deseo de tenerlas.

Modelos, actrices e influencers famosas como Mar Saura (amiga e imagen de nuestra marca), Mar Flores, Blanca Suárez, Adriana Ugarte, Paula Echevarría, Anne Igartiburu, María García de Jaime, Teresa Andrés Gonzalvo, Marta Lozano, María Fernández Rubies o las hermanas Pombo han contribuido a que nuestra marca sea más conocida y esté presente en el panorama “joyero” actual.

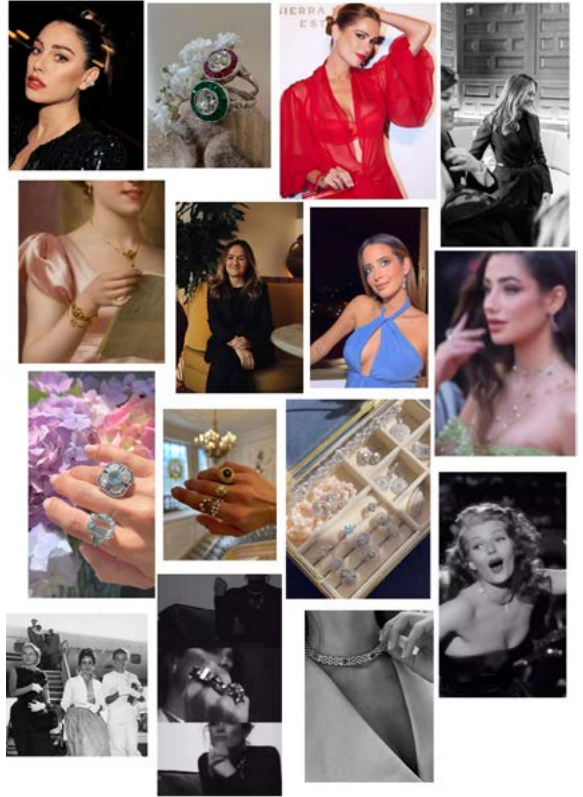
TESTIMONIO

Nuestro tesoro

Tengo una pasión desmesurada por las joyas antiguas, así que un día decidí abrir la primera tienda en mi ciudad natal, allá por 2019. Sardinero... ¡el nombre no podía ser otro! Así todo el mundo identificaría rápido mi origen. Vengo del mundo del derecho, por lo tanto, tuve que formarme para poder desarrollar mi trabajo como especialista en diamantes, en joyas de época, en testado de metales o en diferenciación de piedras naturales y tipos de perlas, ya que este negocio exige conocimientos previos a la compra de las piezas. ¡No puedes equivocarte!

Sin perder tiempo, abrí mi primer comercio cerca de la casa familiar y de nuestra maravillosa playa, El Sardinero. Al cierre, estudiaba para poder dedicarme a este trabajo que siempre me ha apasionado. Sin dinero, pero con el apoyo incondicional de mi madre y, aunque a regañadientes, también con el de mi padre, conseguí la apertura en la calle Panamá de mi primer local. Cada venta y cada euro ganado estaban destinados a comprar más joyas y poder crecer. Trabajo y esfuerzo continuo, a la vez que formación, son las claves de mi éxito. Acudir a las ferias





de Madrid, como Feriarte y Almoneda, me ayudó a crecer. También Barcelona, Valencia o Lisboa hacen que la marca crezca y sea cada vez más conocida.

Para expandir Joyas Antiguas Sardinero, decidimos, mi marido, Javier Apolinar, y yo, embarcarnos en la apertura de un nuevo comercio en Bilbao, donde ya tenía muchos clientes y donde tenemos fijada nuestra residencia. Nos hemos hecho un hueco en la oferta de joyería de esta ciudad y mantenemos un crecimiento imparable. Hace casi cinco años decidimos instalarnos en Madrid, para lo cual buscamos un bonito espacio en la calle Goya 27, y gracias a clientes y amigos, nos hemos posicionado como una de las marcas de joyas antiguas de referencia del país. Sin el apoyo incondicional y diario de Javi, no hubiera podido sola con esta empresa que juntos hemos formado. Con un día a día intenso, cada uno organiza y planifica el área que le corresponde, y juntos



*“Trabajo
y esfuerzo
continuo, a
la vez que
formación, son
las claves
de mi éxito”*



intentamos solucionar los problemas que puedan existir.

Cada apertura ha sido planeada y planificada de una forma minuciosa y exhaustiva. Hemos buscado locales en sitios estratégicos de las ciudades, con afluencia de público adecuado y con espacios necesarios para el momento actual. Hace un año decidimos trasladarnos al maravilloso local de Paseo de Pereda 17 en Santander. La zona se ha convertido en el centro neurálgico del comercio santanderino, por lo que pensamos que deberíamos estar allí. Más metros cuadrados permiten atender mejor a nuestros clientes y poder exponer más tesoros.

Mi trabajo es totalmente vocacional; es como dedicarte a tu hobby. Por lo tanto, me hace muy feliz. Además, dicen mis clientes y amigos que no se me da mal... jajajajaja. Es una relación de confianza total; el cliente tiene que creer lo que le cuentas y vendes. Esa es una de las claves de mi éxito.

El comercio está cambiando; la digitalización ha traído nuevos métodos de compra. Pero mi negocio no se ve afectado negativamente, sino todo lo contrario. Los medios sirven para expandirnos y darnos a conocer más. En el

mercado de las joyas antiguas es necesario el contacto; es necesario ver la pieza, tocarla e inspeccionarla para decidir si comprarla o no para su posterior venta. Así que, además de las tiendas físicas, las digitales nos apoyan y ayudan a dar conocimiento y venta de nuestros productos y servicios.

Para comprar joyas antiguas es necesario hacerlo en un sitio de confianza, que sea profesional y que nos informe claramente de lo que compramos, que nos emita una factura y un certificado. Por eso estamos entre los favoritos. Cuando me entrevistan, una de las preguntas estrella es si tengo en mente abrir en alguna otra ciudad... jajajajaja. ¡Todo se andará! ■





La Antigua

Panadería y Pastelería Gourmet en Santander

Nuestra filosofía es ofrecerte productos elaborados artesanalmente. Algunas de nuestras recetas, como la del pan de Pasas y Nueces o nuestro Roscón de Reyes, tienen más de 100 años. Nuestro objetivo es brindarte productos de calidad, desde panes y dulces tradicionales hasta una gran selección de productos gourmet. ¡Descubre los sabores únicos de La Antigua!

Año de establecimiento:
2013

Ubicación:
Daoiz y velarde, 13 bajo
Teléfono 942404460

San Fernando, 16 bajo
Teléfono 942014577

Facebook:
PanaderiaLaAntiguaSantander

Instagram:
@laantiguasantander

Web:
laantiguasantander.es

TESTIMONIO

Amasando tradición y pasión

La historia de La Antigua comenzó en 2013, cuando mi madre Mercedes, después de más de 20 años en el sector, decidió abrir su propio negocio en plena crisis. Conseguimos un local pequeño en la calle Daoiz y Velarde, y con la ayuda de mi padre, mis hermanos y yo, logramos inaugurar nuestra primera tienda en mayo de ese año.





*“Escuchar un
¡Laura, todo
un acierto! ¡A
los invitados
les encantó!
es realmente
gratificante
y nos motiva
a seguir
mejorando
cada día”*

Los primeros tiempos fueron difíciles, pero poco a poco fuimos ganando una clientela fiel. Gracias al boca a boca y a las recomendaciones de nuestros clientes, cada día llegaba gente nueva de todas partes de Santander.

Mi madre siempre contó con el apoyo de nuestra familia, aunque pasó casi dos largos años trabajando prácticamente sola junto a nuestro pastelero para sacar el negocio adelante.



Hoy en día, estamos orgullosos de contar con dos establecimientos abiertos al público: uno en Daoiz y Velarde 13, y otro en San Fernando 16. Además de mi madre, ahora también formamos parte activa del negocio mi hermano Edgar y yo.

Edgar es el responsable de elaborar nuestra famosa pasta de té, reconocida como la mejor de Cantabria y parte de España.

Para nosotros, el comercio local es fundamental para mantener la vida en las calles de nuestra ciudad. Aunque enfrentamos desafíos significativos, como la competencia de grandes superficies y el



“Creemos firmemente que el pequeño comercio no solo da vida a la ciudad y a nuestras calles, sino que también impulsa la economía local”

impacto de internet, tenemos la suerte de contar con clientes que valoran la cercanía y la calidad que ofrecemos.

Personalmente, una de las mayores satisfacciones es recomendar productos a nuestros clientes y recibir el *feedback* positivo al día siguiente. Escuchar un “¡Laura, todo un acierto! ¡A los invitados les encantó!” es realmente gratificante y nos motiva a seguir mejorando cada día.

Esta conexión y atención personalizada son aspectos que no se encuentran en las compras online. Creemos firmemente que el pequeño comercio no solo da vida a la ciudad y a nuestras calles, sino que también impulsa la economía local. Imaginarse nuestras calles llenas de negocios cerrados sería devastador, por eso es responsabilidad de todos nosotros apoyar y mantener este tipo de negocios.

En La Antigua, estamos comprometidos a seguir cuidando a nuestros clientes, ofreciendo lo mejor de nosotros mismos y contribuyendo al vibrante tejido comercial de nuestra querida Santander. ■



La balanza

OBRADOR-DEGUSTACIÓN

La Balanza es un pequeño obrador de repostería artesanal. Estamos en el centro de Santander, cerca de tí. Danos la oportunidad de inundar tu paladar de sabores auténticos que te apasionarán. Somos especialistas en brookies, cookies y tartas caseras.

TESTIMONIO

¡Déjanos que te cuidemos, tú solo disfruta!

Me llamo Ana. Mis días huelen a galletas, mantequilla y chocolate.

La idea de abrir una tienda de cookies surgió a raíz de un viaje de mi hija Raquel a Inglaterra con el colegio. Cuando volvió me dijo: “*mamá, he encontrado un negocio que te haría feliz*”. Y ahí comenzó la aventura.

Año de establecimiento:
2016

Ubicación:
Valliciérgo, 7

Teléfono:
601 120 717

Facebook:
labalanzasantander

Instagram:
@labalanzasantander

Web:
labalanza.es

Tomamos en familia la decisión de dejar mi trabajo y organizamos una escapada a Londres para visitar todas las tiendas de cookies de la ciudad. Y así lo hicimos, en plan “espionaje industrial”: Raquel y yo rastreamos Londres, rellenamos fichas que habíamos preparado, una por negocio: fotos de producto y local, cata, especialidades, cookies más vendidas, packaging...



“Trabajamos igual que una madre lo hace en la cocina de su casa”

La locura continúa: abrí el primer obrador de La Balanza en 2016. Era un local diminuto pero lleno de encanto, que acogió a un negocio en pañales y le ayudó a crecer despacio, paso a paso, galleta a galleta. Y resulta que un día, una cookie dorada y regordeta, se enamoró de un fornido brownie y pasó lo que tenía que pasar... se unieron en un solo ser y formaron un precioso brookie. Desde entonces cookies y brookies compiten por ser los top ventas de La Balanza.

El primer obrador se me quedó pequeño así que, después de 5 años, decidí buscar un local más grande. Nos trasladamos en abril de 2021 a la C/Valliciergo, donde trabajamos ahora mismo. Tenemos más espacio y podemos atender más encargos. Ha sido un enorme paso hacia delante, y todo gracias a vosotr@s, de eso no hay duda.



Trabajamos igual que una madre lo hace en la cocina de su casa. En La Balanza cocinamos de forma tradicional, con maquinaria sencilla, con huevos de verdad, mantequilla local, harinas puras, chocolate auténtico... así que déjanos que te cuidemos, tú sólo disfruta. ■





La Central 1897

La Central 1897 es un concepto de multiespacio, el sitio donde encontrar productos diferentes y disfrutar del arte, o donde poder organizar cualquier idea de nuestro cliente en un espacio muy versátil. Es una tienda de concepto que trabaja para ofrecer una experiencia de ocio.

Año de establecimiento:
2017

Ubicación:
Hernán Cortés, 32

Teléfono:
942 03 57 19

Facebook:
lacentral1897

Instagram:
@lacentral1897

Web:
lacentral1897.com

TESTIMONIO

La historia de un enamoramiento necesario

Soy Nieves Fernández, Directora de La Central 1897 y quiero contaros la historia de lo que yo considero que es el proyecto de mi vida.

Todo comienza cuando tras una larga trayectoria en otros ámbitos profesionales, y en plena crisis económica, en el año 2011 me quedé en el paro, como tanta gente, eso sí, con una visión, unos conocimientos y un bagaje detrás.

A pesar de que tenía en la mente otros planes de futuro, ordené mis ideas en el marco de la nueva situación y en poco tiempo me decidí y abrimos nuestra empresa de desarrollo de proyectos, acciones y eventos, VENAEXPRESARTE, nuestra empresa matriz y que después fue titular de La Central 1897.



Se hizo camino en mi vida una etapa apasionante, poseída por la creatividad que te inspira el reinventarte, el hacer lo que siempre has querido, ahora que “*por fin*” estás obligado a hacer lo que puedas para salir adelante. Sí, eso que llevas dentro, que lo descubriste tarde, que no te enseñaron en el colegio, aquello que te hace libre.

Comenzamos a desarrollar ferias, congresos, eventos variados, creamos proyectos como “*encuentros culturales con*” que pronto retomaremos, el Salón Náutico de Cantabria, una marca de artículos publicitarios, una sección de personal para el desarrollo de actos culturales.





Viajamos, fuimos de un lado para otro, viendo, montando, contactando, conociendo. Momento apasionante aquel, éramos itinerantes todavía y nuestra oficina, un pequeño estudio dentro de nuestra casa. Llegó un momento en que crecimos tanto que tocaba organizarse, buscar un lugar idóneo en el que volcar toda esta actividad.

*“La Central,
un lugar para
artistas, creadores,
diseñadores y
emprendedores en
un espacio común,
una galería de arte
y galería comercial,
en un edificio
de 1897”*

En todo este tiempo conocimos a mucha gente apasionante, excelentes profesionales a quienes la crisis les había obligado a re-inventarse en aquello que sabían y querían hacer. Artistas, creadores, diseñadores, emprendedores...Gente con trayectorias muy largas y brillantes, otros emprendedores incipientes con sus ideas muy claras. Nosotros mismos. Todos con necesidad de encontrar un sitio para hacerse visible.

En esos momentos nos coincidió un viaje a Berlín y en un pequeño espacio, maravilloso por cierto (como muchos de los que invaden los nuevos barrios del Berlín del este), lleno de creatividad, piedra antigua y azulejo convivían con toda naturalidad dentro de un entorno con aire de espacio industrial, nos atendieron varias personas. Pregunté y me comentaron que compartían espacio.

¡Qué buena idea, qué bien planteado y qué necesario! Qué similar a lo que movemos en nuestros espacios de ferias, de pop up, sería lo mismo, pero con vocación definitiva. Después visitamos “25 hours bikini Hotel”, y he de decir que me enamoré a primera vista, “no dejéis de ir si vais a Berlín”.

Con la idea ya en la cabeza me tocó viajar a Londres, mi hija estudiaba por aquel entonces, -2016- en un colegio allí, y callejeando por el barrio de “Shoreditch” descubrimos que allí se mezclaban peluquería, librería y tienda de discos, todo en el mismo espacio sin ningún problema, galería de arte y tienda variada con toda la naturalidad y algo en común, el buen



gusto y la creatividad como bandera. Fue un acontecimiento definitivo para mí.

Volví con el convencimiento de desarrollar un proyecto que ofreciese una nueva experiencia de compra basada en la coordinación y exposición de distintas disciplinas, ocio, cultura y oferta comercial. Que trabajase para dar visibilidad a los artesanos, a *“lo hecho con las manos”* para proyectarlo hacia una plataforma de modernidad y vanguardia.

Contactar con todas las personas que habíamos ido conociendo durante todos estos años, fue más que fácil, hacer un estudio de mercado y la casualidad de que un amigo conocedor de nuestro proyecto me llamara, *“Nieves si sigues con la idea, se ha quedado libre este local que es maravilloso”*, al verlo me volví a enamorar, ya no pude resistir, no pude pararlo. La inspiración de mi hotel preferido

en Berlín, mezclando piedra antigua con azulejo, y la genialidad de Armando Gutiérrez, nuestro arquitecto crack, convirtieron el local en lo que hoy es. El artista Roberto Orallo puso la guinda al enamorarse también de sus paredes para colgar su obra.

Así nació “la Central 1897” una historia de enamoramiento, llena de casualidades mágicas que nos marcaron el camino, un proyecto necesario.

La central, un lugar para artistas, creadores, diseñadores y emprendedores en un espacio común, una galería de arte y galería comercial, en un edificio de 1897. Un lugar donde re-inventarte, donde ser lo que quieres ser.

A partir de aquí mucho trabajo, también mucha ilusión. Llamadas, reuniones, cafés, tertulias, invitando gente, conociendo a personas maravillosas hasta comenzar con más de 32 marcas a nivel nacional unidas por un proyecto común en el marco de un edificio que no tiene parangón. Una perfecta unión de diseñadores, artistas, titulares de marca propia, donde se compartía espacio.

Con una idea inicial centrada en una Galería de Arte, Galería Comercial, Espacio para



Eventos y Degustaciones Gastronómicas, en este espacio hemos vendido cuadros de 10.000 euros o pequeños jarrones de 20, pero también vestidos o calzado. Se han organizado maravillosos eventos, presentaciones de libros, jornadas de formación de empresas y todo lo que te puedas imaginar.

Después, la pandemia. Y a re-inventarse otra vez. A sobrevivir. Partiendo del mismo concepto de Concept Store, tocaba volar sola. La gran mayoría de mis compañeros de aventura no logró aguantar el confinamiento y lo que vino después. Ha pasado ya algún tiempo de eso, y en este momento, nuestra esencia está más viva que nunca en un espacio para todos que evoluciona día a día, ofreciendo al público nuevas experiencias entre el arte, la cultura, el ocio y la oferta comercial. Seguimos creando y trabajando, siempre enamorándonos de las cosas, disfrutando del viaje y con la intención de hacer disfrutar a los nuestros, nuestros clientes. Te vienes?. ■





La Crujiente

Creamos buen pan cada día, de forma artesanal, con paciencia, masa madre, levadura natural y horno de piedra

En pleno centro de Santander, muy cerca de la Plaza Porticada, se encuentra La Crujiente, la panadería más emblemática de Santander desde hace más de diez años. Esa es nuestra primera tienda; ahí empezó todo. Actualmente, contamos con tres tiendas más en Santander y una en Madrid.

Desde que comenzamos con este proyecto en 2020, hemos recibido muchos reconocimientos a nuestro trabajo. En el año 2020-2021 ganamos la Miga de Oro, lo que significa que es el mejor pan de Cantabria, y quedamos entre las 80 mejores panaderías de España.

Todos nuestros panes están hechos con masa madre, fermentaciones lentas en frío y levaduras de cultivo natural. Por ello, nuestros clientes valoran nuestros productos.

Año de establecimiento:
2020

Ubicación:
Rualasal, 23
General Dávila, 59
Casimiro Sainz, 13

También en Madrid
en San Germán, 12;
y en Lienres en
Barrio de La Cruz

Facebook:
LaCrujientePanaderia

Instagram:
@lacrujientepanaderia
@guti4138

Web:
lacrujiente.com





*“Le fui cogiendo
gusto a
hacer pan”*



TESTIMONIO

Mi visión, historia y vivencias de la panadería

Mis andanzas en el mundo del pan comienzan en el año 1992, a mis 19 años, un poco por casualidad, ya que a esa edad uno no tiene claro qué quiere ser en la vida, aunque el ADN del pan lo llevo en la sangre, pues mi madre y mi abuela hacían el pan en casa durante toda la vida, en un horno de leña que aún conservamos.

Mis comienzos fueron en una gran empresa de alimentación asturiana que fabricaba su propio pan y, poco a poco, le fui cogiendo el gusto a hacer pan, algo tan sencillo aparentemente como mezclar agua y harina, para obtener ese alimento básico en nuestras dietas de toda la vida. En dicha empresa estuve 12 años, pasando por todos los puestos y no parando de formarme para tratar de ser mejor profesional cada día.

Transcurrido este tiempo, cambié de residencia y de comunidad para trabajar en una empresa cántabra, con varios puntos de venta, desempeñando las funciones de responsable de fabricación y maestro panadero. Allí estuve casi 10 años y en todo este tiempo no dejé de formarme con panaderos de toda Europa, especialmente con españoles y franceses, para ir aprendiendo las diferentes técnicas y procesos, y luego poder ponerlas en práctica en la empresa. Mi pasión por el mundo de la panadería iba en aumento cada día, tratando de abarcar el máximo de conocimientos.



Actualmente soy gerente y maestro panadero de la panificadora La Crujiente, que cuenta con tres establecimientos en Santander y Liencres, una población costera a nueve kilómetros al oeste de la capital. Aquí he volcado todos los conocimientos adquiridos durante estos años para ofrecer lo mejor a nuestros clientes, quienes son nuestros principales referentes a la hora de valorar nuestra calidad y buen servicio. Aunque estamos orgullosos de otros reconocimientos que hemos recibido por nuestra labor panadera, nuestro mayor logro es la satisfacción de nuestros clientes. Contamos con un equipo de 20 personas, todos





“Aquí he volcado todos los conocimientos adquiridos durante estos años para ofrecer lo mejor a nuestros clientes, quienes son nuestros principales referentes a la hora de valorar nuestra calidad y buen servicio”

excelentes profesionales, que se esfuerzan día a día para dar lo mejor de sí mismos. Actualmente, la panadería y los panaderos estamos de moda, gracias al espectacular auge de la gastronomía española, que no ha dejado de lado la importancia de disfrutar de un buen pan para acompañar cada plato.

En cuanto a mi trabajo, decir que soy amante y defensor de las fermentaciones lentas y largos reposos en bloque, partiendo de distintas y variadas harinas molidas a la piedra. Me gusta mucho utilizar la escanda, quizás por mis orígenes asturianos. Allí cultivamos este cereal, al igual que en otras muchas zonas, un trigo que podríamos catalogar como antiguo, casi salvaje, que aporta al organismo multitud de propiedades beneficiosas.

Utilizar este trigo me lleva a mis años de niñez y juventud, pues con él elaboraban el pan en mi casa, mi madre y mi abuela. Es mi particular homenaje a ellas y a todos quienes me han enseñado a amar el pan. ■





La Folie

La locura de Santander

Espacio multimarca de referencia de moda para mujer con dos tiendas físicas en Santander, una en Madrid, un Ecommerce y marca propia, La Folie Collection.

TESTIMONIO

Diferente y exclusivo

LA FOLIE es un espacio multimarca diferenciador y exclusivo de referencia de moda para mujer con dos tiendas físicas en Santander, una en Madrid y un Ecommerce.

Todo empezó en París, hace 16 años, cuando fascinada por las tiendas tan especiales, únicas y diferentes de mi barrio favorito, *Le Marais*, decidí trasladar ese espíritu al comercio local en mi ciudad de origen, Santander. En el año 2008 en esta ciudad no había prácticamente tiendas de referencia

Año de establecimiento:
2008

Ubicación:
Hernán Cortés, 37

Teléfono:
942 31 37 87

Facebook:
lafoliesantander

Instagram:
@lafoliesantander

Web:
lafoliesantander.com

de target medio/medio-alto, todo eran franquicias o marcas ubicadas en centros comerciales.

Para mí, lo más importante, desde el origen, ha sido la diferenciación y la exclusividad, huyendo de la masificación y de las prendas iguales. Por eso nació LA FOLIE, para dar respuesta a esta inquietud, con una selección muy cuidada de marcas nacionales e internacionales, muchas de las cuales introducimos por primera vez en España teniendo la exclusividad nacional de las mismas.



“Aquí trabaja un gran equipo que te atenderá con una gran sonrisa, intentando ayudarte y asesorarte para que tu experiencia de compra sea memorable”

Empezamos en un local muy pequeño en el centro de Santander, con tan sólo 50 m², porque creemos que los pasos hay que darlos poco a poco, testando la respuesta del consumidor final ante nuestra propuesta. En 2016 nos mudamos a un local de 160 m² en Hernán Cortés, la principal calle comercial de la ciudad. Ampliamos nuestra selección y creamos un espacio diferenciador, único y con mucha personalidad. Una tienda (a mí me gusta llamarlo espacio) que tiene “alma”, decorada de forma minimalista para resaltar el producto, con un mobiliario elegido personalmente en las ferias de antigüedades de Burdeos. Aquí trabaja un gran equipo que



*“En 2022 nace
LA FOLIE
COLLECTION,
una marca que
fabrica y produce
en España,
con alma”*



te atenderá con una gran sonrisa, intentando ayudarte y asesorarte para que tu experiencia de compra sea memorable.

En 2019 lanzamos el Magazine La Folie, una revista propia con moda, lifestyle, arte, gastronomía, cultura y entrevistas, en formato físico y digital. Y en 2021 realizamos el lanzamiento del Vino La Folie. Un vino exclusivo crianza, de la bodega Lar de Paula, con Denominación de Origen Calificada (DOCa) Rioja.

También en 2021 abrimos tienda en Madrid, en un local temporal en la calle Velázquez 70 debido a las obras de reforma del edificio. Fue una gran oportunidad para poder probar si LA FOLIE funcionaba en Madrid, y tras agotar nuestra estancia hasta el comienzo de las obras, nos trasladamos a nuestra ubicación definitiva en la calle Hermosilla 44. Estamos muy contentas con nuestro espacio en Madrid, reformado con un proyecto de interiorismo de Doméstica Estudio, así como con nuestro equipo y también con la evolución de las ventas y la notoriedad en esta ciudad.



Dado el estado de madurez del negocio y el conocimiento y experiencia adquiridos en el sector, tomé la decisión de crear una marca propia, para poder trasladar nuestra creatividad y desarrollar nuestra seña de identidad, seleccionando y diseñando tejidos, así como las prendas y demás complementos del universo de la marca. De esta manera, en 2022 nace LA FOLIE COLLECTION, una marca que fabrica y produce en España, con “alma”, que consigue emocionar al cliente, apuesta por la diferenciación y la sostenibilidad, y evoluciona siendo fiel a sus principios y valores (honestidad, motivación, esfuerzo, pasión y perseverancia entre otros).

En 2023 abrimos un nuevo local comercial en Santander con oficinas, almacén y espacio para realizar PopUp, ventas en colaboración con marcas y distintas acciones y eventos.

Actualmente, La Folie ha sido seleccionada por Lanzadera, la aceleradora de empresas de Juan Roig, propietario de Mercadona. Estamos muy ilusionadas con esta gran oportunidad que vamos a aprovechar para seguir creciendo y llevando a cabo nuevos retos.

¡Te invitamos a descubrir el Universo La Folie! ■



La Gavía

La Gavía es un espacio de moda con ropa urbana, moderna y con un toque de originalidad

TESTIMONIO

Los sueños se cumplen

Mi nombre es Natalia Álvarez Blanco y soy gerente de La Gavía.

Mi trayectoria profesional comenzó a los 19 años y desde entonces no he parado. Desde niña, siempre me ha gustado el mundo de la venta. De hecho, recuerdo jugar en casa sola con mis muñecas, creyéndome dependienta y vendiéndoles todo imaginariamente.

Año de establecimiento:
2022

Ubicación:
Cádiz, 10

Teléfono:
686 25 93 52

Facebook:
La Gavía Boutique

Instagram:
@lagavia_boutique



“Siempre digo que cuando entra una clienta por la puerta, ya veo lo que le puede encajar y qué le puedo ofrecer”

Con 19 años decidí compaginar mis estudios con mi primer trabajo en un supermercado. Pasé por todas las secciones y me daba cuenta de que en cualquier departamento que me pusieran, me acababa encantando. Mi encargada me decía: “*vendes arena en el desierto*”. En aquel momento no era tan consciente de ello, pero con los años todo se fue confirmando. Esa andadura duró hasta los 26 años, cuando hice un cambio radical en mi vida profesional y tuve la suerte de formar parte del equipo de Perfumerías Güzemes. Fue una de las mejores etapas de mi vida profesional, que recuerdo con muchísimo cariño y en la que aprendí a amar el mundo de la cosmética y la belleza. Tanto es así, que a día de hoy también maquillaje gracias a todos los conocimientos que adquirí.

Después de esa maravillosa etapa, di el salto al mundo de la moda casi sin buscarlo. Tengo que decir que también aprendí mucho y fueron siete años dedicados en cuerpo y alma. Eso me pasó factura y el cuerpo, que es muy sabio, me dijo: “*Natalia, para...*”. Aunque no quería, tuve que hacerlo para recuperarme y volver a ser la misma.

Después de un parón de casi un año, la ilusión y las ganas de vender y comerme el mundo volvieron con más fuerza. El destino, que es muy caprichoso, quiso darme la oportunidad de abrir mi propio negocio. Es algo que en mi casa siempre me decían, pero la verdad me daba vértigo y respeto.

Al final, mi querido hermano fue quien me dio el último empujón para decidirme y me ayudó a plasmar todas las ideas que tenía para crear un espacio de moda con sus propias manos, porque él fue quien hizo toda la obra de la tienda con todo su cariño. Por eso siempre le digo que él es parte de La Gavía, porque sin su ayuda no hubiera sido posible.

Ahora os voy a describir un poco el concepto de La Gavía. Es un espacio de moda con ropa urbana, moderna y con un toque de

originalidad. También podéis encontrar una gran variedad de complementos como bisutería, bolsos y carteras de piel, pañuelos de seda, abanicos artesanos, etc., que marcan la diferencia, puesto que son piezas diferentes, un poco exclusivas y que perduran en el tiempo. En definitiva, detalles que nos hacen especiales y distintas.



El 10 de junio de este año se cumplen dos años desde que las puertas de La Gavía se abrieron para poder dar una atención personalizada y aconsejar a todas mis clientas. Algunas de ellas ya se han convertido en amigas. Tengo la suerte de que muchas me han seguido a lo largo de los años allá donde he trabajado. Entiendo que es porque confían en mí plenamente y, sobre todo, porque siempre soy muy sincera con ellas y nunca voy a forzar una venta. Si veo que alguna prenda no les encaja, se lo transmito porque mi finalidad es que se vayan guapas, contentas y, sobre todo, satisfechas, para poder crear un vínculo de confianza y fidelidad. Yo siempre digo que cuando entra una clienta por la puerta, ya veo lo que le puede encajar y qué le puedo ofrecer.



La Gavía dispone de redes sociales: Facebook, Instagram y TikTok, que hoy en día muchas veces mueven las ventas. Particularmente, creo que es una herramienta necesaria porque la sociedad actualmente vive enganchada a ellas. Sin embargo, las ventas, por lo menos en mi caso, se efectúan más en tienda.

También me gustaría hacer un pequeño inciso respecto a cómo está la ciudad de Santander en cuanto al comercio. Creo que no se está apoyando como se nos había prometido y que los organismos correspondientes no hacen nada por facilitar que la gente pueda venir a Santander y aparcar, motivarles con vales descuentos, sorteos, etc. Esto conlleva a que el centro de la ciudad se vaya muriendo y la gente acuda a las grandes superficies. Al final, lo que mueve el pulso de una ciudad es el comercio.

Para finalizar, tengo que decir que a día de hoy me siento muy afortunada de haber emprendido mi propio negocio. Creo que he sido muy valiente con los tiempos que corren, pero el mundo es para los valientes, ¿no creéis? Así que espero que la ciudad se llene de valientes emprendedores que se decidan a cumplir sus sueños, porque realmente es una satisfacción ver el trabajo bien hecho, sobre todo cuando pones todo tu cariño.

Os espero a tod@s en La Gavía Boutique. ■





LAMOI

LAMOI tiene las últimas tendencias en moda y los mejores complementos para mujeres urbanas con estilo. ¡Déjate llevar por el espíritu LAMOI!

TESTIMONIO

LAMOI: Innovación y estilo en el corazón de Santander

LAMOI inicia su andadura en 2013, en la emblemática calle del Medio, del centro de Santander. Se trata de un proyecto que Cristina Portales y Marta Cuevas llevaban tiempo meditando; la creación de un espacio multimarca, muy personal, dedicado por y para la mujer, con un servicio totalmente personalizado, en el que la decoración y el mobiliario tuvieran gran relevancia, espejo del proyecto, y en donde ofrecer una exquisita selección de prendas y complementos.

Tras casi ocho años de andadura y con una fantástica trayectoria dentro del comercio de Santander, en 2020 la tienda da el salto y se traslada, para ubicarse en primera línea del corazón de la ciudad, a la calle San José, 22. Este paso resulta definitivo para asentar a LAMOI como referencia de tienda

Año de establecimiento:
2013

Ubicación:
San José, 22

Teléfono:
942 76 40 90

Facebook:
lamoietelier

Instagram:
@lamoietelier

Web:
lamo.es



de moda multimarca dentro del circuito de tiendas de España. Gracias al trabajo de decoración, de nuevo con Beusual, la tienda se quita su primera piel y se convierte en un espacio más limpio y diáfano, otorgando ya definitivamente la máxima importancia a sus productos; sus maravillosos bolsos de piel, sus prendas elegantes y sutiles, el estiloso calzado, y sus irresistibles complementos.



“Las propietarias han apostado siempre por trabajar LAMOI como una marca”

A lo largo de estos años no ha sido todo un camino de rosas. LAMOI ha sobrevivido a la gran crisis económica del 2018 y a la pandemia del 2020 que, además de la cantidad de pérdidas humanas que provocó, se llevó por delante un gran número de negocios. Todas estas situaciones adversas no frenaron el crecimiento de la tienda, y hoy en día, LAMOI goza de una gran popularidad y reputación tanto en nuestra provincia como a nivel nacional.

A su trabajo como tienda física se le suma otro apéndice, el negocio online; escaparate y catálogo de la misma. Hace ya diez años que LAMOI emprendió su eCommerce. www.lamoi.es y desde el principio plasmó en su página su impronta. Ha sido generadora de su propio contenido. Las modelos, las fotografías, los looks propuestos, los vídeos... Todo este trabajo es creado por el equipo de LAMOI, proyectando



así en la web y en redes sociales el espíritu y estilo del negocio. De este modo se ha conseguido que www.lamoi.es se conciba como una extensión de la tienda física.

“Saber cuidar y mimar los detalles, así como la continua intención en la búsqueda de nuevas marcas, convierte a LAMOI en un espacio singular, capaz de sorprender y agradar continuamente a todo su público”

Las propietarias de LAMOI han apostado siempre por trabajar LAMOI como una marca. Han participado en numerosas acciones de marketing, concursos, publicaciones, intervenciones. Expanden el concepto y el alcance de la tienda creando alianzas, generando diversas acciones de marketing que de un modo u otro hacen continuamente crecer a la tienda. Como ejemplo: desde hace más de ocho años LAMOI colabora con unas bodegas de vino con el que todas las Navidades premia la fidelidad de sus clientas y clientes, regalándoles una botella etiquetada con la marca LAMOI.

Saber cuidar y mimar los detalles, así como la continua intención en la búsqueda de nuevas marcas, convierte a LAMOI en un espacio singular, capaz de sorprender y agradar continuamente a todo su público, en donde la experiencia de compra física ha alcanzado



gran importancia. Las clientas y clientes disfrutan del espacio creado y le dedican su tiempo a la compra, logrando siempre su regreso, su fidelización.

Hoy en día con cuatro empleadas a su cargo, esta tienda no concibe parar su maquinaria ni un segundo. Cada noche, cuando se apagan las luces y cierran sus puertas, en la trastienda se enciende el segundero de la innovación y de su mejora. ¿Cómo, con qué poder sorprender mañana a todas nuestras clientas y clientes?. ■





La Quesona

El placer hecho tarta

TESTIMONIO

El sueño delicioso de un chico hecho tarta

La Quesona es mucho más que un simple obrador, es el sueño hecho realidad de un chico que, con mucha ilusión, comenzó haciendo tartas en su propia casa. Lo que empezó siendo un pequeño proyecto para compartir con familiares y amigos, se ha transformado en una pasión que he llevado al siguiente nivel después de varios años de estudio y perfeccionamiento. Tras mucho pensarlo, decidí dejar atrás mi antiguo trabajo para apostar por lo que realmente me apasiona: crear tartas de queso artesanales, con ese toque especial que solo se consigue cuando uno pone el corazón en lo que hace.

Año de establecimiento:
2023

Ubicación:
El Arrabal, 13

Teléfono:
636 47 13 46

Instagram:
laquesona

Desde el principio, lo tuve clarísimo: la clave está en la calidad. Prefiero hacer menos, pero hacer algo de lo que realmente me sienta orgulloso. Por eso, todo lo que sale del obrador está hecho con productos de primera categoría. La producción es limitada, no solo porque quiero asegurarme de que cada tarta sea perfecta, sino también porque para mí es fundamental mantener una conexión cercana con cada cliente. La Quesona es un espacio donde cada detalle cuenta, desde el cuidado en la preparación hasta el trato con las personas que confían en mi trabajo.

“La clave está en la calidad. Prefiero hacer menos, pero hacer algo de lo que realmente me sienta orgulloso”



En cuanto a las tartas, las ofrezco en tres tamaños: pequeñas de 2,5 raciones, medianas de 6 y grandes de 10. Las tartas pequeñas están disponibles en tienda, listas para llevar en cualquier momento. Si prefieres una de las medianas o grandes, las hago por encargo con solo dos días de antelación, para que puedas disfrutar de la tarta en su punto perfecto, recién hecha, y como siempre, cuidando cada aspecto.



Por ahora, tengo cuatro sabores fijos que han sido todo un éxito: la clásica, la de chocolate, la de queso azul bejes, y la de queso y pistacho, pero también me gusta innovar con ediciones especiales que van cambiando por temporadas. Cada sabor nuevo tiene una vida limitada, lo que lo convierte en algo único y exclusivo, perfecto para los que buscan probar algo diferente cada vez.

Este proyecto es mi ilusión, pero también es mi manera de demostrar que cuando se apuesta por la calidad, el resultado habla por sí solo. Espero que te animes a probar alguna de mis tartas y que disfrutes tanto como yo al prepararlas. ■



Loft 21 Mobiliario

Ya no tiene que salir de la ciudad

Tienda especializada en mobiliario de hogar y decoración con más de treinta años de experiencia. Nuestro objetivo fundamental es la satisfacción de nuestros clientes, por eso ofrecemos un trato personalizado por parte de nuestro equipo, asesorando, aportando ideas y trabajando siempre de manera cercana para llegar a los objetivos y tiempos marcados. En Loft 21 somos especialistas en mobiliario, artículos de decoración, colchonería, etc. y en aportar soluciones para aprovechar al máximo todos los espacios del hogar. Cada día, nos esforzamos en aportar a cada uno de nuestros clientes el mejor servicio y los productos de mayor calidad.

Año de establecimiento:
2016

Ubicación:
Avda. Valdecilla, 21

Teléfono:
662 42 02 65

Facebook:
LOFT-21

Instagram:
@loft21decoracion

Web:
loft21mobiliario.com

TESTIMONIO

Un legado desde 1940

Somos empresarios de tercera generación en el sector con más de treinta años de experiencia.

Nuestro abuelo D. Manuel Cifrián Llama fundó “Comercial Gucci” en el año 1940, en la calle Rampa Sotileza en Santander. A





principios de los “años 60” se incorporó a la empresa nuestro padre D. José María Cifrián Cavada. Con él comenzó la expansión de la marca abriendo tiendas por Cantabria. También abrió una tienda de grandes dimensiones (6.000 m2) en la calle Alonso de Santander. (Como anécdota, él fue quien contrató la publicidad en la fachada del Rhin en la playa del Sardinero). Dirigió la empresa hasta 1983.

En 1984 se puso por su cuenta y fundó “José María Muebles y Decoración” situada en la calle Padre Rábago de Santander. Durante más de treinta años, inauguró hasta ocho tiendas por la ciudad hasta su jubilación. Todas relacionadas con el hogar.

A raíz de esto, en 2016, abrimos los hijos “Loft 21 Mobiliario” en Avda. Valdecilla 21, Santander. Una tienda de decoración y mobiliario de todos los estilos, y que, debido a nuestra experiencia, tenemos los mejores fabricantes nacionales e internacionales de mobiliario, tapicería y colchonería. También disponemos de los mejores importadores que nos garantizan la última tendencia en artículos de decoración.

La historia continúa... ■



Macniacos

Tienda de productos Apple, iPhone, iMac, Macbook, iPad, Apple nuevo, reacondicionados o exposición.

TESTIMONIO

“El esfuerzo físico no cuesta dinero”

Mi vida profesional ha estado marcada por una mezcla de influencias, desde la ética laboral inculcada por mis padres - mi madre, una dedicada maestra, y mi padre, un trabajador de la construcción - hasta mi pasión innata por la tecnología. Desde pequeño siempre me fascinó desmontar equipos electrónicos y “chatarrear” con ordenadores, una pasión que sentará las bases de mi futuro emprendedor.

He de reconocer que mis primeros pasos en el mundo de los negocios no fueron nada

Año de establecimiento:
2014

Ubicación:
Cádiz, 6

Teléfono:
641 94 68 99

Instagram:
@macniacos

Web:
macniacos.es



glamurosos, comencé con una empresa de representación y a la par fui probando suerte con una pequeña firma de reciclado de plásticos y cartones. El planteamiento era recoger residuos en empresas y llevarlos a plantas de reciclaje, donde nos daban una pequeña gratificación por Kg de material entregado, no obstante, para nosotros nunca era suficiente y había días que la cantidad de material se nos hacía pequeña y nos tocaba “rebuscar en la basura” de manera literal. Con esta empresa recogíamos también bastantes equipos tecnológicos antiguos que reparábamos y luego donábamos a residencias de ancianos y centros sociales (acumulando buen karma).



“Cada desafío superado y cada éxito alcanzado ha sido el resultado de un esfuerzo compartido y una visión común con mi esposa”

Como se ha podido observar mi relato no es en singular y es que siempre he estado acompañado de mi esposa, compañera constante y apoyo incondicional en todas mis aventuras empresariales. Nuestra relación fue como la mayoría de los amores postadolescentes – INTENSA – con la salvedad de que en nuestro caso también fue.– ACELERADA – y así nos vimos, independizados, con un perro y un bebé en camino, con apenas 21 años. Reflexionando ahora que han pasado casi 10 años se me antoja emocionante, pero en aquel momento





“A lo largo de estos años, hemos iniciado más de once proyectos empresariales, hemos tomado decisiones acertadas que nos han hecho prosperar, pero sobre todo hemos cometido muchos errores que nos han hecho aprender”

creedme... ¡Qué vértigo daba! Teniendo en cuenta nuestra situación y nuestra prematura edad, nos enfrentamos a desafíos financieros significativos que no hicieron sino reafirmar lo que ya sabíamos – Somos Un Equipo Imparable –.

Durante este periodo de sequía económica nos creamos un mantra que nos ayudó a seguir adelante: “El esfuerzo físico no cuesta dinero”, esa motivación autoinfligida nos impulsaba a dedicar más horas, más esfuerzo, más constancia a cualquier locura en la que estuviéramos trabajando.

Debido a la necesidad de generar ingresos, y ya que la pasta viuda con salchichas era, literalmente “el pan nuestro de cada día” iniciamos un negocio de venta de subcarpetas que fabricábamos en casa con cartulinas. Llegamos a vender más de 15.000 unidades, pero por la falta de la maquinaria necesaria y la aparición de callos en las manos de tanto doblar nos desviamos hacia el siguiente negocio, la venta de material fungible para centros residenciales, en la teoría era muy bonito, pero en la práctica agotador, ya que suponía viajar de forma continua a cada residencia que contrataba nuestros servicios para entregar el material, nuestra residencia más alejada estaba en Soria y nos supuso jornadas de trabajo de hasta 36 horas sin descanso.

En 2014 fundamos Market Global Resources S.L., planteada como una empresa especializada en la importación y exportación de material electrónico. Inicialmente colaboramos con un grupo de empresas chinas que conocimos en un viaje comercial a Dubai, al poco tiempo nos desvinculamos de ellos debido a problemas en el trato y los plazos de entrega de mercancía y decidimos seguir nuestro propio camino.

Con Market Global Resources desarrollamos “Macniacos” una cadena de tiendas de informática especializada en productos de



Apple y material reacondicionado que llegó a tener cinco ubicaciones en toda España, incluyendo las Islas Canarias. Esta firma es actualmente nuestra principal fuente de ingresos vendiendo más de 5.000 equipos informáticos al año, importando y exportando material a otros países.

Las necesidades técnicas de Macniacos nos llevaron a conocer a Ingesist 3.0, una empresa de ingeniería informática al borde de la quiebra con apenas dos clientes y una gran deuda. ¿Quién dijo miedo? A pesar de los riesgos adquirimos Ingesist y su deuda y tras años de lucha y esfuerzo conseguimos revitalizarla, transformándola en una empresa rentable, marcando nuestro primer contacto serio con la Ingeniería informática y convirtiéndola en nuestra segunda fuente de ingresos en la actualidad.

A lo largo de estos años, hemos iniciado más de once proyectos empresariales, hemos tomado decisiones acertadas que nos han hecho prosperar, pero sobre todo hemos cometido muchos errores que nos han hecho aprender. Hemos pasado por momentos difíciles que nos han enseñado a valorar aún



más los momentos buenos y lo mejor de todo es que volveríamos a pasar por todos y cada uno de ellos con tal de conservar lo aprendido.

“Una idea no vale nada, lo importante es saber desarrollarla”

Una frase que ha guiado nuestra trayectoria es: “Una idea no vale nada, lo importante es saber desarrollarla”. Esta filosofía refleja nuestra convicción de que el verdadero valor está en la ejecución y el aprendizaje continuo en el mundo del emprendimiento.

Esta historia no es un relato de negocios, sino también un testimonio de resiliencia, amor y colaboración. Cada desafío superado y cada éxito alcanzado ha sido el resultado de un esfuerzo compartido y una visión común con mi esposa. Juntos, hemos demostrado que, con determinación y apoyo mutuo, es posible convertir las dificultades en oportunidades y construir un futuro próspero. ■





Marrón Peluquería

Cetro de Estética y Belleza

TESTIMONIO

Marrón: un viaje de compañerismo y dedicación

Año de establecimiento:
2005

Ubicación:
Avelino Gutierrez, 2

Teléfono:
942 29 09 10

Facebook:
Marrón-Peluquería

Web:
marronpeluqueria.es

Marrón nació hace 19 años. Nosotras, Toñi y yo, Patricia, llevábamos trabajando juntas ya unos 13 años cuando nuestra jefa decidió jubilarse. Para ese momento, habíamos formado un equipo fuerte, compartiendo no solo el trabajo, sino una meta en común. No queríamos separarnos, y mucho menos dejar atrás todo lo que habíamos logrado juntas. Así que, sin dudarlo, decidimos lanzarnos y crear nuestra propia peluquería.

Durante este viaje en nuestras vidas, han sucedido muchas cosas, tanto a nivel profesional como personal. Ha sido un camino lleno de esfuerzo, pero siempre nos hemos entregado al máximo. Esta profesión es dura, tanto física como mentalmente, y hemos invertido toda nuestra energía en mejorar cada día. Nos hemos empujado mutuamente a ser mejores, no solo como estilistas, sino como personas.



“Marrón nació hace 19 años, nosotras llevábamos trabajando juntas unos 13 años. Nuestra jefa se jubilaba y, después de formar equipo y caminar hacia la misma meta, no queríamos separarnos”

Desde el primer día que abrimos Marrón, hemos tenido claro que nuestras clientas son lo más importante. Ellas lo son todo para nosotras, y por ellas nos esforzamos constantemente en mejorar. No solo queremos ofrecer un servicio excelente, sino que nos aseguramos de estar al día con las últimas tendencias. La formación continua es esencial para mantenernos actualizadas y poder ofrecer lo mejor. Estamos profundamente agradecidas por la confianza que nos han depositado a lo largo de los años, y eso nos impulsa a dar lo mejor de nosotras en cada corte, en cada color, en cada peinado.

Recuerdo cuando nos conocimos. Yo tenía solo 18 años y comencé como aprendiz

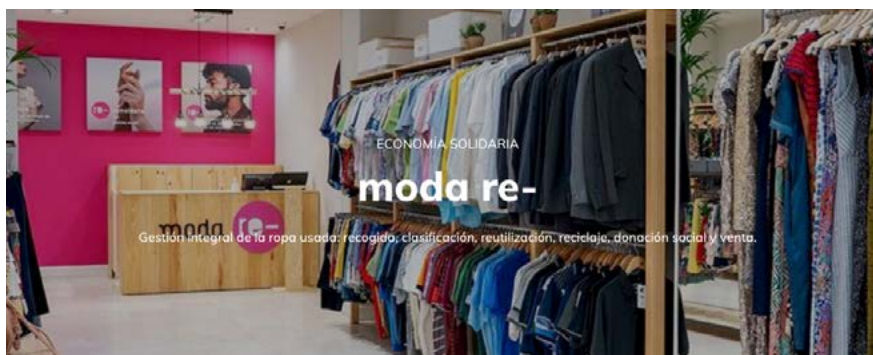
en la peluquería donde Toñi ya era la encargada. Desde el principio, supe que lo mío era vocación, pero gracias a ella, logré convertirme en la profesional que soy hoy. Juntas hemos superado muchos desafíos y hemos creado un espacio que no solo es nuestro lugar de trabajo, sino también nuestra segunda casa.

El nombre “Marrón” lo elegimos porque queríamos algo corto y sonoro, algo que resonara con la esencia de lo que somos. Un amigo nuestro, que también nos ayudó con la decoración del local, sugirió el nombre. Dijo que era como un mantra, algo que nos traería buenas energías, y así fue. Hoy, Marrón es más que una peluquería; es el fruto de años de dedicación y amor por lo que hacemos.

“Ha sido una de las mejores experiencias de nuestras vidas, volveríamos a viajar juntas y a crear ‘Marrón’, siempre”

Damos gracias a Dios por habernos conocido, por haber fusionado nuestras vidas tanto profesional como personalmente. Siempre hemos estado ahí la una para la otra, apoyándonos en todo momento, incluso en lo más personal. Ha sido una de las mejores experiencias de nuestras vidas, y si tuviéramos que volver a empezar, lo haríamos exactamente igual. Volveríamos a caminar este camino juntas, a crear Marrón, una y otra vez.

Gracias, Marrón, por darnos tanto. ■



Moda Re

“Más que ropa, somos un proyecto medioambiental y social”

ECOLABORA CANTABRIA, S.L.U. es una empresa de Cáritas Diocesana de Santander, calificada como empresa de inserción por el Gobierno de Cantabria desde abril de 2014.

Esta empresa sin ánimo de lucro tiene como objetivo la inserción socio-laboral de colectivos en situación o riesgo de exclusión socio-laboral.

Su proyecto se basa en la aplicación del modelo de economía circular en la recuperación de residuos textiles como herramienta para conseguir su principal objetivo: crear oportunidades de empleo para las personas más vulnerables de la sociedad cántabra.

Actualmente, se centra en tres líneas de actividad (relacionadas con la gestión del residuo textil): • Servicio de recogida de ropa usada mediante contenedores. • Tratamiento y preparación de pedidos de ropa. • Gestión comercial para la venta de ropa en tiendas.

Para dar un mayor impulso y posibilidades de éxito a este proyecto, ECOLABORA CANTABRIA se ha integrado en la cooperativa

Año de establecimiento:
2012

Ubicación:
Cádiz, 9

Teléfono:
942 22 06 74

Facebook:
modarecantabria



“Su proyecto se basa en la aplicación del modelo de economía circular en la recuperación de residuos textiles como herramienta para conseguir su principal objetivo: crear oportunidades de empleo para las personas más vulnerables ”

de iniciativa social Moda-Re, que, sin ánimo de lucro e impulsada por Cáritas Española, se dedica a la gestión completa del círculo de ropa usada: recogida, preparación para la reutilización, reciclaje y donación social.

La misión de Moda-Re es también la de ayudar a personas en situaciones próximas a la exclusión social a recuperar el rumbo de su vida e impulsar su futuro mediante el ejercicio de un trabajo reglado, en el cual ser conscientes de su potencial, adquirir conocimientos y competencias, y optar a todas las posibilidades que ofrece el mundo laboral a profesionales que demuestran su valía.

Moda-Re es líder en España en creación de empleo social, gestión eficiente de los procesos de recuperación y reciclaje textil, y autosuficiencia económica. Su iniciativa está basada en la innovación y la sostenibilidad económica, destinando la totalidad de los beneficios al propio desarrollo y crecimiento del proyecto.

Las tiendas de Moda-Re tienen el propósito de ofrecer empleo y cumplir su misión, al tiempo que ofrecen ropa y complementos a precios muy asequibles para que personas con escasos recursos económicos puedan acceder a la misma y vestir dignamente y a la moda.

Por último, y no menos importante, nuestras tiendas colaboran con el cuidado y respeto medioambiental. La apuesta por el modelo de economía circular, que alarga la vida del producto y su reutilización, reduce las emisiones de CO2 y consigue un espectacular ahorro en el empleo de agua. ■

TESTIMONIO

“Se nota la labor de empleados y voluntarios que se esfuerzan por mejorar día a día, paso a paso”

Carolina Mier

Desde que existe Moda-Re, soy habitual. Tengo un par de amigas que no salen de allí porque encuentran verdaderas maravillas. Ellas me introdujeron en el mundo de la ropa reciclada, que me pareció una idea estupenda a nivel ecológico y económico. Mis amigas saben de tipos de expositores y frecuencias. Saben buscar y conocen muy bien la distribución, así que me convertí en su mejor alumna.



El escaparate te invita a entrar en la renovada tienda. Visualmente, da sensación de luz y de más espacio. Te recibe un nuevo aroma muy agradable. La ropa, colocada cromáticamente, te facilita mucho la búsqueda, sobre todo cuando quieres conjuntar una prenda con otra. Se ha acertado con la reciente idea



de presentar conjuntos ya hechos, que “vuelan” de los expositores. También se están esforzando en presentar buenos y variados complementos y en algo también importante, que es disponer de algún rincón donde poder descansar, si se necesitara.

Es muy de agradecer encontrarte los afables rostros de los dependientes, que te tratan con cercanía. Se nota la labor de empleados y voluntarios que se esfuerzan por mejorar día a día, paso a paso.

Actualmente, las personas, cada vez más, se van quitando la equivocada idea de que comprar ropa reciclada no es salubre; pues bien: todo pasa por un exhaustivo proceso de selección y saneamiento. Hay que añadir que muchas de las prendas y complementos son excedentes donados por grandes comercios y están, por lo tanto, a estrenar.

Ante esta oportunidad de renovar vestuario a precios inmejorables, ayudando a la economía sostenible y, lo más importante, aunque lo haya dejado para lo último, a empresas de inserción laboral, yo no me lo pensaría dos veces. ■



TESTIMONIO

“Me siento afortunada de formar parte de este proyecto que tanto me está dando y enseñando”

Cristina González

Trabajar en Moda-Re y formar parte de este proyecto me ha enriquecido mucho como persona y como profesional.

Ha cambiado mi perspectiva a la hora de ver la moda sostenible y este tipo de tiendas; es una satisfacción enorme ver cómo las chicas y chicos que trabajan con nosotros evolucionan y progresan a pasos agigantados y nos agradecen enormemente la oportunidad que les brindamos para insertarse en el mundo laboral con una formación completa.



Como responsable y formadora, me encargo de que aprendan la profesión y, junto con la “Técnica de Acompañamiento a la Inserción”, llevamos un control sobre su proceso que va desde un año hasta un máximo de tres. Aquí aprenden el proceso de venta desde picking hasta la atención personalizada y el cobro en la caja; salen al mercado laboral formados para diferentes tareas.

Moda-Re cambió de nombre hace un año, pero sigue con su esencia de ropa de segunda mano y moda sostenible.

Aquí atendemos a todo tipo de personas; desde los usuarios a los que Cáritas proporciona vales para que puedan canjear por ropa hasta los chicos jóvenes que cada vez muestran una visión hacia la moda sostenible mucho más abierta. Por todo ello, me siento afortunada de formar parte de este proyecto que tanto me está dando y enseñando. ■





TESTIMONIO

“Impulsa el talento: ofrece oportunidades laborales”

Esther Ortiz

Comencé a trabajar como Técnica de Acompañamiento a la Inserción en Moda-Re en el año 2022. Desde entonces, muchas han sido las intervenciones llevadas a cabo y el camino recorrido con las personas a las que acompaño.

Acompañar y ayudar es vocacional. No es un ámbito fácil de trabajo. Te pesan las vivencias, las dificultades y las injusticias que los participantes con los que trabajas transitan. Como profesional, escuchas, evalúas e intervienes. Tratas de buscar solución a problemas complejos y te dejas la piel para que el dolor que sienten las personas a las que atiendes sea menor por compartirlo contigo. Lo bonito de acompañar es el proceso, compartir el camino, el aprendizaje mutuo y poder estar para ver cómo la persona evoluciona.

Desde Moda-Re, damos oportunidades a las personas que siempre reciben un no en el mercado laboral. Como empresa de inserción, trabajamos para convertir esa respuesta en un rotundo sí, formando al personal en eso que todas las empresas actuales demandan: competencias. Formar parte de ese proceso de cambio que genera oportunidades para mejorar la empleabilidad resulta gratificante. Trabajamos con personas en situación de vulnerabilidad: desde desempleados/as de larga duración, participantes sin acceso a ayudas o con rentas sociales básicas, personas en tercer grado o inmigrantes sin oportunidades laborales. Como técnica de acompañamiento, mi trabajo consiste en reengancharles al mundo laboral ordinario, capacitándoles a través de formación en

competencias para que puedan redireccionar su trayectoria laboral, comenzar a desarrollarse en una nueva profesión o retomar la propia y poder llegar a formar parte de un equipo de trabajo en el mundo laboral ordinario. ■



TESTIMONIO

“Hoy, miro hacia el futuro con esperanza”

Katherine Tello

Mi nombre es Katherine y soy emigrante. Llegué a España debido a la inseguridad en mi país natal, y justo al llegar, comenzó la pandemia de COVID-19. Fue un inicio muy duro emocionalmente, dejar mi vida atrás y enfrentarme a la realidad de no tener nada aquí. Sin embargo, empezar de cero era mi única opción.

Adaptarme a este nuevo país fue un reto monumental, lleno de situaciones incómodas y dolorosas, con todas las puertas cerradas y sin oportunidades. Tras un año de estar aquí, un día decidí acercarme a Cáritas Diocesana de Santander, ya que en mi zona no había una sede. La experiencia fue maravillosa; la persona que me recibió me acogió con calidez y comenzó un acompañamiento esencial para mi adaptación.

En mi país, soy administradora de empresas, pero en ese momento me dedicaba a bordar ropa a mano con diseños auténticos; eso le llamó mucho la atención a la persona que me atendió y me ayudó a dar a conocer mis diseños. Estaba embarazada de gemelos y era un embarazo de alto riesgo, lo que me afectaba emocionalmente. La trabajadora social que me recibió en Cáritas significó un antes y un después en mi vida en España. Me acompañó durante todo mi embarazo y postparto, brindándome el apoyo necesario.

Cuando mis bebés tenían un año y medio, me informaron sobre una vacante en la tienda de Moda-Re. Envié mi currículum y, tras una entrevista, fui seleccionada. Sentí una mezcla de felicidad y miedo por dejar a mis hijos pequeños y enfrentarme a mi primer empleo en España, pero decidí enfrentarme a este nuevo reto.



Trabajar como dependienta fue una experiencia maravillosa. Mi encargada y mis compañeras fueron increíblemente amables, lo que me hizo sentir segura y permitió que adquiriera más habilidades en mi puesto. Este trabajo fue significativo para mí; mejoró mi estado emocional, me hizo sentir productiva y mejoró nuestra economía familiar.

Actualmente, estoy en mi segundo año en la empresa. Gracias a mi contrato de inserción laboral, he realizado varios cursos de formación que me han permitido escalar dentro de la empresa a otra área, la de marketing. Aquí, sigo aprendiendo y dando lo mejor de mí para cumplir con las exigencias de la empresa.

Agradezco profundamente a Cáritas y a la trabajadora social que me apoyó desde el inicio. Su ayuda fue fundamental para mi adaptación y crecimiento en España. A mi encargada y compañeras de trabajo, gracias por su amabilidad y humanidad. A mis hijos, gracias por ser mi motivación constante.

El camino ha sido difícil, pero gratificante. Hoy, miro hacia el futuro con esperanza y certeza de que, aunque los desafíos fueron grandes, valió la pena. Gracias a todos los que han sido parte de mi historia. ■



TESTIMONIO

“Juntos, hacemos posible que cada persona en inserción tenga la oportunidad de enfrentarse con éxito a un entorno laboral”

Lissete Gelves Jaimes

Ser la directora del proyecto textil de Ecolabora Cantabria, SLU, conocido comercialmente como Moda-Re, es un verdadero reto, ya que es una organización de economía social con una sólida integración en la economía circular.

Mi labor principal se centra en la mejora continua de los procesos actuales, evaluándolos y optimizándolos para alcanzar niveles máximos de eficiencia y eficacia. Esto es crucial para cumplir con uno de los objetivos principales de la empresa: garantizar que el personal en inserción reciba la formación y experiencia necesarias para ser altamente competente en el mercado laboral. Además, buscamos involucrar a la comunidad cántabra en la protección del medio ambiente. Cuando las personas donan su ropa en nuestros contenedores ubicados en diversas zonas de Cantabria, contribuyen significativamente al cuidado del planeta y al apoyo sostenible a las personas.

Trabajamos intensamente para que nuestros participantes puedan postularse a diversas vacantes como mozos de almacén, repartidores, conductores, dependientes y auxiliares de almacén, entre otros. Nuestro objetivo es que estén preparados para gestionar su tiempo eficientemente, posean habilidades ofimáticas actualizadas,



trabajen en equipo y vean los cambios como oportunidades de superación.

Este esfuerzo conjunto es posible gracias al trabajo dedicado de nuestro equipo de técnicos de acompañamiento de inserción y producción. Juntos, hacemos posible que cada persona en inserción tenga la oportunidad de enfrentarse con éxito a un entorno laboral dinámico y exigente, mientras construimos una comunidad más comprometida con el medio ambiente y la sostenibilidad. ■



TESTIMONIO

“Es aquí donde comienza el descubrimiento del día; empleos de inserción, uso de ropa ecológico y justicia social”

Sonsoles López

El sábado es un día especial, nos veremos las “amigas de toda la vida” y quiero comprarme algo bonito y diferente a lo que llevo siempre.

Voy recorriendo tienda tras tienda, me desanimo. Todo es igual, no me veo. Me iba a ir cuando me paré en un escaparate que me gusta, una tienda con personalidad propia y veo la ropa, muy variada, con muchísimos colores.

Entro y tienen una falda preciosa, de una firma imposible para mí. Doy la vuelta a la etiqueta y ¡qué asequible!



Entonces alguien me dice:

- ¿Desea que le ayude?

A mi lado se encuentra una persona con una sonrisa amplia, le pregunto por el precio.

- ¿No nos conoce? ¿No sabe de nuestro proyecto?

Aquí comienza mi descubrimiento:

- ¿Conoce usted los contenedores de ropa de color rojo, que llevan el logo de Cáritas?

Es aquí donde comienza el descubrimiento del día: empleos de inserción, uso de ropa ecológico y justicia social.

Esa ropa que la ciudadanía dona es recogida por camiones que la llevan a una nave para seleccionarla, tratarla e higienizarla. Las mejores prendas llegan a nuestras tiendas, el resto tiene diferentes usos, todos ellos comprometidos con el planeta. Eso es lo que llaman economía circular.

En las tiendas encontramos ropa de calidad, de firmas y productos actuales. Todo con un solo fin, ayudar al planeta y construir una sociedad más justa, dando a personas que pasan por un mal momento un trabajo y un salario justo, así como la oportunidad de acceder a una formación clave para su incorporación al mercado laboral. En definitiva, promoción para acceder a un mundo laboral lleno de oportunidades.

Después de este viaje compartido, mira de nuevo la falda, la etiqueta y la tienda.

- ¿Cómo se llama esta tienda?

Lucía, que así se llama esta mujer maravillosa con una familia a su cargo, me responde sin dudar:-Esto se llama Moda re. ■





Mune Pastas de Té

Endulzando vidas desde 1910

TESTIMONIO

La historia de la caja de pastas

Año de establecimiento:
2016

Ubicación:
Marcelino Sanz de
Sautuola, 9

Teléfono:
626 14 51 95

Facebook:
munepastassantander

Instagram:
@munepastasdete

La historia de mi familia es la historia de la repostería en Madrid, una herencia que ha pasado de generación en generación desde 1910, cuando mi bisabuelo, Quiterio Farto, dio sus primeros pasos en el dulce oficio. Mi nombre es Almudena Cenjor, pero todos me conocen como “Mune”, y es un orgullo poder contar esta travesía de más de un siglo, que ha moldeado no solo mi destino, sino el de cada uno de los que vinieron antes que yo.



El legado de Quiterio Farto: Un pionero en Madrid

Mi bisabuelo, Quiterio Farto, comenzó su andadura en el mundo de la repostería en 1910, instalándose en la emblemática Plaza de Canalejas, en el corazón de Madrid. En una época de cambios y dificultades, Quiterio supo aprovechar el auge de la ciudad para establecerse como un maestro pastelero. En 1936, ya consolidado en su oficio, se hace cargo de una conocida pastelería en la calle Bravo Murillo, uno de los centros neurálgicos del comercio madrileño.

“La vida es como una caja de pastas, sabes la que te gusta”



En 1939, tras los duros años de la Guerra Civil, Quiterio abre su propio negocio en la calle Pelayo. A pesar de la incertidumbre de aquellos tiempos, mi bisabuelo se mantuvo firme en su pasión, creando una reputación sólida basada en la calidad de sus productos y la dedicación a su arte.

José Luis Cenjor: Una pasión heredada

Mi abuelo, José Luis Cenjor, heredó mucho más que la pastelería de su padre; heredó la





pasión y el respeto por el oficio. Aprendió el arte de las masas, el cuidado con los ingredientes, y, sobre todo, la importancia de la constancia en cada paso. En 1966, se convirtió en maestro de levaduras, perfeccionando técnicas que habían sido transmitidas por su padre.

José Luis Cenjor, a su vez, transmitió esta pasión a mi padre, José Ignacio Cenjor, quien se preparaba para continuar con la rica tradición familiar.

José Ignacio Cenjor: Reconocimiento internacional

Mi padre, José Ignacio, comenzó su formación en 1974. Fue de la mano de mi abuelo y entre las paredes de nuestra pastelería donde descubrió su verdadera vocación. Con una sed insaciable de aprendizaje, dedicó cada momento a perfeccionar su técnica. Los esfuerzos dieron sus frutos, ya que en 1980 y 1982, fue galardonado con la medalla de oro en la Feria Internacional de Barcelona Alimentaria, un hito en su carrera. En 1982, también fue reconocido en la Feria Internacional de Madrid con otro oro, consolidándose como uno de los grandes maestros pasteleros de su generación.

“Cada tarde al salir del colegio, ayudaba a mi padre en su pastelería sin que nadie me instara. Tenía la misma vocación que mi padre”

La pasión de mi padre fue tal que no solo aprendió, sino que creó. Su propia pastelería en Madrid se convirtió en un referente, pero en 2000, decidió cambiar de aires. Cantabria lo enamoró y decidió trasladarse allí, llevando consigo nuestra tradición familiar y el arte de la repostería que había perfeccionado durante décadas.

Mi historia

Desde muy pequeña, las tardes después del colegio no eran como las de cualquier niño. Ayudaba a mi padre en la pastelería, no porque él me lo pidiera, sino porque yo lo sentía. Había algo en ese mundo de masas, cremas y aromas que me encandilaba.

En 2013, decidí dar el paso definitivo y seguir los pasos de mi bisabuelo, mi abuelo y mi padre abriendo mi propia pastelería. Así, cuatro generaciones de amor por este arte dulce continuaban, y cada día me esfuerzo por honrar el legado que llevo en el nombre de mi familia.

No hay mayor satisfacción que ver a los clientes disfrutar de lo que hacemos, sabiendo que cada dulce lleva una historia de esfuerzo, de amor y de dedicación detrás.

“La vida es como una caja de pastas, sabes la que te gusta”, y yo, sin duda, sé cuál es la mía. ■





Must

MUST es una pequeña tienda situada en el casco viejo, en la calle del Medio, en pleno centro de Santander. En ella podréis encontrar ropa y complementos para una mujer moderna, a la que le gusta arriesgarse a la hora de vestir, que disfruta del “*brilli brilli*”, femenina, segura de sí misma, y a la que le gusta estar al día de las tendencias de la moda.

Una de las cosas que más gustan a mis clientas es que casi todas las semanas recibo novedades, así las tengo siempre expectantes, y como suelen decir “*les creo necesidades*”. Otra de las cosas que también les gusta es que de cada artículo recibo pocas unidades, porque así es más difícil coincidir.

Año de establecimiento:
2014

Ubicación:
Calle del Medio, 3

Teléfono:
942 22 41 11

Facebook:
mustersantander

Instagram:
@mustersantander

Web:
mustersantander.es

MUST es muy Yo, eso dice la gente que la conoce. Es verdad que a mí me gusta la ropa diferente, llamativa, con mucho color, lentejuelas, y todo eso es lo que encontraréis en MUST, pero, sobre todo, lo que intento es asesorar, cada persona es diferente, con una morfología distinta y con unos gustos muy dispares. La clave de todo esto es, la CONFIANZA que ponen en mí, que tengan la absoluta certeza que voy a intentar que sean las más guapas, o mejor dicho, que se sientan guapas y que se sientan seguras, cosa que es muy importante. Yo creo que son las dos grandes claves de MUST: asesoramiento y confianza.

TESTIMONIO

MUST, mi verdadero sueño

Mi nombre es María Díaz Maza, llevo al frente de MUST casi diez años (los haré en diciembre), y os voy a contar cómo comencé en esta aventura tan excitante y a la vez en la cual se asume una gran responsabilidad y exigencia.

Soy diplomada en Relaciones Laborales por la Universidad de Cantabria, y cuando terminé estuve trabajando durante unos meses en una empresa en un puesto relacionado con mi carrera, pero al poco tiempo me enteré de que se iba a abrir El Corte Inglés en Santander, y que iban a empezar con la selección de personal. Algo dentro de mí me dijo que echara la solicitud, ya que siempre me ha encantado el mundo de la moda, de las tiendas, de la imagen personal, fue ahí cuando me presenté y fui seleccionada.

Estuve 15 años trabajando allí, en el departamento de moda de mujer y en dos servicios, el punto de atención de moda (PAM) y en el servicio de Atención Personalizada (SAP). Después de estos 15

años, me di cuenta de que El Corte Inglés no era para mí, no le veía rumbo fijo. Fue en ese entonces cuando mi vida dio un giro, y con la valentía, esfuerzo y dedicación que le puse, nació MUST, mi VERDADERO SUEÑO.



¿Cómo surgió todo? Aún lo pienso y no me lo creo. Cuando hablo de un sueño, lo digo de verdad, nunca pensé que fuera a hacerse realidad. Era algo que mi madre y yo hablábamos mucho, ella siempre me decía: “si me toca la lotería te pongo una tiendita de moda, *pequeñita, monísima...*” esas cosas que se suelen decir jejeje.

La lotería no me tocó, pero de algún modo sí, porque un día dando un paseo, precisamente con mi madre por la Calle del Medio, vimos que el local donde ahora está mi sueño se iba a quedar libre y no sé qué pasó por mi cabeza en ese momento, como una premonición, y le dije: “Mamá, *¿te parece una idea descabellada que pusiera una tienda de ropa aquí?*”, a mi madre le faltó tiempo para animarme, para decirme que valía para ello, que lo intentara,





“Si no hay una sonrisa, un trato amable y sincero, si no asesoras como si fuera para ti, si no se ofrece todo esto, un día van, pero al siguiente no vuelven”

que todo iba a salir genial, que mi SUEÑO se podía hacer realidad.

Tengo que decir que mi madre es una súper madre, que ha criado a sus hijos prácticamente sola por la profesión de mi padre (capitán de la Marina Mercante y después Práctico del Puerto de Santander), ha pasado gran parte de su vida sin él, y después falleció muy joven, cuando mis dos hermanos y yo tan solo éramos unos adolescentes.

A mi marido también le pareció una idea estupenda, pero claro, algo que tenía que pensar muy detenidamente, hacer números, había que hacer una inversión importante. Después de asesorarnos y de hacer todos los trámites necesarios, nació el proyecto MUST. Ilusión, miedo, nervios, un cóctel de sentimientos. La obra del local, buscar proveedores, todo esto era un mundo que yo desconocía.

Yo había vendido ropa, sí, ¿pero yo ahora tenía que comprar la ropa para venderla... gustará? ¿me equivocaré? Creo que es una de las cosas más difíciles de este negocio.

Y llegó el día de la Inauguración, el 5 de diciembre de 2014, MUST abrió por primera vez sus puertas. Tengo que contaros que esto del comercio me corría por las venas, ya que mis abuelos maternos tuvieron una tienda de ropa de caballero en la Calle San Francisco durante más de 40 años que se llamaba “Confecciones Maza”, que la regentaba mi abuela. Mi abuelo, que era sastre, tenía la sastrería en la Calle Lealtad que se llamó “Sastrería Maza”. Lo cuento porque cuando yo era pequeña recuerdo que me encantaba ir a la tienda de mi abuela, ver cómo atendía a los clientes, “ayudarle” a doblar algún jersey, enredar en el almacén...

Mi experiencia desde que comenzó esta aventura ha sido siempre muy positiva, no quiere decir que haya sido fácil, por supuesto: mucho trabajo, horas, viajes a ferias de moda, pero muy gratificante. Yo pienso que, como

“La ropa no se vende sola por muy bonita que sea si no se ofrece nada más”



cualquier trabajo, este mundo te tiene que gustar; te tiene que gustar el trato con la gente, paciencia, empatizar con el cliente, con sus necesidades, no solo es vender una prenda, hay mucho más detrás.

Siempre digo que no se trata de coger un local y llenarlo de ropa. La ropa no se vende sola por muy bonita que sea si no se ofrece nada más. Si no hay una sonrisa, un trato amable y sincero, si no asesoras como si fuera para ti, si no se ofrece todo esto un día van, pero al siguiente no vuelven. Hay que fidelizar al cliente, que confíen en ti, que cuenten contigo. Todo esto puede ser el causante del éxito de MUST.

Hablando un poco sobre el comercio en Santander, opino que tenemos que apoyar al pequeño comercio, que son esas tienditas de barrio las que dan vida a las ciudades, donde la relación con el cliente es mucho más cercana. ¡Recuerdo cuando la pandemia paseaba por Santander, cuando estaban todas las tiendas cerradas... qué sensación, que tristeza!

Apoyemos al comercio local, es un beneficio para todos. ■





Óptica Pereda

Profesionales de atención primaria para el cuidado de tu salud visual

TESTIMONIO

Artesanía y diseño en el corazón del Paseo Pereda

Óptica Pereda abrió sus puertas en julio de 2018, situada en pleno corazón del Paseo Pereda. Este proyecto surge de la pasión compartida de tres socios: Rita, Pilar y Felipe, quienes, con años de experiencia en el sector y una profunda admiración por los productos artesanales, decidieron crear una alternativa diferente a la oferta óptica tradicional de la región. Su objetivo es ofrecer productos de alta calidad, con diseños exclusivos y un enfoque único.

La elección y reforma del local fueron aspectos fundamentales para nosotros. En este sentido, debemos agradecer al

Año de establecimiento:
2018

Ubicación:
Pereda, 22

Teléfono:
942 09 65 22

Facebook:
OpticaPereda

Instagram:
@opticapereda_

Web:
opticapereda.es



arquitecto Javier Arroyo Sainz, quien captó a la perfección nuestra visión. El local necesitaba una transformación profunda, comenzando por la eliminación de los antiguos solados. Debido al deterioro y a la humedad acumulada a lo largo del tiempo por sucesivas reformas, fue necesario retirar estos solados y recrearlos. Se trabajó para alcanzar la cota original del suelo, compuesto por grandes losas de piedra asentadas sobre un lecho de arena, como era típico en la época de construcción del edificio. Tras sanear el terreno y preparar el sistema de drenaje, las losas de piedra fueron restauradas y recolocadas con sumo cuidado, devolviendo al espacio su carácter original y auténtico.



La identidad del local y de sus productos es el resultado de la fusión entre lo novedoso y lo tradicional. Óptica Pereda representa una síntesis de artesanía e innovación, creando un espacio único donde la calidad y el diseño se unen para ofrecer una experiencia exclusiva a sus clientes.

En Óptica Pereda nos especializamos en ofrecer colecciones exclusivas de gafas, elaboradas a mano con los mejores materiales. Además, colaboramos con



“Seguimos trabajando con dedicación para ofrecer gafas únicas y de calidad, adaptadas a las necesidades de cada cliente”

los laboratorios de lentes oftálmicas más prestigiosos, garantizando la salud visual de nuestros clientes. Nos enorgullece brindar una experiencia de compra diferenciada a quienes buscan gafas que combinen diseño, calidad y funcionalidad.

Trabajamos con marcas de renombre internacional en el mundo de las monturas, como Anne et Valentin, Mykita, Oliver Peoples, Theo, Moscot, Barton Perreira, Kuboraum, Orgreen, Akoni, Henau, Vava, Celine y Marni, entre otras. Todas ellas son referentes en el sector y están especialmente valoradas por los aficionados a las gafas de diseño.

En cuanto a lentes oftálmicas, nuestro proveedor principal es Carl Zeiss, líder mundial en óptica de precisión y reconocido por estar a la vanguardia de la innovación tecnológica en el sector.

En Óptica Pereda estamos muy agradecidos a todos los clientes que han confiado en nosotros desde el principio. Gracias a ellos, hemos podido hacer realidad nuestra idea de ofrecer gafas únicas y de calidad en un espacio especial. Seguiremos trabajando con la misma dedicación para dar siempre el mejor servicio y productos que se adapten a las necesidades de cada persona. Nuestro compromiso es seguir creciendo junto a nuestros clientes, que son la verdadera razón de nuestro éxito. ■





Ozéana

El paso de cada persona por el mundo es efímero y, sin embargo, nuestra huella en él es profunda y duradera.

Todos tenemos sueños e ilusiones, pero para cumplirlos cambiamos inexorablemente, en mayor o menor medida, nuestro entorno. Nosotras nos proponemos cumplir un sueño a la vez que mimar nuestros mares, nuestro aire... En definitiva, nuestra Tierra. Tenemos el afán de ayudar a nuestros semejantes, con especial hincapié en la población más vulnerable, tanto personas como animales, y de conseguir un mundo mejor, más respetuoso con la biosfera que lo habita.

Año de establecimiento:
2024

Ubicación:
Cádiz, 5

Teléfono:
621 41 06 65

Facebook
Ozeana Moda

TESTIMONIO

La ilusión de hacer del mundo un lugar mejor

¡Hola! Nos presentamos.

Somos tres mujeres con historias y trayectorias diferentes, pero con un impulso común en el corazón: el deseo y la necesidad de proyectar nuestra energía para mejorar nuestro mundo.

Para ello, hemos decidido centrar nuestra atención en un problema que demanda soluciones con urgencia, como es la reutilización de los objetos para alargar su vida útil y colaborar así en la gestión de residuos.

“OZÉANA es un espacio que intenta reflejar nuestro interés y esfuerzo por ayudar a la sociedad más vulnerable y la necesidad de cuidar de nuestro planeta con amor”

Desde la revolución industrial este problema se ha intensificado exponencialmente, y su mala gestión ha generado un gran impacto en el medio ambiente y causado daños irreparables en los ecosistemas.

Y ahora, que estamos transformando el mundo más que nunca a una velocidad vertiginosa, producimos una gran cantidad de desechos, restos y desperdicios que está ahogando nuestro planeta.

El coste de esta crisis de residuos es inmenso. No solo se traduce en la pérdida de biodiversidad y en la contaminación del aire, agua y suelo, sino que también afecta la salud pública, empeorando especialmente la salud de la población más vulnerable, con un efecto nocivo que se traduce en problemas de salud de todo tipo o en la extinción de especies.

Pensando en esta realidad nace nuestra tienda, OZÉANA.

OZÉANA es un espacio que intenta reflejar nuestro interés y esfuerzo por ayudar a



la sociedad más vulnerable y la necesidad de cuidar de nuestro planeta con amor, pero centrando nuestra atención en la moda, que es un sector especialmente expuesto al problema del hiperconsumo y al de la superproducción, a la esclavitud de generación de constantes novedades, de nuevas colecciones. Por ello pretendemos fomentar la economía circular buscando una nueva vida a nuestra ropa, aprovechando lo que ya está hecho, remodelándolo y restaurándolo y evitando con ello la generación de residuos.



Nuestra propuesta parte de un deseo de agradecer y devolver al mundo una parte de lo que él nos prestó a nosotras. Nos sentimos afortunadas por nuestras vidas y queremos ayudar a otros en lo posible. Poco a poco fuimos dando forma a la idea, hemos conseguido desarrollarla con toda nuestra fuerza y energía y abrimos sus puertas con la seguridad de que nuestro entusiasmo será contagioso.

Cada rincón de nuestra tienda está impregnado de sentimiento y trabajo, ya que la hemos preparado e instalado con nuestras



propias manos, desde el primero al último detalle, desde la selección de productos sostenibles hasta la creación de un ambiente acogedor.

Nos emociona ver cómo nuestra iniciativa no solo apoya a quienes más lo necesitan, sino que también promueve un estilo de vida más consciente y responsable con nuestro entorno.

A través de esta tienda, hemos encontrado una comunidad de personas que comparten nuestra visión del mundo. Cada cliente que entra por la puerta se convierte en parte de esta misión, y juntos intentamos construir un futuro más brillante. Nos sentimos agradecidas por la oportunidad de trabajar con nuestras propias manos y ver cómo nuestras ideas se transforman en realidad.

Para lograr estos objetivos colaboramos con organizaciones sin ánimo de lucro que, día a día luchan por un mundo mejor, como CANTABRIA ACOGE, ASPROAM o el COLECTIVO SOLIDARIO LA FOLDONA, entidades que, a veces con muy pocos recursos, se dedican a apoyar a las familias más vulnerables o a recoger y cuidar a los cientos de perros abandonados cada año en nuestra comunidad.



“Este proyecto intenta ser un humilde testimonio de que, cuando se trabaja con amor y determinación, se pueden lograr cosas maravillosas”

Al unir fuerzas, podemos crear un mayor impacto positivo y asegurar un futuro más limpio, generoso y seguro para todos. Conseguir que este paso nuestro por el mundo, tan efímero, no lo sea tanto, que entre todos podamos dejar una huella de amor al prójimo, de amor al planeta y amor a los animales.

Comprar en nuestra tienda solidaria o donar en ella ropa, accesorios, zapatos o complementos ayuda a una moda sostenible, pero sobre todo ayuda a dar visibilidad y apoyo a colectivos vulnerables.

Este proyecto intenta ser un humilde testimonio de que, cuando se trabaja con amor y determinación, se pueden lograr cosas maravillosas.

Estamos emocionadas por lo que el futuro nos depara y por seguir creciendo juntas, siempre con el sueño y la esperanza de hacer del mundo un lugar mejor. ■





Peluquería Elena Salmón

Elena Salmón es un salón acogedor con trato amable donde el cliente es el valor máspreciado. Nuestra filosofía es el cuidado integral del cabello, asesoramiento, trabajo bien hecho, donde ponemos el alma en cada servicio haciendo vivir al cliente una auténtica experiencia de relax y bienestar.

TESTIMONIO

De aprendiz a empresaria: la historia de Elena Salmón, una vida dedicada a la peluquería

Desde pequeña, supe que mi vocación era la peluquería. Recuerdo con cariño esos momentos en los que peinaba a mi madre y cómo disfrutaba acompañándola a la peluquería. Era fascinante ver lo que sucedía allí, y desde entonces, siempre tuve claro que quería dedicarme a este oficio.

Año de establecimiento:
Falta

Ubicación:
Cádiz, 4

Teléfono:
942 21 20 41

Facebook:
Peluquería-Elena-Salmon

Instagram:
@peluqueria__elena_salmon

Web:
elenasalmon.com



A los 15 años, decidí tomar acción. Fui de puerta en puerta, ofreciendo mis servicios como aprendiz hasta que un salón en la Calle Isabel II me aceptó. Aunque no me ofrecieron remuneración, no me importó. Lo único que quería era aprender y estar en un salón. Allí permanecí durante 10 años, formándome desde la base.



Un día, sin buscarlo, me ofrecieron un cambio a otro salón. Mis ganas de evolucionar y conocer a otros profesionales me llevaron a aceptar esta nueva experiencia. Durante esos años, empecé a sentir la necesidad de un nuevo ciclo en mi vida. Así nació la idea de abrir mi propio salón, un espacio que reflejara mi identidad y personalidad.

Finalmente, encontré una pequeña peluquería en el entresuelo de Cádiz 14. Con toda la emoción e ilusión, me quedé con ella y así comenzó mi camino como propietaria.

Aunque tenía años de experiencia, pronto me di cuenta de que necesitaba seguir adquiriendo conocimientos. Viajé fuera de España y realicé cursos en Vidal Sassoon, Toni&Guy, Llongueras, Cebado, Rizos, y





Franck Provost. Estas formaciones fueron fundamentales para crear mi propio estilo e identidad.

Con el tiempo, mi pequeña peluquería empezó a tener éxito. A los seis años, surgió la oportunidad de mudarme a un local a pie de calle, justo debajo de mi ubicación actual. Este nuevo proyecto me permitió ofrecer un mejor servicio y productos de máxima calidad.

Descubrí una línea de productos naturales y orgánicos, comprometidos con el medioambiente, que me encantó. Decidí cambiar sin pensarlo, y no me defraudó. Mis clientes apreciaron la calidad de estos nuevos productos, y el salón alcanzó otro nivel, convirtiéndose en un lugar de desconexión, mimo y bienestar para ellos.

“Desde pequeña, supe que mi vocación era la peluquería”

En 2018, mi constante inquietud y ganas de mejorar me llevaron a hacer una reforma integral en el salón. Sin embargo, esta decisión se convirtió en una pesadilla. La empresa que contraté resultó ser un fraude, y tras meses cerrados, sentí que todo mi esfuerzo se desmoronaba. Fue la primera vez que casi tiré la toalla.

Afortunadamente, pude retomar el proyecto y, con mucho esfuerzo, conseguí rehacer el caos. Este periodo fue muy difícil, agravado por la pandemia que todos conocemos. Fueron años aterradores, del 2018 al 2020, pero la lucha, el trabajo, la ilusión y el esfuerzo pueden con todo. Ahora, tras 32 años con mi peluquería, sigo con la misma fascinación y entrega, ofreciendo lo mejor de mí a cada cliente.

Aunque el concepto de trabajo ha cambiado, he aprendido a adaptarme. Hoy en día, los clientes valoran mucho más la experiencia, el asesoramiento y la profesionalidad. La frecuencia de visitas puede ser menor, pero los servicios que se realizan en cada visita son más completos. Los clientes demandan



estilos fáciles de mantener y compran más productos para cuidar su cabello entre visitas, buscando mantenerlo impecable hasta la próxima cita. Por eso, es fundamental personalizar y adaptar estilos únicos a cada persona.

He notado que los clientes buscan cada vez más especialización, cercanía, personalización y un trato amable. Por ello, es crucial insistir en ofrecer calidad de servicios, innovación y atención. En Elena Salmón, la formación es una constante. Me apasiona el color en todas sus versiones, el diseño de cortes y, sobre todo, trabajar con nuevas tendencias. Personalmente, disfruto enormemente el asesoramiento y la atención al cliente.

Así, la peluquería ha crecido y evolucionado con los años, adaptándose a las nuevas demandas y expectativas de los clientes, siempre con el compromiso de ofrecer lo mejor. La historia de mi salón es una historia de perseverancia, innovación y amor por el oficio, y estoy emocionada por ver cómo seguirá desarrollándose en el futuro. ■



Peluquería Lorena Blanco

En Lorena Blanco buscamos sacar toda la belleza natural a cada cabello sin renunciar a la comodidad

TESTIMONIO

La evolución y éxito de Lorena Blanco en su propio salón

Empecé en esta profesión con 19 años cuando tuve la suerte de formar parte del equipo Macavi donde aprendí y entendí mi profesión con un concepto muy distinto al que se entendía la peluquería por aquel entonces; una manera de embellecer huyendo de peinados y cortes imposibles de mantener en el día a día, algo poco común entonces.

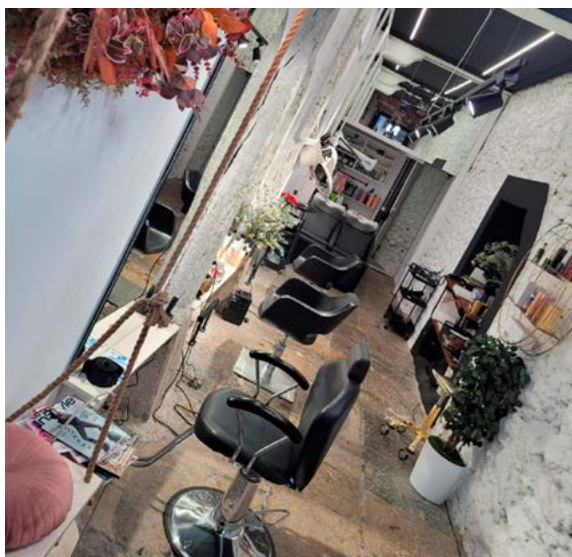
Año de establecimiento:
2022

Ubicación:
Cervantes, 7

Teléfono:
613 99 18 87

Mis personas más cercanas, tras varios años de experiencia, siempre me animaban a montar mi propio salón, una idea que, aunque me entusiasmaba, veía muy difícil de llevar a cabo. No es fácil salir de la zona de confort...

Un día un amigo pasó por la calle Cervantes y vio un local en alquiler, me envió una foto y me animó a llamar. Aquella puerta despertó mi curiosidad y no dudé en ir a verlo. Cuando entré en el local sentí que tenía que intentarlo, aquel precioso local era para mí.



Fue difícil, pero aparté todos mis miedos de la cabeza y el día 24 de diciembre de 2022 abrí las puertas de Lorena Blanco. A día de hoy, no puedo estar más llena de satisfacción, sobre todo por el gran apoyo y reconocimiento a mi trabajo que cada una de las personas que entra por la puerta me hace sentir; *“elegir un trabajo que amas hace que no tengas que trabajar ni un solo día de tu vida.”*

Si algo caracteriza mi salón es el trato cercano a mis clientes, trato de adaptar su cabello a su estilo de vida, dando a cada una un trato personal llevando a cabo trabajos de bajo mantenimiento, colores y cortes que no te obliguen a visitar la peluquería constantemente.



“Elegir un trabajo que amas hace que no tengas que trabajar ni un solo día de tu vida”



Mi filosofía de trabajo está basada en la naturalidad y trato de realzar las virtudes de cada cabello. No hay pelos feos, sino mal asesorados, el principal éxito de un trabajo bien hecho no es ejecutarlo, eso damos por sentado que se sabe hacer, lo más importante es escuchar las necesidades de cada cliente y, en función de su estilo de vida y sus hábitos a la hora de arreglarse cada día, hago un diagnóstico de lo que más le puede favorecer y le resulte fácil en su día a día. ■





Perfumería Júlia

JÚLIA BONET: ICONO DE EMPRENDEDURÍA FEMENINA

Todo empezó en Pirineos en 1939... Doña Júlia Bonet Fité abrió una pequeña peluquería en los bajos de su casa familiar. En aquel momento Andorra era un país rural, con limitadas conexiones y comunicaciones. En España acababa la Guerra Civil y venían tiempos de posguerra e incertidumbre. A lo que hay que sumar las dificultades propias de ser mujer en esa época.

A pesar de las adversidades, doña Júlia Bonet supo ver la oportunidad y tuvo la fortaleza de pelear por lo que la apasionaba y encaminarse en su negocio. Tenía solo 17 años, pero se trasladaba en persona a Francia para adquirir unos pocos productos de belleza y venderlos a su entorno cercano. Unos primeros pasos que pronto vieron el éxito, gracias a las grandes capacidades de Bonet como líder visionaria dentro de su sector.

Año de establecimiento:
2008

Ubicación:
Jesús de Monasterio, 13

Teléfono:
942 36 49 77

Facebook:
perfumeriajulia

Instagram:
@juliabeauty_es

Web:
perfumeriajulia.es





A día de hoy, 85 años después, seguimos admirando el tesón de la fundadora de Perfumería Júlia, el cual hizo de ella un auténtico icono de emprendeduría femenina y una leyenda en el mundo del beauty en España y Andorra. Países en los que hoy la cadena de referencia en perfumería selectiva cuenta con casi 80 tiendas.

Este legado impregna hoy en día todas las tiendas Júlia. Como la de Santander, que abrió sus puertas por primera vez en agosto de 2008 en la capital cántabra, y se reubicó a su actual establecimiento (en la calle Jesús de Monasterio, 13) desde 2021 hasta la actualidad.

EL LEGADO DE PERFUMERÍA JÚLIA

Perfumería Júlia cumple 85 años de la apertura de su primer establecimiento en Andorra la Vella, el cual sigue abierto y manteniendo su esencia. Y además ha cumplido este agosto 16 años en Santander.

“El principal valor de la marca es el trato de excelencia y la recomendación honesta y personalizada”

El éxito y la larga vida de Perfumería Júlia no es consecuencia del azar. El constante esfuerzo y dedicación de doña Júlia Bonet, y actualmente de su familia, junto con la gran pasión de todo el equipo humano que conforma la cadena, han permitido a Perfumería Júlia seguir siendo el referente en la distribución selectiva de perfumería y cosmética.

Desde Santander, Carmen y su equipo de profesionales, apuestan cada día por mantener el legado de la fundadora de su empresa. Y es que, cuando alguien entra en Perfumería Júlia de la calle Jesús de Monasterio número 13, sabe dónde está, gracias a su seña de identidad: la atención al cliente y el asesoramiento. Y es que el principal valor de la marca es el trato de excelencia y la recomendación honesta y personalizada. Además de mantenerse fiel a su propuesta de alta gama en perfumería, cosmética y maquillaje, incorporando marcas exclusivas, perfumes de autor y una amplia oferta de referencias que solo Perfumería Júlia ofrece en Santander.

Además de los mejores productos, en Perfumería Júlia se realizan servicios de maquillaje profesional para ocasiones especiales y talleres de automaquillaje. Y la última incorporación en la lista de servicios son los asesoramientos gratuitos en maquillaje, cosmética y perfume de autor. A través de la web de perfumeriajulia.es o en la propia tienda, cualquier cliente puede solicitar una cita para recibir por parte de las profesionales de Júlia una sesión de asesoría, a modo de personal shopper, en la que el cliente recibe consejos de belleza y puede conocer las mejores marcas y productos adaptados a su necesidad y sus gustos. ■





Pescados Unai

Especialistas en pescados del día

TESTIMONIO

“Orgullosos de nosotros y de lo nuestro”

Hola, muy buenas tardes:

Mi nombre es Unai, propietario de Pescados Unai S.L. y os voy a contar cómo comencé en este mundo del pescado.

Estudí durante diez años en Ceceñas y al acabar Bachiller fui al instituto de El Astillero, ahí fue cuando dejé de estudiar y comencé a trabajar. Tenía 17 años.

Primero probé con mi padre en la peluquería, pero, la verdad, enseguida me di cuenta de que no era para mí, así que empecé con mi abuela Ción en el pescado.

Año de establecimiento:
2002

Ubicación:
Mercado La Esperanza. Puestos
97-98-99-100-101

Teléfono:
607 14 20 23



Al principio no tenía idea de nada; iba con ella a lonjas locales e incluso íbamos a la lonja de A Coruña una vez por semana. Recuerdo que viajábamos en una furgoneta Mercedes con la que tardábamos un siglo en llegar por la nacional hasta Galicia, al menos unas seis horas.



*“No es lo fácil
comprar, sino
lo complicado el
vender”*

Anécdotas os puedo contar mil. Pinchazos, multas, sustos en carretera (por suerte ningún accidente) y muchas “riñas” que me echaba la buena mujer (-eres un “niño”- -no tienes ni idea-...). Largos madrugones, dolores de espalda y, como digo, muchas broncas pues no es lo fácil comprar, sino lo complicado el vender. Salíamos los martes, llegábamos a comprar los miércoles de madrugada y a mediodía volvíamos. El jueves se descargaba en la plaza y ya se vendía el resto de días.

Así estuve seis años hasta que en 2002 fundamos Pescados Unai. Comenzamos mi madre y yo y hoy somos cuatro personas. Al principio iba a lonjas cercanas y nos enviaban pescados de otras zonas. Es un negocio familiar.



“No sé si mis hijos seguirán con ello, pero, sinceramente, les deseo un futuro mejor”

Mi madre con 70 años aún sigue con nosotros y así será hasta que ella quiera. Tengo claro que por ella y por mi abuela estoy donde estoy.

Estamos en pleno centro de Santander en un mercado centenario al que es un orgullo pertenecer y trabajar en él. Todos los días son distintos porque la realidad es que no sabes la venta que vas a tener.

Nosotros estamos especializados en pescados del día y no trabajamos piscifactoría, pescados grandes para horno o celebraciones.

La verdad es que la venta del mercado está como todo en general. La vida está cara, todo ha subido mucho, pero toca resistir.

El pescado, como cualquier otro negocio, es una lucha diaria. Lo peor es que son géneros percederos y hay que darle salida. Por suerte contamos con buenos clientes.

En mi humilde opinión lo veo como un negocio a extinguir. Los jóvenes no emprenden. Entiendo que son tiempos difíciles, pero se debería dar facilidades para ser emprendedores y apostar por este tipo de negocios.

Soy la tercera generación de un negocio. Abuela, madre y ahora yo. En un futuro no sé si mis hijos seguirán con ello, pero, sinceramente, les deseo un futuro mejor.

Es una pelea diaria, géneros que no llegan, tamaños, calidades, facturación, deudas... a ver si te pagan, madrugones (todos los días a las cinco).

Termino sugiriendo que nos ayuden desde arriba porque realmente no se ve relevo en el mercado. Soy de los más jóvenes aquí y tengo 46 años.

Y para terminar una frase que suelo decir. ¡Orgullosos de nosotros y de lo nuestro! ■





Pili&Mili Estilistas Caninos

Peluquero de mascotas

Somos una peluquería canina con más de 15 años de experiencia; hacemos todo tipo de cortes de pelo y siempre nos mantenemos en continua formación para ofrecer el mejor servicio. En nuestra peluquería no solo encontrarás personal con formación en peluquería canina sino también en comportamiento y alimentación.

Nuestra tienda cuenta con todo lo necesario para los perros y gatos. Somos especialistas en alimentación BARF y contamos con las mejores marcas del mercado.

En nuestra tienda encontrarás gran variedad de artículos de paseo y juguetes.

Año de establecimiento:
2014

Ubicación:
San Luis, 8

Teléfono:
942 37 25 79

Facebook:
peluqueriacaninapiliymili

Instagram:
@piliymilisantander

Booksy
PiliMili



TESTIMONIO

El viaje de Tatiana hacia el éxito con Pili&Mili Estilistas Caninos

Mi nombre es Tatiana y junto a mi pareja, Pau, abrimos Pili&Mili estilistas caninos el 18 de julio del 2014.

Me gustaría decir que tener mi propio negocio había sido el sueño de mi vida, pero no es así.

Tengo el recuerdo de cuando era niña de ir al “Eroski” y pasar por la tienda de animales y pensar que ese era el mejor trabajo del mundo.

Desde muy joven, tenía una gran afición por comprar revistas relacionadas con el mundo animal. Fue en una de esas revistas donde descubrí un curso de formación en peluquería canina. En ese momento supe que eso era a lo que quería dedicarme el resto de mi vida.

Hice un curso a distancia, pero cuando intenté cortar el pelo a un perro, me di cuenta de que no había aprendido lo suficiente. Por eso, decidí inscribirme en un curso presencial que duraba un mes. Aunque adquirí habilidades básicas en el corte de pelo, no estaba completamente satisfecha con los resultados. Así que busqué otro curso más prolongado, y con la base que ya tenía, pude aprender a realizar cortes más elaborados. Finalmente, después de haber invertido casi el dinero de una carrera universitaria, gané la confianza necesaria para enfrentar cualquier solicitud de mis clientes.

Enseguida encontré trabajo en una clínica veterinaria y pronto me di cuenta de que, más importante que saber hacer cortes bonitos,





es entender qué es lo que quiere cada persona. Eso no me lo enseñaron los cursos, pero sí el tiempo.

Trabajé en esa clínica veterinaria durante muchos años. Sin embargo, el problema radicaba que era autónoma y trabajaba a comisión. Hace 15 años, la peluquería canina no estaba tan desarrollada como hoy en día, y la mayoría de las personas solo acudían tres veces al año. Debido a que era un trabajo estacional, había meses en los que no ganaba lo suficiente para cubrir los gastos mínimos de mi hogar.

Encontré trabajo a media jornada en una peluquería canina en el centro de Santander y lo compaginaba con la clínica veterinaria, pero a los dos años dejaron de pagarnos a todas las empleadas y, a los dos meses de estar en esa situación, me marché.

Fue una época muy difícil. Solo me ofrecían trabajos en clínicas veterinarias a comisión, y me exigían una disponibilidad de días específica. El problema era que, en esos días, podía tener la mala suerte de no recibir ningún trabajo, lo que me impedía dedicarme a otras actividades. Esta situación me llevó a considerar la posibilidad de abrir mi propia peluquería.

Yo vivía en el centro de Santander y conocía a muchísimos clientes de mi antiguo trabajo a los que me encontraba paseando o en los parques con nuestros perros.

Mis perritas se llamaban Pili y Mili, por lo que abrir una peluquería y poner sus nombres haría que las personas relacionasen la peluquería conmigo.

Además, no había mejor nombre que el de mis propias perras para poner a la peluquería.

Al ya ser autónoma no pudimos acceder a ninguna ayuda o capitalizar el paro, así que tuvimos que pedir un préstamo al banco; eso

sumado a todas las exigencias de apertura hizo que nuestra alegría e ilusión cambiase a estrés y preocupación.

Pau es técnico de emergencias sanitarias y, al abrir la peluquería, dejó su trabajo para ayudarme hasta que pudiésemos contratar a alguien. En la actualidad él ya hace tiempo que retomó su trabajo y se encarga de temas administrativos y de mantenimiento.



El comienzo fue muy duro, todo lo que ganábamos se iba en facturas y no nos quedaba absolutamente nada, pero poco a poco fuimos haciendo más clientes y, en 2016, decidimos cambiarnos de local, esta vez con la ayuda económica de mis suegros.

Era un local muy amplio en el que volvimos a reinvertir una gran cantidad de dinero porque estaba completamente diáfano y sin ninguna instalación eléctrica.

Este local, al estar más céntrico, nos ayudó a darnos a conocer mucho más rápido y, a día de hoy, podemos presumir de tener nuestra agenda siempre llena.

Hemos procurado recibir mucha formación, no solo a nivel de peluquería, sino también





“Trabajar en lo que me apasiona es la mayor recompensa, aunque el camino haya sido difícil y lleno de sacrificios”

de bajo estrés y comunicación animal e intentamos mantener un equilibrio entre que los perros salgan guapísimos de nuestra peluquería y que sean respetados y comprendidos en el trato que se le da en ella.

Sabemos que por mucho amor que pongas a las cosas y lo bien que lo hagas, siempre habrá alguien descontento, pero por suerte éstos han sido los menos casos y contamos con una clientela que nos valora y aprecia el trabajo que hacemos con sus pqueños.

Esta profesión está muy lejos de los ingresos que pueden alcanzar otros oficios, como mecánicos o electricistas. Sabemos que nunca llegaremos a hacernos ricos, pero trabajo en lo que me apasiona y nuestro pequeño negocio emplea a dos personas más.

Nunca hemos faltado de pagar ningún recibo y procuramos tener siempre cositas nuevas en nuestra tienda.

La época del COVID fue un golpe muy duro donde se perdió mucha ilusión de crecimiento. Me di cuenta de que por muy bien que te vaya, las decisiones de las personas que manejan nuestras vidas pueden hacer que pases de lo más alto a lo más bajo en muy poco tiempo. Aunque tengo claro que quiero ser peluquera canina, no descarto en un futuro trabajar para otras personas. Han sido 10 años de muchísimo trabajo que han acarreado mucho estrés y problemas físicos.

El año pasado decidimos cambiar nuestra jornada de 12 horas a 9 horas diarias y eso ha sido un alivio muy grande, además este año es la primera vez en 10 años que cerramos por vacaciones, algo que anima mucho.

Después de diez años dejándonos la piel en mejorar nuestro negocio, ahora es el momento de mejorar nuestra vida porque necesitamos estar sanos y felices para poder dar lo mejor de nosotros mismos. ■



QUESOBA CHEESE BAR

Bueno es que haya ratones, para que no se sepa quién se come el queso

El establecimiento ubicado en el gastronómico Mercado del Este, es una tienda bar especializada en quesos artesanos de Cantabria y resto de España, donde el cliente puede adquirir queso para llevar y también degustar el queso acompañado de bebida en las mesas comunes del Mercado del Este. Puedes elaborar tu propia tabla eligiendo entre más de quince quesos diferentes que se cortan todos los días y cada día vamos rotando entre las más de 120 referencias de quesos con los que trabajamos. Disponemos de quesos de todas las denominaciones de origen de España, especialmente de queserías de campo y artesanas de España y algunos quesos emblemáticos extranjeros.

Año de establecimiento:
2022

Ubicación:
Mercado del Este
C/ Hernán Cortés

Facebook:
queseriaquesoba

Instagram:
@quesoba

Web:
www.quesoba.com





Además, tenemos anchoas para llevar o degustar en el Mercado y nuestra especialidad de embutido de nuestros cerdos de montaña que criamos en extensivo en el Valle de Soba, de raza Celta cruzada con Duroc. Puedes adquirir chorizo, papada, panceta, costilla y probar nuestros bocadillitos de panceta con queso.

Disponemos de vinos, cervezas, sidra y vermut de Cantabria para poder acompañar con las tapas. Otra de nuestras especialidades son las gildas con queso que elaboramos todos los días.

También vendemos mermeladas de Cantabria, sobaos y quesadas.

Otra de las actividades que realizamos es la cata dirigida de quesos con vino, sidra y vermú, en el propio Mercado del Este o en nuestra quesería en Sangas de Soba, donde también realizamos visitas con comida y jornadas gastronómicas del cerdo de montaña.

TESTIMONIO

Quesoba Cheese Bar: Un Refugio Gastronómico en el Mercado del Este en Santander

La idea de abrir una tienda bar en el Mercado del Este, especializada en quesos de campo y artesanos, surgió de la experiencia personal de desarrollar esa misma actividad en un puesto de quesos en el conocido Mercado de San Miguel de Madrid, ubicado en el corazón del Madrid de los Austrias, junto a la Plaza Mayor de Madrid. Un mercado gastronómico por el que pasan más de 10 millones de turistas, lo más visitado de Madrid junto al Bernabéu y al Museo del Prado.

El Ayuntamiento de Santander decidió dar un cambio de rumbo al Mercado del Este, permitiendo más actividades de hostelería para sumar a las que ya había, con la idea de convertirlo en un mercado gastronómico como ya existía en otras ciudades de España y resto de Europa. Salieron dos locales, que estaban cerrados, a subasta pública y fui el único que se presentó, por ello se me adjudicó. Tenía claro que un mercado como el del Este, en pleno anillo cultural de Santander, con una gran belleza y características arquitectónicas acogedoras, amplio y luminoso espacio, que ya había obtenido un premio europeo de arquitectura, contaba con los elementos básicos para el éxito, solo faltaba una oferta gastronómica variada y de calidad.



El objetivo siempre ha sido poder ofrecer alimentos y bebidas de Cantabria, especialmente de pequeños productores que tienen más difícil la venta por los canales tradicionales de distribución, poder ofrecer a los turistas y residentes los productos que forman parte de nuestra cultura y tradición agroalimentaria.





“En el Mercado del Este tenemos clientes de Santander y turistas que visitan la ciudad, cada vez más personas durante todo el año, nacionales y extranjeros, que agradecen muchísimo el trato cercano y cuando dedicas parte de tu tiempo en contar lo que hay detrás de un producto”

Mi hermano Álvaro y yo tenemos una pequeña quesería artesanal donde se realizan visitas con catas, comidas, jornadas gastronómicas del cerdo celta de montaña para dar a conocer la calidad de la carne de nuestros cerdos. El tener un punto de venta de nuestros productos en Santander era fundamental, surgió la oportunidad del Mercado del Este y no lo dejé pasar.

En la actualidad soy Presidente de QueRed, la Red de Queserías de Campo y Artesanas de España, somos más de 450 queserías distribuidas por toda España, pequeñas queserías que elaboran queso con leche de sus rebaños, las que llamamos de campo y otras compran la leche a ganaderos locales, las que denominamos artesanales. Los quesos que vendemos en Quesoba Cheese Bar son, en gran parte, de estas queserías, por ello son quesos que generalmente solo se encuentran en tiendas especializadas de queso.

Es también una apuesta por el comercio local de Santander, en especial el agroalimentario y gastronómico, pues no solo forma parte del turismo, economía y desarrollo local, sino que es salud, en el sentido de que los buenos alimentos constituyen la mejor prevención de la salud, la estrategia europea denominada “de la granja a la mesa”, desde Europa existe un interés por no perder o recuperar los mercados tradicionales, que forman parte de nuestra cultura y tradición.

Pienso que el comercio en Santander tiene futuro siempre que se venda un producto especializado que no se encuentre en cualquier supermercado o gran superficie y que la atención sea cercana, amable y al servicio del cliente. En el Mercado del Este tenemos clientes de Santander y turistas que visitan la ciudad, cada vez más personas durante todo el año, nacionales y extranjeros, que agradecen muchísimo el trato cercano y cuando dedicas parte de tu tiempo en contar lo que hay detrás de un producto, donde se produce, quién lo produce, cuentas la historia



que hay detrás... sientes la satisfacción del cliente y el agradecimiento. Pienso que el comercio local de Santander tiene futuro si somos capaces de diferenciarnos, en el caso del sector alimentario con productos locales y de proximidad, lo que llaman kilómetro 0.

En mi opinión, el Ayuntamiento está realizando una buena política de revitalizar los mercados tradicionales de la ciudad, como es el caso del Mercado del Este y la remodelación del Mercado de Puerto Chico, donde tengo la intención de abrir un puesto que se traspasa por jubilación y la idea es abrir una tienda especializada de quesos y embutidos de nuestros cerdos de montaña, además de otros alimentos de Cantabria. Queremos seguir la estrategia de la granja a la mesa y poder poner a la venta alimentos de productores de Cantabria.

Quesoba Cheese Bar acaba de recibir un premio otorgado por la Cofradía del Queso de Cantabria, por la labor de promoción y

divulgación de los quesos de Cantabria, en nuestra tienda se pueden adquirir todos los quesos de Cantabria.

Quesoba Cheese Bar es un comercio creado por la primera generación, aunque en mi familia ha habido tradición en el comercio de Santander, mi bisabuelo Fidel Ortiz tuvo una tienda de sombreros y bastones, sus hijos tuvieron una sastrería y camisería en la c/ Calvo Sotelo, sastrería Ortiz. Otro bisabuelo, Aquilino Ruiz, tuvo tienda de ultramarinos en Madrid y su padre en Cádiz. Por otro lado, mi padre tuvo fábrica de anchoas en Colindres y Santoña, Conservas Alpi y mi bisabuelo Agustín Alonso tuvo fábrica de conservas de pescado en Santoña, Conservas El Explorador, especialidad en atún marinado y salmón ahumado. ■





QUIMA CONCEPT STORE

Tienda creativa e inspiradora donde encontrar detalles y regalos originales inspirados en Cantabria como pósters, tazas, imanes, ropa y otros complementos y objetos de decoración. Todos de creación propia en estilo neo vintage y de fabricación local y respetuosa con el medio ambiente.

TESTIMONIO

Quima Concept Store: Un espacio único que reinventa el comercio en Santander

Año de establecimiento:
2023

Ubicación:
Hernán Cortés, 30

Facebook:
quimastudio

Instagram:
@quimastudio

Web:
quimastudio.com

Quima Concept Store nace en junio del año 2023 como materialización de Quima Creative Studio, estudio creativo nacido en 2021. Antes de ser un comercio somos una marca.



Nos dedicamos a la creación de láminas de paisajes de Cantabria y del Norte de España, inspirándonos en los carteles turísticos de principios del siglo XX. Además de las láminas, a partir de los diseños sacamos distintos tipos de productos como tazas, imanes, calcetines y otros complementos. A la hora de producir todos estos productos, hacemos hincapié en su calidad y en su origen, ya que trabajamos exclusivamente con proveedores locales, materiales respetuosos con el medio ambiente y de fabricación km 0 (España, Francia y Portugal).



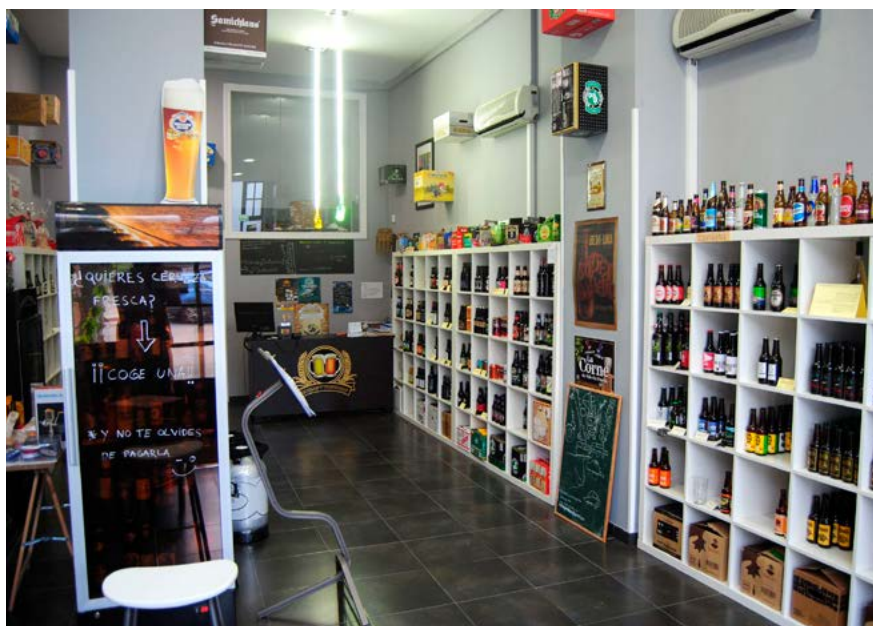
Empezamos comercializando todos nuestros productos en mercados, en distintas tiendas en todo el territorio cántabro y a través de nuestra tienda online. Pero a principios del año 2023, empezábamos a tener un catálogo tan amplio que necesitábamos un espacio para poder exponerlo en condiciones. Por eso decidimos dar el salto abriendo un comercio, sector que ninguna de las dos conocíamos ya que Lara es diseñadora e ingeniera de telecomunicación y Marie trabajó en el sector cultural y enseñando idiomas. Así que aprendimos el oficio de comerciante por nuestra cuenta, analizando los comercios de la zona, haciendo cursos online y sobre todo aprendiendo de nuestros errores.



“Nos enfrentamos al reto de la estacionalidad, pero estamos muy contentas de haber lanzado esta aventura para dar a conocer nuestro trabajo y productos”

Estamos escribiendo estas palabras en abril de 2024 así que el recorrido de Quima Concept Store no suma ni un año. Es complicado hacer un balance completo, pero podemos decir que la tienda tuvo una muy buena acogida en estos primeros meses. Al ser un concepto de tienda diferente con una propuesta distinta y novedosa, con productos que no se pueden encontrar en otros sitios, ha sido más fácil destacar dentro del comercio de la ciudad. De hecho, este concepto novedoso fue reconocido por el Ayuntamiento de Santander y COERCAN al otorgarnos en diciembre de 2023 el premio de Comercio Innovador de Santander 2023. Más allá del reconocimiento institucional, los clientes cántabros y visitantes han agradecido también la propuesta innovadora de complementos y decoración a la vez moderna y a la que identificarse por los diseños de sitios emblemáticos de la región. Pero también cabe resaltar dentro de este pequeño balance que ya podemos ver las consecuencias de la estacionalidad del comercio de la ciudad, al tener dos épocas fuertes, verano y Navidad, y el resto del año más parado. Era una realidad que nos esperábamos y frente a la que nos tenemos que adaptar, ya que los gastos fijos como el alquiler son los mismos todo el año aunque los ingresos varíen mucho de un mes a otro. Esta estacionalidad es uno de los retos más fuertes al que nos tenemos que enfrentar, innovando con propuestas que puedan incitar a visitar nuestra tienda en cualquier época del año. A pesar de esta problemática intrínseca al comercio en Santander, estamos muy contentas de habernos lanzado en esta aventura para poder dar a conocer nuestro trabajo y los productos Quima. ■





Rubias y Tostadas

Tu tienda especializada en cerveza de Santander.

Ven a ver nuestra gran variedad de cervezas, déjanos aconsejarte y descubre tu nueva cerveza favorita.

TESTIMONIO

Hablemos de cerveza

Y para hacerlo, voy a comenzar por confesar algo que era una realidad hace mucho tiempo. ¡¡A mí no me gustaba la cerveza!!

Por extraño que parezca, esa era la realidad. Afortunadamente para mí, eso cambió con el paso de los años y estoy seguro de que muchos tendréis curiosidad por saber cómo ocurrió.

Año de establecimiento:
2014

Ubicación:
Alta, 90

Teléfono:
646 31 19 26

Facebook:
rubiasytostadas

Web:
rubiasytostadas.com



Para eso estoy aquí. Para relatar mi historia y la de nuestro comercio.

Retrocedamos hasta las primeras cervezas que probé. Mis padres no han sido nunca grandes consumidores, pero tenían en el garaje una nevera con bastante variedad de latas para las visitas que se acercaban a casa a saludar o pasar un rato. Recuerdo que había unas de color negro que me llamaban la atención. Podéis imaginar que en plena adolescencia a lo único a lo que yo me dedicaba era a experimentar con todo lo que me rodeaba, y empezar a probar cosas de adultos me excitaba de tal manera que no podía dejar pasar la oportunidad de abrir una de aquellas cervezas y probarla.



Por supuesto, el sabor era asqueroso. Una mezcla de café super amargo y gaseoso que me hizo estornudar y vaciar el resto de la lata por el desagüe.

¿Me desanimó? En absoluto. Abrí otra. Esta vez la nueva cerveza me olió a algo muy cercano a la micción de los animales que cuidaba nuestro vecino de al lado y no me supo muy diferente a lo que acababa de oler. ¿Qué creéis que pasó? Desagüe.



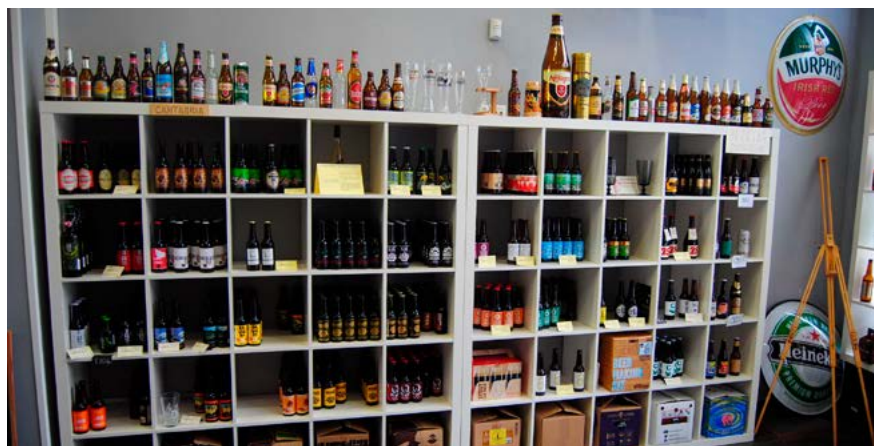
Otra más. Desagüe. Y otra. Con el mismo resultado, desagüe. Así hasta que las probé todas. No soy de rendirme fácil, pero tengo que reconocer que el primer encuentro entre mi cuerpo adolescente y la cerveza de mis padres acabó fatal. Y tardé mucho, mucho tiempo, en volver a retomar mi relación con la cerveza.

Avancemos casi 10 años. Berlín, capital de Alemania. ¿Qué hacen un grupo de 5 amigos durante casi 15 días en pleno verano en una ciudad nueva y muy muy lejos de su casa? Beber cerveza, bailar y comer kebab. En ese orden y en esa prioridad. ¿La ventaja? En un país como Alemania, que lleva cientos y cientos de años fabricando cervezas y perfeccionando diferentes estilos, conseguir buena cerveza y a un precio asequible es facilísimo. Y eso fue lo que pasó. Durante 15 días estuvimos bebiendo cervezas que en nada se parecían a las que yo había tomado de aquella nevera en casa de mis padres. Y esas cervezas cambiaron totalmente mi percepción y mi gusto para siempre.

“¿No sería maravilloso encontrar un lugar que te ofreciese todas esas cervezas que alguna vez probaste en tus viajes?”

A la vuelta de ese viaje (y de otros muchos alrededor del mundo que se produjeron después) empecé a interesarme por probar y coleccionar todas las cervezas posibles. Y eso estaba muy bien, pero hacía falta mucho tiempo y mucho dinero. ¿No sería maravilloso encontrar un lugar que te ofreciese todas esas cervezas que alguna vez probaste en tus viajes? ¿Y si, además, te ofreciese la posibilidad de poder probar muchas, muchísimas más, a un precio asequible? Esa es la idea de la que surge Rubias y Tostadas.

Y así estaba yo, feliz con mi idea de negocio (que hasta ese momento me parecía única en el mundo y mega innovadora) cuando, de repente, una tarde viendo un reportaje en la televisión, me encuentro una entrevista a un comercio de Vigo que acababa de hacer realidad la idea que yo llevaba años intentando poner en marcha.



No me desilusioné. Ni siquiera me enfadé. Lo único que yo quería hacer en ese momento era ir a Vigo y ver en primera persona cómo habían conseguido poner en marcha el negocio. De hecho, así lo hice. Y podría asegurar que, sin ese viaje a Vigo, hoy no existiría Rubias y Tostadas.

A partir de ese momento ya fue todo investigar, asesoramiento por parte de la Cámara de Comercio, visitar fabricantes de cerveza, formación en todo lo relacionado con la cultura de la cerveza, pensar en nombres comerciales, buscar una buena ubicación... en fin, todo lo que un comerciante debe hacer si tiene una buena idea y quiere que sea exitosa.

Con unos primeros años llenos de incertidumbre, ilusión, aprendizaje y aventura, la tienda ha pasado por todas las fases posibles. Unos días no entra nadie, otros días los clientes desbordan. Unos días piensas en cambiarlo todo y otros días no te atreves a dar el paso. Buscas nuevas facetas, se te ocurren nuevas oportunidades...

Así han pasado 10 años desde el primer día que abrimos y estaría encantado de pasar otros 10 más con las mismas dudas e incertidumbres si eso significa que los clientes llegan a la tienda y podemos ayudarles a conseguir esa cerveza que probaron durante unas vacaciones en Berlín y hacemos que se vayan son una sonrisa. ■





Salón Seensay

Somos un centro de belleza que nos dedicamos a mantener la salud capilar y estética en un entorno de paz y relajación

TESTIMONIO

Más de 25 años transformando la belleza en Salón Seensay

Cada persona es única e irrepetible y así ha de ser su estilo. Esta es la convicción que preside mi trabajo. Soy Mónica Duque y, cumpliendo un deseo que perseguí desde niña, hace más de 25 años que me dedico al estilismo profesional.

Regento un espacio en Santander desde hace 12 años, Salón Seensay, reflejo de nuestro modo de concebir el trabajo: innovador y moderno, con un área reservada para trabajos técnicos y de diagnóstico. Un diseño minimalista y cómodo en el que ofrecemos un estilismo de vanguardia,

Año de establecimiento:
2012

Ubicación:
Cádiz, 18

Teléfonos:
942216356 / 637257489

E-mail:
info@seensay.es

Facebook:
Salon Seensay

Instagram:
@salon_seensay
@monica.duque.seen

Web:
seensay.es

Formaciones:
monicaduque.net



fruto de la formación continua y la exploración constante de nuevas tendencias con las que satisfacer a nuestros clientes.

Apuesto por una peluquería que sublimé la belleza natural, priorizando la salud del cabello y que muestre un estilo elegante, tanto en el día a día como en ocasiones especiales. ¿Mi objetivo? Que las mujeres salgan del salón sintiéndose más bellas y seguras de sí mismas. Entre mis especialidades está la peluquería nupcial, la estética y el maquillaje con aerógrafo.



Profesionalmente, me he formado con diferentes profesionales, algunos de ellos son: Farrukh Shamuratov, Sharon Blaine, Anne Veck, Robert Masciave...un valor añadido que nutre mis conocimientos técnicos y amplía las posibilidades de dar rienda suelta a mi creatividad.

Actualmente, imparto cursos para profesionales; intento que no sean simples lecciones y sean más una experiencia enriquecedora diseñada para brindar las habilidades necesarias para transformar la belleza de manera auténtica.

Me gusta mucho la peluquería de fantasía y pasarela. He trabajado en teatro, artes y TVE. Pero me he especializado en novias, un campo en el que me siento realmente cómoda y que me permite innovar en busca de un acabado natural, aspecto que considero clave en el peinado para día tan especial.





“Mi objetivo es que las mujeres salgan del salón sintiéndose más bellas y seguras de sí mismas”

Nuestro deseo de agradar con un servicio de estilo nuevo, riguroso y, también, alternativo nos ha llevado a acompañar a muchas novias fuera de Cantabria y de España, porque para mi equipo y para mí, no ver fronteras es la esencia misma del enriquecimiento y la evolución.

Seensay ofrece a esta mujer actual la posibilidad de liberar ese estrés cotidiano, en un entorno de paz y relajación a la par de conseguir resultados magníficos, cuidando tanto la salud capilar como la estética todo ello fomentado con experiencia y un profesional asesoramiento personalizado basado en la aplicación de productos naturales de primeras marcas internacionales.

Un lugar en el que nuestros clientes consiguen desconectar de la rutina diaria con resultados extraordinarios. ■





Salón Victoria

En nuestro Salón o donde tú quieras

TESTIMONIO

Un legado de más de 40 años en la peluquería, transformado por la pasión y la innovación

Mi padre comenzó en el salón hace más de 40 años, cuando era muy joven, dedicándose plenamente a esta profesión durante toda su vida. Desde niña, viví muy de cerca su trabajo y rápidamente supe que la peluquería era mi verdadera pasión.

Inicié mi carrera profesional trabajando con él, aprendiendo las mejores técnicas que hoy en día aplico como estilista. Los comienzos fueron difíciles, pero el amor y la pasión que sentimos por nuestra profesión nos llevaron a convertirnos en uno de los salones más reconocidos de la ciudad.

Año de establecimiento:
Falta

Ubicación:
Lealtad, 20

Teléfono:
692 15 70 57

Instagram:
@salonvictoriasantander

Web:
salonvictoria.es





“Para mantenernos a la vanguardia, sigo de cerca las últimas tendencias y me aseguro de ofrecer a mis clientes siempre lo mejor”

Durante los años en los que trabajé junto a mi padre, las técnicas de peluquería eran muy diferentes a las actuales. La profesión ha evolucionado significativamente, y hoy en día, el panorama es muy distinto. Para mantenernos a la vanguardia, sigo de cerca las últimas tendencias y me aseguro de ofrecer a mis clientes siempre lo mejor.

La innovación ha sido una constante en nuestro negocio. A medida que las modas cambiaban, decidimos evolucionar y trasladarnos a pie de calle. Este cambio nos permitió crecer y dar a conocer nuestro trabajo a un público más amplio.

En nuestro salón, valoramos profundamente el servicio a nuestras clientas. Es un placer atenderlas, escuchar sus deseos y ofrecerles el mejor cuidado. Nos enorgullece ver cómo confían en nosotros y estamos encantados de seguir evolucionando para brindarles siempre lo mejor. ¡Gracias por permitirnos ser parte de su belleza y bienestar! ■





Slap Music Store

Instrumentos musicales y audio profesional

Año de establecimiento:
2012

Ubicación:
Cardenal Cisneros, 96

Teléfono:
942 07 46 27

Facebook:
SlapMusicStore

Instagram:
@slapmusicstoresantander

Web:
slapmusicstore.com

TESTIMONIO

El mejor asesoramiento para disfrutar de tu pasión

Slap Music Store abrió sus puertas en septiembre de 2012, su fundador, Víctor Cañas, después de varios trabajos tras acabar sus estudios de Ingeniería, decidió cambiar de rumbo para fundar el negocio, en plena crisis pero con las ideas muy claras:



Ofrecer una atención cercana, profesional y personalizada, un amplio elenco de productos y asistir al cliente en todas las etapas del proceso de compra, ya sea en la elección o búsqueda del producto apropiado, en el proceso de compra en sí, y con un servicio postventa integral, rápido, eficaz, colaborador y comprensivo.

Músico de vocación desde los 15 años, e incluso a nivel profesional durante algunos años recorriendo España con varias orquestas, conocía como cliente lo que les faltaba a las tiendas de Cantabria, además de haberse movido por la escena musical cántabra durante toda su vida.



En los primeros años, y con un presupuesto inicial muy limitado, Slap Music Store se fue asentando poco a poco e invirtiendo buena parte de los beneficios para ir haciendo crecer sus existencias.

En Slap Music Store el músico aficionado o profesional puede encontrar toda clase de instrumentos musicales, desde guitarras clásicas o eléctricas hasta violines, cajones flamencos y otros instrumentos de percusión, instrumentos de viento, y también equipamiento de Audio Profesional, altavoces, mesas de mezclas, luces, etc., así como cualquier accesorio que pueda necesitar en el mundo de la música.



“En Slap Music Store el músico aficionado o profesional puede encontrar toda clase de instrumentos musicales”

En pocos años se da el salto con la primera página web, imprescindible en cualquier negocio actual, unos inicios que fueron expandiendo el mercado a nivel nacional, mientras a nivel local aumentaba la confianza de particulares y entidades oficiales en el servicio.

Actualmente, y con más de 4000 referencias en su catálogo (y subiendo), su tienda de más de 100m² de exposición (más otros 100m² de almacén) donde probar sus productos, y sobre todo la atención y consejo de sus especialistas, Slap Music Store se ha convertido en la tienda de confianza de clientes en Cantabria y en toda España, y también la de otros clientes de varios países europeos.

Una de las máximas siempre fue dar un servicio integral, por eso Slap Music Store también cuenta con un Luthier Especializado, encargado no solo de atender cualquier necesidad de nuestros clientes en ajustes, reparaciones o modificaciones de instrumentos de cuerda, sino también de que cualquier guitarra que salga de la tienda llegue a su destino perfectamente revisada y ajustada, y un Taller de Reparaciones que se ocupa de cualquier fallo en amplificadores, teclados y cualquier aparato electrónico en general.



La competencia con el mercado Online es realmente dura, aunque en Slap Music Store se enorgullecen de poder igualar prácticamente cualquier precio de los grandes gigantes del sector, con el valor añadido que ofrecen: asesoramiento, ajustes impecables de los instrumentos, servicio postventa ágil y colaborativo y la posibilidad de tener en tus manos y probar el producto que vas a llevarte.

Como proyectos inmediatos, se espera que este año salga la nueva Web y Tienda Online, mucho más potente que su predecesora, donde se podrá ver todo el stock disponible, reservar productos que deban encargarse a los distintos distribuidores, calcular el tiempo de entrega, financiar todos los productos, etc. un nuevo reto para no sólo dar servicio al cliente local, sino comenzar a luchar con los “*peces grandes*” del mercado online nacional. ■





Sanroch

La moda es un juego... te apuntas?

TESTIMONIO

Una historia corta pero intensa

La historia de Sanroch es corta, pero intensa. En estos más de tres años, hemos vivido una pandemia y una redención.

Nacimos en pleno Covid, conocimos a nuestros clientes con mascarilla y nos estrenamos entre geles hidroalcohólicos y con un cordón en la puerta para limitar el aforo.

Llamó mucho la atención que una tienda abriera sus puertas en plena crisis, y eso hizo que la gente empatizara rápidamente con nosotros, primero con curiosidad y luego con mucho cariño y apoyo recibido.

Año de establecimiento:
2021

Ubicación:
Hernán Cortés, 59

Teléfono:
678 43 79 01

Facebook:
SanrochSantander

Instagram:
@sanrochsantander

Web:
sanroch.es



Nuestros vecinos de Santander estaban muy contentos con tener una novedad, una tienda distinta a la que acudir en esos días tan tristes y servir para poder frivolar un poco en esos momentos de preocupación. Pronto nos dimos cuenta de que éramos un lugar donde ver cosas bonitas y un lugar de encuentro.



Y qué decir de todos nuestros clientes forasteros que vienen a Santander en vacaciones, en un puente o cualquier fin de semana, que hemos conocido en Sanroch y que hacen tanto por el comercio de la ciudad. Esto es, sin duda, un valor añadido de Santander respecto a cualquier otra ciudad española. Vienen con la sensación de que en Santander van a encontrar algo distinto y especial y eso no lo podemos perder. Recuerdo una pareja que vino recientemente con una nota en la que tenían escrito una recomendación de unos amigos con las tres cosas imprescindibles que tenían que hacer ese sábado en Santander: el aperitivo en el Bar del Puerto, ir de compras a Sanroch y cruzar en la pedreñera a comer enfrente de la bahía. Formar parte de las recomendaciones de la gente nos llena de orgullo.



“Nos ilusiona que Sanroch ocupe un pequeño hueco en el gran comercio de nuestra ciudad”



Nos ilusiona que Sanroch ocupe un pequeño hueco en el gran comercio de nuestra ciudad, y decimos gran comercio de nuestra ciudad porque es así, porque el nivel de comercios que existe en Santander no lo tienen en ciudades con una población que nos duplica o triplica, y eso tiene que ser una satisfacción para todos nosotros.

Queremos agradecer la suerte que ha tenido Sanroch con este recibimiento y queremos seguir despertando esa curiosidad que nos vio nacer al final de la calle Hernán Cortés... sí, sí, al lado del Puerto. ■





Santander Solutions

Servicio técnico multimarca de ordenadores, tablets y móviles

TESTIMONIO

Santander Solutions: de una idea casual a un referente tecnológico

Año de establecimiento:
2013

Ubicación:
Cervantes, 11

Teléfono:
942 07 56 41

Facebook:
santander.solutions

Web:
santandersolutions.es

Mi nombre es Alberto Aguado y, junto a mi socio David Gómez, fundamos Santander Solutions en 2013.

Nuestro comienzo fue un poco una casualidad, pues la primera idea fue un local donde reparar las cosas que la gente nos daba a título personal, pero el hecho de encontrar un local a pie de calle, que era muy asequible, nos impulsó a abrir la tienda al público y



formar la empresa con la que seguimos a día de hoy.

Nuestra motivación principal siempre fue trabajar en un sector puntero y en constante evolución, como es el servicio informático. Desde el principio, nos comprometimos a ofrecer soluciones innovadoras y de alta calidad para satisfacer las necesidades tecnológicas de nuestros clientes.

Comenzamos con humildad y pocos recursos, pero con un enfoque claro y mucho esfuerzo. Este compromiso inicial sentó las bases para el crecimiento constante de nuestra empresa en un mercado competitivo y en rápido movimiento.



“Estamos comprometidos con mantenernos a la vanguardia de las últimas tecnologías y tendencias”

En Santander Solutions ofrecemos una amplia gama de servicios relacionados con equipos informáticos y telefonía móvil. Desde la venta de dispositivos hasta la reparación y el mantenimiento informático para empresas. Nos esforzamos por ofrecer soluciones integrales y de calidad. Gracias a nuestro enfoque integral y dedicación, nos hemos establecido como un referente en el sector.

Nuestra misión es ajustar nuestros servicios y productos a las necesidades de nuestros clientes, siendo rápidos y eficientes en cada solución que ofrecemos.

Nuestros valores fundamentales incluyen la innovación, la calidad y el compromiso con el

cliente, asegurando que cada interacción sea satisfactoria y beneficiosa.

Durante varios años, hemos sido el único servicio técnico oficial de fabricantes como BQ, Huawei, Xiaomi y Apple en Santander, lo que refleja el alto nivel de confianza y calidad que hemos logrado mantener. Para nosotros, el futuro pasa por una constante formación y actualización de conceptos y conocimientos. Estamos comprometidos con mantenernos a la vanguardia de las últimas tecnologías y tendencias, garantizando así que podamos seguir ofreciendo servicios de calidad y soluciones innovadoras a nuestros clientes. ■





Tiempo de descanso

Colchonería especializada

TESTIMONIO

Veinte años innovando el descanso

Han pasado ya más de veinte años desde que la empresa de descanso Tempur me escogió como director comercial del norte de España. Mis amigos en Santander se sorprendían cuando les explicaba que mi labor era la de introducir en el mercado un material desarrollado por la NASA y que mi empresa había bautizado como “viscoelástico”.

Cuando impartía cursos de formación sobre el producto, tenía ineludiblemente que hablar sobre sus orígenes en los laboratorios AMES de la NASA, y esto despertaba la incredulidad en muchos, y es que... eran otros tiempos. En aquellos comienzos viajaba con una almohada de muestra bajo el brazo y en el tren o autobús como vehículos de empresa. Y así estuve, recorriendo pueblos y ciudades, mostrando a los comerciantes de colchones

Año de establecimiento:
2003

Ubicación:
Castilla, 67

Ubicación:
942 31 07 75

Facebook:
<https://www.facebook.com/BlackBallSurf/>

Instagram:
[@blackballsurfschool](https://www.instagram.com/blackballsurfschool)

Web:
tiempodedescanos.com



aquel sorprendente y maravilloso material. En sus tiendas, además de colchones de muelles o corrientes espumas lo más avanzado que podías encontrar era el látex. Hoy en día, pocos colchones existen en el mundo sin la presencia, en mayor o menor medida, del material viscoelástico. Y para mi gran satisfacción formé parte de aquel pionero equipo, de aquel revolucionario momento que vivió el mundo del descanso.



A raíz de aquella maravillosa experiencia comercial y al empezar a tener hijos decidí dejar de viajar casi toda la semana y establecerme en mi ciudad, Santander. Así nacieron las tiendas “Tiempo de Descanso”. En Tiempo de Descanso nos encargamos de ofrecer la mayor calidad posible. Me imagino que Enrique Torre al ver un pan abierto por la mitad sabría inmediatamente contarnos muchas cosas sobre él. Eso es lo que nos ocurre a nosotros con los materiales que forman los colchones, hemos nacido profesionalmente con ellos y los conocemos y entendemos sus calidades y diferencias de forma automática.



“Me encanta mi trabajo. Tengo claro que la satisfacción tan enorme que provoca en nuestros clientes el proporcionarles su descanso ideal es algo que ninguna profesión me hubiese aportado”

Han pasado muchos años y muchas cosas. La más transformadora sin duda ha sido la llegada de internet a nuestras vidas. Y esa transformación ha supuesto un esfuerzo por parte de los comerciantes tradicionales por adaptarse al mundo actual. Hoy en día, si visitase alguna de las ferias del sector prácticamente ya no conocería a nadie. Los nuevos actores son inmensas cantidades de inversión privada en manos de sociedades capital riesgo que abren cadenas de tiendas y mueblerías sin parar. Imágenes provocativas y grandes carteles de ofertas jugando con descuentos y números totalmente engañosos. Detrás de estas acciones están equipos de profesionales que hacen pensar a los clientes que deben comprar en sus establecimientos. Muchas de estas cadenas acumulan pérdidas enormes año tras año, pero la magia financiera hace que continúen abiertas.

Mientras tanto, los comerciantes tradicionales, continuamos en nuestros comercios ofreciendo y prescribiendo aquello que funciona y cumple con las necesidades y expectativas de nuestro público, tal y como nuestra experiencia nos ha ido enseñando.

Me encanta mi trabajo. Tengo claro que la satisfacción tan enorme que provoca en nuestros clientes el proporcionarles su descanso ideal es algo que ninguna profesión me hubiese aportado.

Me encantaría que, pasada nuestra generación, aún puedan existir jóvenes que al igual que hicimos nosotros en su día, den paso a su iniciativa y vistan y preparen un local para atender al público con su esfuerzo y sus ideas.

Y agradezco desde estas líneas a todos los clientes del comercio tradicional por confiar en nuestros establecimientos. Son ellos, a través de sus compras, los que al fin y al cabo decidirán el futuro de este canal de venta tan importante para nuestros pueblos y ciudades. ■



Tiendas AMPROS DEPERSONAS

Año de establecimiento:
Desde 2020

La Tienda del Centro
Marcelino Sanz de Santuola, 8
628 18 71 52

La Tienda del Huerto
Peñacastillo. MercaSantander
699 89 48 29

La Tienda de la Biosfera
El Corte Inglés. Hipercor
638 21 61 57

Facebook:
Depersonas

Instagram:
@depersonas_ampros

Web:
depersonas.com

La Tienda del Centro
La Tienda del Huerto
La Tienda de la Biosfera

¿QUIERES COMER REQUETEBIÉN?

#requetetano #requetesoal #requetelocal
#ProyectoSocial #ProyectoEco #ProyectoLocal

AMPROS/DEPERSONAS en estos puntos de distribución comercializa productos ecológicos de nuestros huertos, platos elaborados por nuestro Catering Depersonas Cocinando con Sentido, así como otros productos de productores de nuestra tierra, para comer #requetebien y hacer tu compra sostenible y social.





Tienda del Huerto

Nuestro compromiso con la alimentación saludable y sostenible nos ha llevado a trabajar desde hace casi 15 años en diferentes proyectos que han hecho posible que los alimentos saludables, frescos, locales y sociales y las personas que los trabajan, la mayoría personas con discapacidad, sean los verdaderos protagonistas y seña de identidad de los platos que servimos en nuestro catering y de nuestras tiendas.

Estos espacios cuentan ya con la acreditación de tiendas ecológicas, siendo las primeras de Cantabria que disponen de este reconocimiento.

TESTIMONIO

Proyectos ecosociales que favorecen la inclusión social de personas con discapacidad

Nuestro compromiso con la alimentación saludable y sostenible nos ha llevado a trabajar desde hace más de 15 años en diferentes proyectos ecosociales que han hecho posible que los alimentos saludables,



frescos, locales y sociales, y las personas que los trabajan sean los verdaderos protagonistas y seña de identidad de nuestras tiendas y de los platos que servimos en nuestro catering.

Las tiendas constituyen un paso más en el acercamiento al cliente, como ocurre con la comida a domicilio, los comedores escolares, etc. Son espacios que nos permiten conectar con la sociedad en la que participamos y generar espacios de intercambio de valores.



Tienda de la Biosfera

En La “Tienda del Centro” en la C/ Martillo (Marcelino Sanz de Santuola, 8) en Santander, la “Tienda de la Biosfera” en Hipercor-El Corte Inglés y a la “Tienda del Huerto” en MercaSantander, se pueden adquirir productos ecológicos de nuestros huertos, platos elaborados por nuestro Catering Depersonas Cocinando con Sentido, así como otros productos de productores de nuestra tierra y ecológicos, que completan un amplio catálogo de opciones para realizar una compra sostenible y social.



Nuestro proyecto ecosocial, que aúna nuestros proyectos de alimentación, cultivo y distribución, es un proyecto inclusivo de transformación hacia una alimentación más saludable en Cantabria en el que las personas con discapacidad, con su trabajo, forman parte del cambio y lo promueven, contribuyendo a impulsar entornos y economías más sostenibles en nuestro territorio. ■





Toni Barros

Obrador artesano de pastelería

TESTIMONIO

“El apasionante viaje culinario de Toni Barros: De la gestión logística a la pastelería gourmet”

Siempre me gustó estar metido en la cocina. De pequeño me encantaba ver a mi madre, una gran cocinera, preparar la comida. Si quedábamos los amigos siempre era yo el que cocinaba.

Durante el servicio militar, en un pequeño cuartel en Espinosa de los Monteros, ante la perspectiva de comer mal durante 9 meses, me presenté voluntario para cocinero.

Pero al dejar la universidad y viendo a mi hermano, chef profesional, con sus jornadas

Año de establecimiento:
2008

Ubicación:
Rubio, I

Teléfono:
942 76 46 64

interminables, opté por dedicarme, gracias a haberme criado en Alemania y hablar 4 idiomas, a la gestión logística. A ello me dediqué durante 15 años, pero a los 37 años, por una serie de circunstancias decido dejarlo y me enfoco en mi pasión culinaria.

Durante un año estoy buscando un local y analizando por dónde puedo encontrar un hueco en el mercado santanderino. Allá por 2007 en Santander solo había pastelerías tradicionales, tampoco había muchas, y me decidí por esa opción.



El 17 de marzo de 2008, abre sus puertas Toni Barros. La idea era ofrecer algo distinto y con materia prima de máxima calidad. Proveedores como chocolates Valrhona (Francia), café Lavazza (Italia), mantequilla Corman (Bélgica) y productores locales como leche Clem (Vargas) o miel El Colmenar de Cote (Reinosa) han sido y seguirán siendo parte fundamental del proyecto.

Los comienzos no estuvieron exentos de dificultades, principalmente derivadas de mi falta de formación en la materia. Una cosa es cocinar para tus amigos y otra bien distinta hacerlo para una clientela que paga por el producto. Anécdotas hubo muchas, pero creo que la de mi primer encargo de una tarta de chocolate es muy ilustrativa. Ahí estaba yo con una idea clara de cómo debía ser el producto final, con un bizcocho ligerísimo que se deshiciera en la boca, pero que cada vez que iba a montar la tarta se me rompía en las manos precisamente por su ligereza. Así



“No hay nada mejor que dedicarse a lo que a uno le apasiona porque todo lo anterior pierde relevancia”



estuve varias horas hasta que, a la una y media de la mañana, me resigné a que no podía hacerla como a mí me gustaba y me fui a mi casa. A primera hora de la mañana siguiente, llamé a mi hermano, el chef, y le comenté mi problema a lo que me respondió: ¿lo has congelado? Dicho y hecho, problema resuelto. Una vez congelado, el disco de bizcocho se manejaba con facilidad. El know-how lo es todo y a base de dedicación e insistencia la he ido adquiriendo para poder ofrecer a mis clientes un producto de máxima calidad.

Durante estos 16 años ha habido de todo. Crisis varias, obras maratonianas como la peatonalización o el arreglo de la fachada, que dificultaron el acceso, pandemia o el auge de establecimientos con una oferta similar a la mía. Pese a todo ahí seguimos gracias a una clientela muy fiel que sigue escogiéndonos y por la que siempre nos esforzaremos al máximo.

No es un trabajo sencillo, es un trabajo muy esclavo, que te deja poco tiempo para vacaciones, pero no hay nada mejor que dedicarse a lo que a uno le apasiona porque todo lo anterior pierde relevancia. Y además está la respuesta de la clientela. En pocos trabajos recibes una respuesta positiva por un trabajo bien hecho, lo digo por experiencia, pero en el mío raro es el día que alguien no te diga que algo le ha gustado. Y eso no tiene precio. ■





Vanitas Vanitatis

Piensa en TI

Vanitas vanitatis es el centro médico estético, de salud y belleza avanzada en el centro de Santander

Año de establecimiento:
2014

Ubicación
Santa Clara, 9

Teléfono:
942 10 45 01

Facebook:
CentroVanitasVanitatis

Instagram:
vanitasvanitatispiensaenti

Web:
vanitasvanitatis

TESTIMONIO

Buscando una sonrisa

Me llamo Teresa. Para bien o para mal siempre he sido una persona inquieta, emprendedora. He tenido la gran fortuna de llevar a buen puerto varios proyectos empresariales, pero nada comparado con Vanitas Vanitatis.

Hace ya más de una década que decidí meterme de lleno en esta aventura

“Es muy importante que el cliente se sienta escuchado y apoyado en su camino hacia su «mejor versión»”

apasionante con un objetivo claro en el horizonte: ofrecer los mejores tratamientos estéticos para que nuestros clientes se sientan mejor. Este ha sido siempre un principio básico para mí en este negocio.

Como os podéis imaginar, durante estos años he pasado por momentos buenos y por otros más complicados, pero, desde el primer día, siempre he tenido el compromiso firme de brindar un servicio de calidad. Siempre he pensado que, si haces algo, lo mejor es hacerlo bien. Además, en este sector es muy importante que el cliente se sienta escuchado y apoyado en su camino hacia lo que nosotros denominamos “su mejor versión”.



Es obvio que con la pandemia lo pasé muy mal, como la gran mayoría de los negocios, pero pude sobrevivir y relanzar mi proyecto en solitario, eso sí, con el respaldo de un equipo fantástico (el mejor de todos) que además confía en mí y en la visión del centro. Gracias Vanesa, Sonia, Marta y Gisela.

En este camino, no sólo me ha llevado el deseo de posicionar a Vanitatis como un



referente en el sector, sino también generar una impronta dentro del ecosistema local trabajando de la mano con otras empresas de la zona y apoyando la industria nacional con marcas como INDIBA, Mesoesthetic o Cantabria Labs. Creo firmemente en que la estética es un campo en constante evolución, donde la innovación y la proximidad deben ir de la mano.

En este entorno de colaboración hemos dado la oportunidad de trasladar nuestros servicios a centros más pequeños dentro de la región para acercar a los clientes los tratamientos más modernos e innovadores.

Vanitas Vanitatis nació de una gran ilusión y determinación. A lo largo de estos 10 años, hemos evolucionado, siempre a la vanguardia de las tendencias y tecnologías del campo estético. Hemos ampliado nuestra oferta para satisfacer las necesidades de nuestros clientes, manteniendo altos estándares de calidad.

En nuestro centro, nos especializamos en una amplia gama de tratamientos que van desde lo tradicional hasta lo más innovador, pero siempre con un profundo respeto por la esencia personal de cada cliente. Creemos que la clave de la belleza es la felicidad, y nuestra



*“Creo firmemente
en que la estética
es un campo
en constante
evolución, donde
la innovación y la
proximidad deben
ir de la mano”*

misión es mantener la naturalidad de cada persona, sacando a relucir su mejor versión y sobre todo sacar tu sonrisa.

Nos especializamos en tratamientos antiaging diseñados para combatir los signos del envejecimiento de manera eficaz y segura. Además, ofrecemos tratamientos estéticos preventivos para jóvenes, enfocados en el cuidado de la piel y la preservación de su vitalidad. Creemos que empezar a cuidar la piel a una edad temprana es clave para prevenir problemas futuros.

El comienzo de nuestro proyecto se desarrolló en un espacio limitado, pero hace unos meses decidí dar el salto a un local más grande donde nuestros clientes se pueden sentir más cómodos, con casi 200 metros de instalaciones a su servicio en la calle Santa Clara, 9.

La satisfacción de nuestros pacientes es nuestra prioridad. Diseñamos y adaptamos cada tratamiento con el máximo cuidado para garantizar una experiencia positiva y un bienestar físico y emocional. ¡Te invitamos a visitarnos y sobre todo PIENSA EN TI!! ■



Vía Mazzini 43

Arte en forma de helado

TESTIMONIO

Un legado de sabores únicos desde Italia hasta Santander

Vía Mazzini 43 nació de la idea de dos familias, una originaria del norte de Italia, de Verona, y otra de Buenos Aires. Esta unión de maestros artesanos heladeros ha permitido, a lo largo de más de 30 años, difundir la cultura del helado artesanal italiano en Europa.

Nuestra primera heladería, inaugurada en 1993 en Padua (Veneto), en el norte de Italia, fue un éxito inmediato, tanto por la calidad de nuestros helados como por su presentación y decoración. Tras la apertura de este primer local, le siguieron otras tres heladerías en la misma ciudad.

Posteriormente, llegó el turno de abrir en las ciudades de Bolonia, Verona y finalmente Milán, hasta que decidimos apostar por España. Comenzamos en Canarias, Fuerteventura, Las Palmas, luego en Barcelona y Cantabria.

Año de establecimiento:
2013

Ubicación:
Avda. Valdecilla, 21

Facebook:
viamazzini43

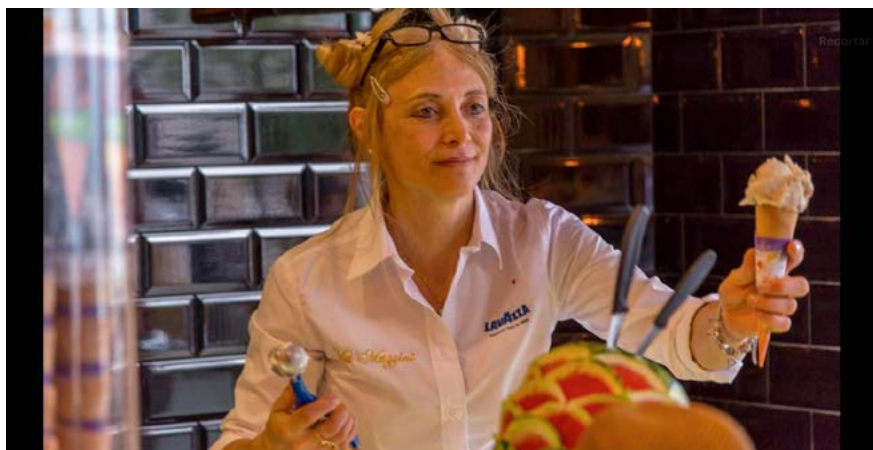
Instagram:
@viamazzini_43

Web:
viamazzini43.es



En Santander, estamos presentes desde hace 11 años en la Calle Peña Herbosa, Calle Castelar y Paseo de Pereda. Lamentablemente, durante la pandemia y el confinamiento, tuvimos que cerrar un hermoso local en la Calle Lealtad por motivos bien conocidos, lo cual fue una verdadera pena.

A lo largo de estos años en Santander, con la ayuda de nuestros clientes, logramos obtener el Premio al Comercio de Santander en 2015 por nuestra labor en talleres con todos los colegios de la ciudad. Somos Top Ten en España, con un cuarto premio en Valencia, y es un orgullo haber recibido dos Soletes de la Guía Repsol, otorgados por el chef de tres estrellas Michelin, Don Jesús Sánchez.



Nuestro eslogan, “*arte en forma de helado*”, refleja nuestra dedicación a la producción diaria durante los 365 días del año. Esto ha sido reconocido no solo por nuestros clientes cotidianos, sino también por restaurantes, bares y hoteles que nos encargan banquetes, helados y cortes de fruta.

Otra faceta importante es la cantidad de sabores que hemos presentado en la ciudad, más de 100, y nuestra capacidad para producir cualquier tipo de sabor que nos encarguen. Trabajamos constantemente con chefs de alta cocina, incluidos aquellos con guías Repsol y estrellas Michelin.



Participamos todos los años en noviembre y en enero en las ferias internacionales de helado que se realizan en Italia: el MIG en Longarone y el SIGEP en Rímini, la más importante del mundo. Cada año traemos las últimas novedades en repostería y tecnología para Cantabria.

“Un aspecto muy valorado por nuestros clientes son los sabores campeones del mundo que ofrecemos diariamente”

Un aspecto muy valorado por nuestros clientes son los sabores campeones del mundo que ofrecemos diariamente. Algunos ejemplos incluyen la Avellana Pura Piamonte IGP, campeona del mundo en 2011, el Pistacho Puro de Bronte en Sicilia, los aromas tradicionales de Argentina como el Dulce de Leche, la crema Vía Mazzini, o los chocolates de la Patagonia, únicos en Santander. No olvidamos los sabores tradicionales de Cantabria, como el Sobao Pasiego hecho con Sobao Macho, o el Queso Picón de Tresviso, así como los helados con vinos como el Borgoña o el Ribera del Duero, entre otros. ■





Wayalia Santander

Cuidado de personas mayores en Santander

TESTIMONIO

Dedicación, voluntad, implicación y empatía para nuestros mayores

Mi nombre es Maura Payno, directora de la oficina de Wayalia Santander, y esta es mi historia:

En octubre de 2022, decidí embarcarme en una misión que cambiaría no solo mi vida, sino también la de muchas familias en Santander y Cantabria. Con un profundo conocimiento del sector del cuidado de personas mayores a domicilio y una pasión desbordante por marcar la diferencia, nació Wayalia Santander. Nuestro objetivo principal es el de brindar bienestar y compañía a nuestros mayores, permitiéndoles disfrutar

Año de establecimiento:
2022

Ubicación:
Alta, 75

Teléfono:
942 82 15 53

Facebook:
wayalia

Instagram:
@wayalia_es

Web:
wayalia.es



de una vida plena y digna en sus propios hogares.

Siempre he sentido una conexión especial con nuestros mayores. Su sabiduría, experiencias y cariño merecen ser honrados con el mejor cuidado posible. Fue al conocer a Álex Lamarca y a Estefanía Martín, junto a su equipo de Wayalia cuando supe que había encontrado mi lugar. Compartimos los mismos valores: dedicación, voluntad, implicación y empatía. Estos pilares son fundamentales en nuestro trabajo diario y nos impulsan a seguir adelante con pasión y compromiso.



¿Qué es Wayalia Santander?

Wayalia Santander es una empresa especializada en el cuidado de mayores. Nos dedicamos a mejorar la calidad de vida de nuestros mayores y a promover su autonomía. Queremos que cada persona mayor se sienta valorada, escuchada y apoyada en esta etapa de su vida. Nuestra misión es permitir que las personas mayores puedan permanecer en sus hogares el mayor tiempo posible, en su entorno, rodeadas de sus recuerdos y seres queridos.





“Nuestro objetivo principal es el de brindar bienestar y compañía a nuestros mayores, permitiéndoles disfrutar de una vida plena y digna en sus propios hogares”

¿Qué hace Wayalia Santander?

Ayudar a las familias a gestionar situaciones sobrevenidas es uno de nuestros principales compromisos. Sabemos que cada situación es única, por eso escuchamos sus historias, situaciones, inquietudes y necesidades con atención y comprensión. Juntos, valoramos el tipo de ayuda que más se adapta a cada caso, ofreciendo soluciones personalizadas y efectivas. Nos esforzamos por aliviar la carga de las familias, brindándoles el apoyo y la tranquilidad que necesitan.

¿Cómo lo hace Wayalia Santander?

Nuestro enfoque se centra en la atención personalizada. Conocemos las necesidades de cada usuario, visitándolos en sus domicilios, conversando con ellos y estableciendo vínculos genuinos con las familias. Realizamos seguimientos periódicos para asegurarnos de que todo vaya bien y proponemos actividades que se ajusten a cada caso específico, siempre buscando el bienestar integral de nuestros mayores.

Contamos con un equipo de cuidadores profesionales con verdadera vocación, quienes se esmeran en brindar el mejor servicio posible. La vocación y el amor por su trabajo se reflejan en cada gesto y acción. Además, disponemos de una red de colaboradores, incluyendo podólogos, fisioterapeutas, servicios de catering y peluquería, entre otros, para cubrir todas las necesidades de nuestros usuarios. Nuestra red de apoyo es amplia y está diseñada para ofrecer un servicio integral y de calidad.

Conclusión

Wayalia Santander no es solo una empresa, es una comunidad de apoyo y amor hacia nuestros mayores. Creemos firmemente en la importancia de ofrecer un cuidado de calidad que les permita vivir con dignidad y felicidad en sus hogares. Cada día, nos esforzamos

por ser una luz en la vida de muchas familias, brindando esperanza, consuelo y una mano amiga cuando más lo necesitan.

Si buscas un equipo comprometido con el bienestar de tus seres queridos, Wayalia Santander está aquí para ti. Juntos, podemos acompañar a nuestros mayores y asegurar que cada día sea una nueva oportunidad para sonreír. Nuestro compromiso es con ellos, con sus familias y con una sociedad que valora y respeta a sus mayores. Con Wayalia Santander, cada día es una nueva oportunidad para vivir con calidad y amor. ■



YVT Moda Vicente Trueba

Moda hombre en Santander, tienda especializada en ropa de ceremonia

TESTIMONIO

Cuarenta años de pasión y simpatía detrás del mostrador

Hola, muy buenas, queridos lectores:

Antes de comenzar a presentarme, quiero dar las gracias a todo el grupo de personas que, con su iniciativa, ha hecho posible la realización de este libro digital que, más que un proyecto, es una ilusión.

Soy Vicente Trueba Rodríguez, propietario y sufridor de YVT VICENTE TRUEBA. Muchos ya me conocéis, pero para los que no, os cuento un poco dónde estoy y a qué me dedico.

Año de establecimiento:
2014

Ubicación:
Isabel II, 21

Teléfono:
942 03 06 71

Instagram:
@vicente_yvt

Web:
yvtmoda.es



Tengo una tienda de ropa dedicada al caballero, por lo que soy tendero. Estoy en la calle Isabel II de Santander, en el número 23 para ser más exacto y haciendo esquina con la calle Méndez Núñez. Espero que, tras un periplo de más de 40 años, sea en este lugar donde ya me jubile, aunque nunca se sabe. Por cosas del destino, me tocó ser un “culo inquieto”, así que no descarto seguir aportando cambios a mi vida, en lo que a lo laboral se refiere, y continuar con mi trayectoria textil hasta que se acabe la bobina.

Quiero contaros mi pequeña historia, a grandes rasgos, pequeños detalles y con la naturalidad innata que la experiencia y el mostrador me ha dado en todo este tiempo.

Creo que ya antes de nacer, estaba claro que me iba a dedicar al mundo del trapo, lo llevaba en el ADN, pues tanto mi padre como mi madre, se dedicaban a ello. Ya en



“Creo que ya antes de nacer, estaba claro que me iba a dedicar al mundo del trapo; lo llevaba en el ADN”

la misma pila bautismal, me apadrinaron los propietarios de dos de los establecimientos emblemáticos de los años 60 en Santander: Carnaval y Gayfor; tiendas de ropa de señora y caballero que ofrecían productos de moda prêt-à-porter en aquella época. Además de la confección y medidas de sastrería, propias de aquellos años. Ambas estaban atendidas por mis padres.

Fue en los años 70 cuando, tras dirigir distintos negocios y una dilatada experiencia, mis padres deciden montar OPP'AS. Fue un nuevo concepto de tienda, la primera boutique que hubo en Santander, una revolución de ropa de importación saliendo del estilo de los grandes almacenes y talleres de confección con marcas de las mejores firmas nacionales e internacionales y atendido por un elenco de los mejores profesionales que había en la ciudad.

Recuerdo de muy niño, que estaba deseando que llegara el sábado para no tener que bajar a trabajar los sábados por la mañana con mi padre, o que llegasen las vacaciones escolares para ir a la tienda y atender. Era un ratoncillo de mostrador y más de un “cosque” me llevé por meterme en las ventas que tanto mi padre como su personal hacían. Al ser un niño, hacía gracia hasta que me inventara cosas para vender cuando mi padre no me dejaba.

Y fue en el año 82, al terminar la E.G.B., cuando dije en casa que no quería estudiar y que lo que quería era trabajar en la tienda. En casa se opusieron rotundamente, pues eran épocas de titulitis y querían que tuviésemos carrera. Un año consiguieron aguantarme, pues lo único que quería era trabajar en la tienda. Aquel año, terminé 1º de BUP con muy buenas notas y todos los fines de semana y todos los periodos de vacaciones escolares, me los pasé trabajando. Al año siguiente, me matriculé en nocturno y empecé por fin a trabajar.

Desde esa época y hasta hoy en día, no he cesado nunca de trabajar y moverme en este mundo que para mí es mi vida.

En los 80 y principios de los 90, trabajé para otros, a mediados de los 90, formé sociedad y corrientemente una tienda durante 2 décadas.

Ya en 2014, por fin, tras muchas “comederas” de cabeza, opiniones de todo el mundo y de todo tipo, me echo la manta a la cabeza y nace YVT VICENTE TRUEBA ESTABLECIMIENTO DEDICADO A LA INTEGRALIDAD Y ASESORAMIENTO DEL HOMBRE para cualquier evento o situación.

Quiero despedirme de todos vosotros, invitando a que paséis por la tienda y sin ningún compromiso, disfrutéis de nuestra magia. ■

614 ACCIONES PROMOCIONALES Y EXPERIENCIAS

Siempre se ha dicho que *'la experiencia es un grado'*, remarcando la importancia de lo aprendido para afrontar el futuro con una pequeña ventaja. En estas páginas, algunos de vosotros habéis decidido compartir esos pequeños secretos que os han permitido sobrevivir en un mundo que no es fácil. Os lo agradezco de verdad. Además, en este capítulo podéis informaros sobre las acciones promocionales que las distintas administraciones llevan a cabo para fomentar el comercio local



Cámara de Comercio: clave en la digitalización y apoyo al comercio minorista

El papel de la Cámaras ha sido vital para el desarrollo y sostenibilidad del comercio minorista



“Dentro de los servicios que presta la Cámara se desarrollan diferentes programas y acciones intentando dar respuesta a las demandas del sector”

Las cámaras de comercio han evolucionado a lo largo del tiempo, adaptando sus servicios a las necesidades cambiantes del comercio minorista. Su papel ha sido vital para el desarrollo y la sostenibilidad de este sector, proporcionando herramientas y recursos que permiten a los comerciantes prosperar en un entorno competitivo y altamente cambiante, en el que además de ser necesaria la viabilidad económica de las empresas es imprescindible cubrir las necesidades de la población residente y cada vez más en nuestra región de la población flotante.

Dentro de los servicios que presta la Cámara de Comercio, siempre validados por el Gobierno Regional, consensuados con los agentes económicos del sector del comercio minorista e intentando dar respuesta a las demandas del sector, se desarrollan diferentes programas y acciones, entre las que se incluyen:

Programas formativos necesarios para la adaptación hacia la demanda del cliente objetivo, muy relacionados en los últimos años con la digitalización, la sostenibilidad o la atención al cliente.

“Destacan los servicios de información y apoyo al comercio minorista, tanto empresas ya consolidadas como proyectos de emprendimiento, necesarios para el relevo generacional tan necesario”

Toda esa formación se refuerza en los últimos años con acciones de tutorización personal de las empresas y emprendedores del sector del comercio, además de diagnósticos locales y regionales necesarios tanto del sector como de las empresas que lo componen, para tomar decisiones sobre las acciones que pueden aportar valor.

Destacan los servicios de información y apoyo al comercio minorista, tanto empresas ya consolidadas como proyectos de emprendimiento, necesarios para el relevo generacional tan necesario, en las oficinas de nuestra institución y en diferentes puntos de la región que mantenemos gracias al apoyo económico del Gobierno de Cantabria, a la colaboración con las entidades locales y dando respuesta a una necesidad en el territorio rural de nuestra región, acercando los servicios de la Cámara.

En este 2024 y tras unos años en los que el comercio se ha visto obligado a cambiar procesos tradicionales de venta o gestión por acciones de digitalización o el uso de las nuevas tecnologías para la adaptación al cambio en los hábitos de consumo o cambios normativos de obligado cumplimiento por parte de todas las empresas, la Cámara sigue trabajando y realizando la labor de intermediación con las administraciones para la ejecución de programas como el kit digital, muy enfocado al sector minorista o el cálculo de la huella de carbono. Además, gestionamos campañas de incentivo al consumo en el comercio minorista que ayudan a muchos establecimientos a potenciar sus ventas en los tradicionales meses de menor consumo, dada la temporalidad que se produce en nuestra región por el envejecimiento de la población o el crecimiento del turismo. ■

La ilusión de seguir adelante

En la rutina se nos pierden quizás los valores más importantes de nuestras tiendas. La ayuda que podemos prestar a un cliente ante una necesidad que no encuentra, la orientación que damos para que compres exactamente lo que necesitas, esa conversación con una persona mayor que vive sola y que igual no va a hablar con nadie más en todo el día.

BEGOÑA ODRIOZOLA. Responsable de Confecciones Labor



Trabajar de cara al público te da la oportunidad de hablar con muchísimas personas. Hablas con tus compañeros en la tienda, hablas con los clientes, con algún conocido o amigo que pasa de visita, con los representantes de las marcas... A lo largo de una jornada has podido escuchar cientos de opiniones, bromas, deseos de que *“tengas un buen día”*, comentarios de que *“has sido muy amable”*... Pequeñas cosas que te hacen el día ameno y te hacen sentir querido. A mí me encanta. Aunque ahora viene el *“pero...”*

El gran monstruo que ensombrece muchas jornadas de trabajo es el pesimismo. El tremendo pesimismo que te ataca donde menos te lo esperas, y que se va colando, comentario a comentario, en tu cabeza. No son absolutamente nada malintencionados, y no buscan más que ilustrar el presente. Pero se repiten. Una y otra vez. Clientes, proveedores, amigos, familiares... Que sin quererlo te hacen plantearte que todo el

esfuerzo que estás poniendo en la supervivencia de tu negocio no va a servir de nada.

La cosa es que nació en mal momento. Los de los 90, que ahora estamos gastando ya nuestros “treintas”, acabamos de estudiar en una crisis. Buscamos trabajo en otra crisis. Trabajamos en otra crisis, o en varias diferentes, o yo que sé, igual es la misma crisis que nos persigue cambiando de nombre. Desde el inicio de nuestra andadura laboral, nos dicen que todo va mal. Y que lo que viene va a ser peor.

“Desde el inicio de nuestra andadura laboral, nos dicen que todo va mal. Y que lo que viene va a ser peor”

“Ya no hay tiendas de telas”, “cada vez quedáis menos”, “la gente no cose”, “agradece tener trabajo porque luego ya no va a haber”, “el invierno va a ser muy duro”, “el verano no ha sido bastante bueno”, “los negocios de siempre se mueren”, “en época de tu abuelo se compraba más”, “antes había mejores cosas”, “no hay relevo generacional”, “los jóvenes no quieren trabajar”, “para qué voy a comprar en una tienda si es mucho más cómodo hacerlo desde casa”...

¿Cómo te levantas por la mañana con alegría de trabajar y

esforzarte si desde el principio el entorno no hace más que gritarte que la única opción es fracasar?

“El pequeño comercio, el de siempre, da vida a las ciudades”

La verdad que no lo sé. Sólo puedo decir lo que me sirve a mí. Que es centrarme, respirar hondo, atacar cada tarea del día como si sólo hubiera esa y recordar que nadie tiene una bola de cristal que le diga exactamente cómo va a ir el mundo. Nadie lo sabe. Y que vaya a ir “diferente” de cómo ha ido para otras generaciones no tiene por qué significar necesariamente que vaya a ser “peor”. Tenemos que jugar con las cartas que nos han tocado y buscar un significado para las cosas que hacemos que nos permita seguir teniendo ganas de pelear.

El pequeño comercio, el de siempre, da vida a las ciudades. Santander sería menos hogar si no lo hiciéramos. En la rutina se nos pierden quizás los valores más importantes de nuestras tiendas. La ayuda que podemos prestar a un cliente ante una necesidad que no encuentra, la orientación que damos para que compres exactamente lo que necesitas, esa conversación con una persona mayor que vive sola y que igual no va a hablar con nadie más en todo el día. Somos ese motivo que nos empuja a salir a la calle a nuestros recados y conectar con personas, socializar y poner nuestro

granito de arena para evitar que la tramposa comodidad de la soledad que nos invade acabe por deshumanizarnos.

Igual me he venido muy arriba con lo que hacemos en el comercio local. Igual no, ¡seguro! Pero he leído y releído el párrafo anterior y no he querido cambiar ni una coma. Es tan importante amar lo que haces y ayuda tanto con el día a día recordar la razón profunda por la que hacemos las cosas... Que así resistimos. Que por eso Confecciones Labor y tantos otros comercios seguimos adelante con ilusión. No tiramos la toalla. ■



Las claves de un traspaso intergeneracional

Todos aquellos que formamos parte de la dirección de una empresa familiar sabemos que el traspaso intergeneracional supone uno de los momentos más delicados en la vida de estos negocios

ANTONIO MUÑIZ MATEO. Responsable de Joyería Matra



En uno de los más célebres anuncios de la industria relojera, se dice que un reloj nunca es del todo tuyo, tuyo es el placer de custodiarlo hasta la siguiente generación. Este concepto ejemplifica lo que es un negocio familiar: una empresa que no es del todo tuya. Tuya es la responsabilidad de legarla a la siguiente generación. Todos aquellos que formamos parte de la dirección de una empresa familiar sabemos que el traspaso intergeneracional del negocio supone uno de los momentos más delicados en la vida de estos negocios. En mi familia tenemos el privilegio de haber implementado con éxito dos cambios generacionales.

Al analizar nuestro caso, considero como imprescindibles los siguientes factores para que un relevo familiar al frente de un negocio llegue a buen puerto.

- **Vocación.** Es clave en cualquier negocio familiar. Sin vocación, no hay alma y sin alma no hay esencia. Recuerdo perfectamente cuando decidí que mi futuro estaba ligado al

comercio familiar. Era Navidad, tendría once años y la tienda estaba llena de gente. Mis padres y todo nuestro equipo estaban ocupados atendiendo y vi a un señor esperando. Le eché valor, me acerqué y le pregunté si podía ayudarlo en algo. Supongo que al hombre le hice gracia porque me respondió afirmativamente y pude hacer así mi primera venta.

- **Conocimiento global del negocio.** Si para un gerente profesional es importante controlar todos los detalles de una empresa, en un negocio familiar es imprescindible. Tanto mi padre como yo hemos dedicado muchas horas a conocer todas las áreas que conforman nuestro negocio. Este aprendizaje ha incluido la absorción de conocimientos sentados junto al joyero, al grabador, al relojero, con el equipo de atención al cliente, con los responsables de la gestión contable, etc. Esto nos ha permitido conocer todos los engranajes de nuestro negocio.

- **Formación.** Sin excelencia ni meritocracia no puede haber éxito en un negocio familiar. La generación entrante tiene el deber de estar formada acorde a las exigencias profesionales que requiere el cargo. Mi padre nos exigió a sus hijos como condición indispensable y dentro de un protocolo establecido, aportar valor con una carrera universitaria. Pero un título solo no basta. Un negocio tiene que estar constantemente innovando,

aprendiendo y, para ello, la formación continua es imprescindible.

- **Generosidad.** Las empresas familiares se basan en las relaciones y el diálogo entre generaciones. Aquí la generosidad es clave. El respeto mutuo entre lo hecho hasta ahora y las decisiones futuras es la piedra angular de cualquier transición generacional. Un buen consejo es un buen consejo independientemente de quien venga. Recuerdo que mi abuelo, fundador de la empresa, me dijo en una ocasión: *“Cuando estés tratando con alguien piensa en que vuelva”*.

“En mi familia tenemos el privilegio de haber implementado con éxito dos cambios generacionales”

- **El arte del convencimiento.** Uno de los momentos más sensibles en un negocio familiar se da cuando la nueva generación asume el mando. Aquí, el apellido no basta. Los responsables entrantes tienen que ser capaces de convencer y seducir desde el desempeño profesional tanto a las generaciones anteriores como al equipo de colaboradores.
- **Conexión con la sociedad.** Las empresas familiares tenemos una ventaja a diferencia de

otros negocios. Podemos contar con la sabiduría y legado de las generaciones anteriores y aplicarla con la visión actual de las nuevas generaciones. Esto permite que el negocio esté siempre vigente y responda de manera acertada a las necesidades de la sociedad.

Dicho lo cual, considero que hay una certeza que no podemos obviar. Un negocio familiar, como cualquier empresa, está siempre en riesgo, sometida a los cambios que impone la sociedad. Desgraciadamente, nos vienen a la cabeza casos de negocios familiares que han desaparecido por motivos externos a su gestión o propósito. Simplemente la sociedad impuso un ritmo que no pudieron seguir. La decisión más difícil dentro de una empresa familiar es planificar su cierre por la imposibilidad de adaptarse a estos cambios o por la obsolescencia del negocio. Esta decisión debe ser siempre racional por mucha carga emocional que nos implique. Independientemente de lo que el futuro depare a un negocio familiar, siempre hay una verdad inmutable: admirar con orgullo al legado que nuestros antepasados nos dejaron. ■



“Habla menos, comunica más”

¿Y tú de qué equipo eres? ¿De los que “hablan” o de los que “comunican”?

MÓNICA BÓBEDA. Creadora y directora de El Show de la Palabra



El Show de la palabra, un espacio formativo donde los niños, jóvenes y adultos viven una experiencia de aprendizaje para gestionar su miedo escénico y desarrollar sus habilidades de comunicación. En el año 2019 recibió el premio Talento Cantabria a la Creatividad por el Diario Montañés. Es diplomada por la Universidad de Navarra con un carrera profesional de más de 20 años de experiencia en empresas multinacionales dentro del área de comunicación y ventas. Durante sus 6 años en El Show de la Palabra ha formado a más de 3.000 personas. Además ha sido Presidenta, Vicepresidenta de Educación y Directora de Área del Club de oratoria internacional Toastmasters.

Si buscamos en la RAE ambos significados, encontramos que “hablar” significa: Emitir palabras, dirigir la palabra a alguien o incluso pronunciar un discurso. En cambio, si buscamos “comunicar” encontramos definiciones como: Hacer a una persona participe de lo que se tiene, conversar, tratar con alguien de palabra o transmitir señales mediante un código común al emisor y al receptor.

Ahora que tienes las dos definiciones, te vuelvo a hacer la misma pregunta ¿Y tú de qué equipo eres? Seguro que me contestas que depende de lo que quieras conseguir. Si simplemente queremos emitir, dirigir o pronunciar, hablaremos, en cambio si queremos transmitir, tratar con las personas o hacerlas partícipes de nuestros mensajes, comunicaremos.

Lo que sí que tenemos claro es que cuando “comunicamos” nuestro receptor se convierte en el protagonista de nuestra conversación, cuando comunicamos nos esforzamos para que nuestro público entienda nuestro mensaje y

cuando comunicamos nos sentimos más completos porque sabemos que lo que estamos hablando es útil para las personas que nos están escuchando.

Porque si solo hablamos, no respondemos a las preguntas de nuestro público.

Porque si solo hablamos, solo tenemos en cuenta al emisor y nos olvidamos de servir al receptor.

Porque si solo hablamos, no nos comunicamos.

Si eres de los que quiere “hablar menos y comunicar más” porque necesitas vender más, entender más o conectar más con tus clientes, aquí tienes los tres pasos que te van a ayudar sí o sí en tus comunicaciones diarias con tu público, incluso con tus clientes: El primer paso es preguntar, el segundo sintetizar y el tercero ordenar.

1º Paso: Preguntar. Conviértete en un auténtico detective, vincúlate a la curiosidad y pregúntate qué quieren saber las personas interesadas en tu producto. A lo largo de la vida nos han enseñado a responder preguntas pero el verdadero conocimiento viene de hacernos buenas preguntas y es aquí donde tenemos que entrenar un poco más y meternos en los zapatos del receptor de nuestro mensaje. Para este paso, puedes pedir ayuda a clientes potenciales con los que tengas más confianza o incluso...aprovechar el tirón de la inteligencia artificial y pedirle

que actúe como ese cliente difícil que hace preguntas que nunca sabes contestar.

“Cuando comunicamos nuestro receptor se convierte en el protagonista de nuestra conversación”

2º Paso: Sintetizar. Cuando tengas todas las preguntas, aplica el ahorro de palabras para contestarlas. Imagínate que tienes que pagar por cada palabra que pronuncias ¿Te acuerdas cuando necesitábamos enviar un mensaje urgente? La única vía era el telegrama...¡Qué tiempos aquellos! Ahí sí que éramos breves porque si no nos dolía el bolsillo. Hoy en día, tenemos tanta información a nuestro alrededor que nuestra memoria funcional no es capaz de retener todo lo que queremos o deberíamos. Anota en el espacio de un post-it o una tarjeta de visita la palabra que resume la contestación a la pregunta. De esta manera, te esforzarás en encontrar las palabras adecuadas y habrá más probabilidades que tu palabra quede grabada en la mente de tu receptor.

3º Paso: Ordenar. Ahora es el momento de que tu receptor reciba la información de una manera ordenada, utiliza estructuras que te ayuden a contar



las cosas de una manera lógica y con un sentido, de esta manera habrá menos posibilidades de que tu mensaje se distorsione con la realidad de tu receptor. Si detectas que las preguntas de tu público son informativas, puedes utilizar estructuras para contestar como por ejemplo: Qué es, qué hace y cómo lo hace. En cambio, si las preguntas que te hace son para que le aconsejes, puedes utilizar esta otra clasificación: Situación actual, alternativas y la mejor opción. Y, por último, si ves que tu cliente necesita que le motives a escoger una opción, háblale del problema, la solución y el beneficio.

la comunicación existe si nos olvidamos de nosotros mismos y nos centramos en ser útiles a los demás. Así que espero haberte ayudado con estos tres consejos y no olvides que ningún discurso o comunicado es absolutamente malo si es lo bastante corto.

¡Hasta siempre! Cambio y corto. ■

“La comunicación existe si nos olvidamos de nosotros mismos y nos centramos en ser útiles a los demás”

Si sigues estos tres pasos: Preguntar, sintetizar y ordenar, conseguirás “hablar menos y comunicar más” porque si preguntamos, conseguimos adelantarnos a las respuestas que quiere escuchar nuestro público. Si sintetizamos, conseguimos ahorrar tiempo a nuestro público. Si ordenamos, conseguimos que nuestro público interiorice de manera natural nuestro mensaje.

“Habla menos, comunica más”

Es el título que pongo a mis clases de hablar en público porque uno de mis objetivos es que los alumnos entiendan que



El desafío de la digitalización en el pequeño comercio

Una de cada cinco compras en España ya se hace a través de Internet.

MARTA CUEVAS. Socia de Lamoi



Socia LAMOI. Técnico en Marketing digital / Social Media.

Es un hecho ya que la digitalización está cambiando la realidad económica y social de nuestro país. Dicho proceso sigue creciendo y está transformando nuestra sociedad con gran empuje y de manera sustancial a lo largo de estos últimos años. Tanto en el sistema educativo como en el mundo laboral, ligados ambos a nuestra economía, hemos podido apreciar también este crecimiento.

Esta transformación ofrece a nuestra ciudad una oportunidad para cambiar el patrón de crecimiento y alcanzar, por consiguiente, un desarrollo más estable, sostenible e incluso a medio y largo plazo.

La pandemia aceleró a pasos agigantados este proceso de transición del mundo analógico al digital. Tal y como comentábamos anteriormente, se preservaron de inmediato la integridad del buen desarrollo educativo y laboral, ya no podíamos frenarnos; no había vuelta atrás. Dicha transición se está llevando a cabo con mucha



firmeza en nuestra actividad económica y social, y ha puesto a prueba la capacidad de las empresas y de la ciudadanía para adaptarse a la situación y valorar sus competencias digitales.

“La pandemia aceleró a pasos agigantados este proceso de transición del mundo analógico al digital”

Este proceso de cambio se ha visto muy representado en el mundo empresarial. Debido a su mayor capacidad, las empresas grandes entraron de lleno en el mundo digital y tanto los fabricantes como los comercios mayoristas potenciaron sus ventas con sus *ecommerces*. Posteriormente, y a un ritmo más lento, fueron entrando los comercios minoristas. Estos últimos, dada la poca capacidad de maniobra económica acorde con su volumen de facturación, no han podido evolucionar al mismo nivel y ritmo que las grandes empresas. Los pequeños comercios no gozan de esa partida presupuestaria dedicada a un buen desarrollo online, ni a estrategias de marketing digital que les permitan aumentar sus canales de venta; su proceso de digitalización se ve muy ralentizado, a veces no solo por desinformación o desconocimiento, sino por la incapacidad de recursos.

Una de cada cinco compras en España ya se hace a través de

Internet. En el 2022 casi el 22% de las ventas fueron por internet, y la progresión y tendencia es ya una constante al alza. Y es que ya somos más de 247 millones de españoles los que compramos de forma online, realizando un 19'9% de nuestras compras a través de un *ecommerce*, según los últimos datos del INE.

Nuestra experiencia personal, en LAMOI, pasados ya nueve años desde nuestro primer *ecommerce*, www.lamoi.es, nos ha permitido mantener una visión 360° acerca de lo que significa tener un negocio online, pudiendo apreciar las tendencias en *ecommerce* de estos últimos años, la importancia del concepto *omnichannel* y el trabajo del marketing digital.

Hemos experimentado y comprendido el valor que tiene trabajar correctamente la usabilidad de una web, ya que esto enriquece la experiencia de compra de nuestros clientes, consiguiendo así una visita eficiente y satisfactoria. Nuestro portal www.lamoi.es se ha convertido, no solo en el escaparate de nuestros productos, sino también en una experiencia de compra, la cual intenta cubrir los deseos y necesidades de los usuarios. Nuestros clientes regresan, fidelizan con LAMOI, y muchos de ellos se han convertido en nuestros mejores embajadores.

De nuestro *ecommerce*, eje central de la tienda online, brotan una serie de ramificaciones que son nuestras redes sociales,

vitales a la hora de conseguir alcance y conversión en un negocio, y que hoy en día han alcanzado un gran impacto en nuestras ventas. Cobra ahora una gran importancia la medición de todos los datos que éstas nos aportan con el fin de decidir las estrategias de marketing más óptimas a desarrollar.

Hoy en día la tienda offline y online han adquirido la misma relevancia, la una es extensión de la otra, por lo que el trabajo complementario en web y en redes sociales es vital y necesario.

Por consiguiente, la importancia que tiene la digitalización para los comercios de nuestra ciudad es ya indiscutible. Se trata de un considerable trabajo que evidentemente conlleva un proceso de evolución y de adaptación, y que marca sus objetivos igualmente en la Agenda 2030, donde se reflejan entre otros propósitos, las oportunidades y los retos para el sector del comercio. ■



El poder del trato personal. El secreto de Yolanda Celis

El trato personal es nuestra esencia, aquello que nos hace únicos y que jamás podrá ser reemplazado por una pantalla o una transacción digital.

YOLANDA CELIS. Propietaria de Regalos Yolanda Celis



Hola! Mi nombre es Yolanda Celis, y mi aventura en el mundo comercial comenzó hace ya muchos años, en 1989, cuando abrí mi tienda “Regalos Yolanda Celis”, ubicada en la calle Marqués de la Hermida. En otro apartado de este libro podrás encontrar más detalles sobre la historia de este negocio y cómo ha ido evolucionando con el tiempo.

Carlos me ha pedido que te comparta algo muy importante para mí: el secreto que me ha permitido mantener mi tienda durante tanto tiempo. Y ese secreto no es otro que el buen trato con el público. Al final, la esencia de nuestro trabajo, lo que realmente marca la diferencia, es cómo tratamos a nuestros clientes.

Desde mi punto de vista, trabajar de cara al público implica mucho más que el simple acto de vender. Es un proceso de socialización constante. Para mí, trabajar en contacto directo con la gente significa escucharles, entender lo que buscan, lo que necesitan, e incluso mimarles en ciertos momentos. No basta con ofrecer



un buen producto, también es imprescindible cumplir con lo que prometes, ser responsable y honesto. Este tipo de atención genera confianza, y la confianza es la base de cualquier relación duradera, tanto en la vida como en los negocios.

Estoy convencida de que solo cuando logras ese nivel de conexión, es cuando creas verdadera fidelidad. El cliente puede, o no, comprar lo que le ofreces en ese preciso momento, pero si se siente bien atendido, si percibe que has sido honesta, amable y has tenido en cuenta sus necesidades, puedes estar seguro de que volverá. Tal vez no hoy, tal vez no mañana, pero volverá. Y cuando lo haga, será porque confía en ti y en lo que representas.

“El cliente puede, o no, comprar lo que le ofreces en ese preciso momento, pero si se siente bien atendido, si percibe que has sido honesta, amable y has tenido en cuenta sus necesidades, puedes estar seguro de que volverá”

En los tiempos que vivimos, donde la tecnología avanza a pasos gigantados y las ventas

online son tan comunes, el trato personal se ha convertido en nuestro mayor activo diferencial. Es nuestra esencia, aquello que nos hace únicos y que jamás podrá ser reemplazado por una pantalla o una transacción digital.

Esto es lo que he aprendido en estos años al frente de mi comercio, y es lo que, sinceramente, creo que me ha permitido mantenerme en pie, incluso en los momentos más complicados. Estoy agradecida por cada cliente que ha pasado por mi puerta, por cada historia compartida y por cada oportunidad de haber hecho sentir a alguien un poquito mejor. Al final, eso es lo que cuenta.

¡Gracias por permitirme compartir mi experiencia contigo! ■

“El futuro pasa por promover proyectos sostenibles que generen impacto social”

Para nosotros es muy importante que el trabajo de las personas con discapacidad se visibilice

ROBERTO ALVAREZ SÁNCHEZ. Director Gerente de AMPROS



Economista (Colegiado Cantabria nº 2532). Máster en Economía Social. Máster en Integración de personas con Discapacidad. Vicepresidente de AEDIS (Asociación Empresarial Estatal para la Discapacidad). Miembro de la Junta Directiva de CEPES (Confederación Empresarial Española de la Economía Social). Miembro del Consejo Cántabro de Economía Social.

AMPROS es una entidad referente en el Tercer Sector, promueve la generación de oportunidades para las personas con discapacidad intelectual, a través de la transformación social y el tránsito ecológico.

Creada en 1965, AMPROS fue una de las primeras organizaciones en nuestra comunidad en defender y reivindicar los derechos de este colectivo, y a lo largo de estos años ha promovido una línea de acción centrada en la mejora continua, la innovación y la transformación social.

Así, desde aquellos años, en los que las personas con discapacidad intelectual no tenían opciones para su educación hasta ahora, donde contamos con centros de servicios sociales y de empleo repartidos por todo el territorio, las personas y sus familias han sido siempre el eje central de nuestro trabajo que se ha



orientado a crear oportunidades y a favorecer los apoyos necesarios para que cada una de estas personas pueda avanzar en su proyecto de vida personal.

Uno de los proyectos en el que más énfasis hemos puesto en los últimos años, es nuestro Proyecto Ecosocial, en el que se conjugan la producción ecológica certificada en los huertos (Depersonas cultivando tu bienestar); con un proyecto de catering social (Depersonas Cocinando con Sentido) con productos de proximidad y ecológicos, unas nuevas cocinas que son un referente tecnológico en Cantabria y que da de comer a más de 2300 personas; una línea de distribución con comedores escolares, tiendas y servicios a domicilio pensando en toda la población (niños, mayores, ámbito rural, etc.), y un aula cultural abierto a todos los públicos en su Centro de Interpretación de la Agricultura y la Alimentación Saludable de Santander. Todo ello apuntalado con alianzas en el ámbito de la investigación y la cultura, la eficiencia energética y la reducción de desperdicios entre otros aspectos, que ejemplifican muy bien nuestra apuesta por lo sostenible.

Promotores de cambios

Otro de los anclajes del proyecto es la inclusión de personas con discapacidad, donde proponemos que este colectivo se convierta en actor principal cuando hablamos de promover cambios en la conducta social a través

de la alimentación y los hábitos saludables contribuyendo a promover entornos y economías más sostenibles en nuestro territorio.

Modelos inclusivos

Como agentes de la economía social, afianzamos así nuestro compromiso para garantizar el bienestar de todas las personas y transitar hacia un modelo de desarrollo más inclusivo, justo y sostenible. También buscamos acuñar un nuevo concepto, cargado de valores medioambientales y sociales, que atribuye a nuestros productos y proyectos una nueva dimensión para el cliente, que es el saber que está apostando por lo “ECOSOCIAL”, que no deja de ser apostar por el planeta desde un modelo de inclusión social de las personas con discapacidad.

“Como agentes de la economía social, afianzamos así nuestro compromiso para garantizar el bienestar de todas las personas y transitar hacia un modelo de desarrollo más inclusivo, justo y sostenible”

En nuestras tiendas, acreditadas como tiendas ecológicas, se pueden adquirir productos ecológicos de nuestros huertos y platos elaborados por el catering,



para comer #requetebien y hacer tu compra sostenible y social. Se trata de espacios amplios y con una imagen moderna que refleja su compromiso de fomentar los hábitos de alimentación saludables y apostar por la innovación y el producto de cercanía.

Son espacios abiertos a la sociedad, que nos permiten generar sinergias y conexiones muy positivas de los vecinos con su tienda de barrio, como nos gusta denominarnos. Los clientes encuentran un referente de alimentación sana y saludable y también un espacio de intercambio de valores en el que pueden conocer mejor el proyecto ecosocial, el trabajo de las personas con discapacidad, etc.

Tiendas de barrio

Ese formato de confianza, en los productos y en el buen hacer de nuestras dependientas, permite que cada día disfrutemos de escenas cotidianas que nos llenan de satisfacción; por ejemplo, cuando una persona mayor, vecina de la zona, llega a la tienda, recibe una atención exquisita desde el mostrador, “te he guardado tu plato favorito”, “prueba este que seguro que te va a gustar”, “mira esta novedad”, “hoy vienes un poco primero, estupendo”... sabemos que estamos ayudando a cuidar su alimentación y por tanto su salud, y también favorecemos ese ambiente en el que la persona se siente importante como cliente y nos devuelve

su gratitud interesándose por nuestros proyectos y por el trabajo que hacemos en muchos otros ámbitos. Es un privilegio poder pulsar cada día, y desde tan cerca, el sentir de nuestros vecinos.

“Favorecemos ese ambiente en el que la persona se siente importante como cliente y nos devuelve su gratitud interesándose por nuestros proyectos y por el trabajo que hacemos en muchos otros ámbitos”

Precisamente, para avanzar en esta línea de conexión social AMPROS también ha puesto en marcha su Centro de Interpretación de la Agricultura y la Alimentación Saludable. Un espacio multidimensional que continúa afianzando y acercando a la ciudadanía el proyecto ecosocial de AMPROS y que ha recibido numerosas visitas de grupos de escolares de diferentes centros educativos de la región, personas con discapacidad y población general.

Para nosotros es muy importante que el trabajo de las personas con discapacidad se visibilice por el impacto social que pueden generar en otros espacios. También en otros proyectos de empleo como los ligados a la



recuperación ambiental, con el Proyecto Stopcortadería, para la eliminación de los “plumeros” en Cantabria, o el ligado al arreglo y mantenimiento del Camino Lebaniego, con mejoras visibles son muy bien valoradas por los municipios por lo que transita el Camino y por los propios peregrinos.

Valores muy sociales

Desde el punto de vista social ocurre lo mismo, ya que cuando ponemos en marcha viviendas incluidas en la comunidad, como nuestra vivienda de Laredo, o construimos centros con recursos técnicos muy especializados para mejorar los apoyos, como nuestro centro de día en El Alisal, estamos creando oportunidades para las personas y este es sin duda un buen camino para construir un mundo mejor, sin dejar a nadie atrás.

“Herramientas como el retorno social de una actividad o inversión, o el valor social integrado generado, nos aportan información relevante para convencer del impacto positivo de las actividades sociales que desarrollan muchas entidades”

Volviendo al concepto de economía social, constatamos una vez que las entidades

enmarcadas en este ámbito, resultan pilares fundamentales para la economía como entidades no lucrativas que promueven valores muy sociales. El valor económico y social generado por entidades como AMPROS, desde su constitución no tiene precio. ¿Quién es capaz de medir el valor de la generación en empleos, en soluciones educativas o en los apoyos sociales en colectivos absolutamente vulnerables, como ha sido el caso de la discapacidad intelectual, durante cerca de 60 años? Esto es incalculable desde una perspectiva social.

Si bien es cierto que hoy, con los nuevos conocimientos y las nuevas inquietudes, también las de los mercados, ha entrado con fuerza el concepto de impacto social, del que hablamos antes. Herramientas como el retorno social de una actividad o inversión, o el valor social integrado generado, nos aportan información relevante para convencer del impacto positivo de las actividades sociales que desarrollan muchas entidades.

Futuro sostenible

Deberían ser estas las empresas del futuro, si no fuera porque estamos en una economía de mercado donde el capitalismo prima, aunque algunos sinceramente pensamos que este estatus puede evolucionar y así nos lo dicen los datos. Hoy según establece la Confederación Empresarial Española de la Economía Social (CEPES) existen más de 43.000 empresas de este perfil en España generando

en torno a 2.350.000 empleos y con una facturación del 10% del PIB, esto es una realidad. Existen muchas organizaciones en España que comparten estos valores, lo que es una gran suerte, aquí nos encontramos con grandes cooperativas, asociaciones y fundaciones relevantes de la discapacidad entre las que se encuentra AMPROS. Nuestra entidad en la actualidad genera en torno a 500 empleos y da respuesta de apoyo a más de 1.000 personas todos los días, todo esto junto a un modelo de gestión homologado en 500+ EFQM, un auténtico referente.

Hoy en Cantabria tenemos que pensar en apoyar más a este tipo de organizaciones por los valores que aportan a la sociedad. Siempre poniendo en el centro del sistema a las personas, fijando con sus actividades población al territorio o retornando un gran valor económico a la sociedad. Aparte de su trabajo incansable sobre los fines sociales que estatutariamente defienden.

#PersonasQueCambianElMundo ■



La responsabilidad de continuar el legado familiar

Desde pequeña, me fascinaba estar rodeada de personas, trabajando de cara al público y viendo cómo cada clienta se marchaba con una sonrisa, emocionada por su vestido. Aquel taller era un lugar mágico, lleno de sueños tejidos a mano, y mi abuela era la creadora de esa magia

BEATRIZ BETANZOS WUNSCH. Propietaria de Palmira



MI historia comenzó en la Calle del Rubio, número 4, en el taller de mi abuela Palmira. Ahí crecí, rodeada de telas, bordados y el sonido constante de las máquinas de coser. Desde pequeña, me fascinaba estar rodeada de personas, trabajando de cara al público y viendo cómo cada clienta se marchaba con una sonrisa, emocionada por su vestido. Aquel taller era un lugar mágico, lleno de sueños tejidos a mano, y mi abuela era la creadora de esa magia.

Hace 40 años junto a mi madre María del Carmen Wunsch, decidí dar el paso y tomar las riendas del negocio familiar. Fue un desafío, pero lo hice con una enorme ilusión y, sobre todo, con el respeto y la responsabilidad que implica continuar el legado de mi abuela. Palmira no era solo una tienda, era un nombre que representaba elegancia, excelencia y pasión. Desde el principio, esos valores han sido la esencia de todo lo que hacemos. Nuestro trato cercano, la experiencia que ofrecemos





y la dedicación en cada uno de nuestros trajes han sido fundamentales para que, después de 96 años, Palmira siga siendo un referente en Cantabria.

A lo largo del tiempo, muchas cosas han cambiado, especialmente en el mundo de la moda y la forma de comprar. Nos hemos adaptado a los tiempos, y uno de los grandes cambios fue la mudanza del piso en la Calle del Rubio a un local más amplio y moderno en la calle Isabel II, número 23, en pleno centro de la ciudad. Aunque el lugar cambió, la esencia de Palmira no lo hizo. Seguimos siendo fieles a nuestra manera de hacer las cosas, cuidando cada detalle y buscando siempre ofrecer una experiencia única.

“Palmira no era solo una tienda, era un nombre que representaba elegancia, excelencia y pasión”

Creo firmemente que el éxito de Palmira no solo reside en la tradición o en la calidad de nuestros vestidos, sino también en nuestra especialización y el saber hacer. El equipo que me acompaña ha sido clave para esto; son verdaderos expertos, y su nivel de asesoramiento es lo que ha generado tanta confianza entre nuestras clientas. Muchas de ellas se han convertido en algo más que amigas. Es una

satisfacción inmensa ver cómo madres, hijas y hasta nietas vuelven a nuestra tienda, generación tras generación, para confiar en nosotras en momentos tan especiales de sus vidas.

En Palmira, cada vestido de novia y de comunión es único. Ofrecemos exclusividad, personalización y distinción en cada uno de nuestros diseños, algo que no se encuentra fácilmente en otros lugares. Nos enorgullece saber que, a lo largo de los años, hemos mantenido nuestra identidad y personalidad, adaptándonos sin perder lo que nos hace especiales.

Hoy en día, nuestra misión es clara: cada vestido que creamos debe emocionar, tanto a quien lo lleva como a quienes lo ven. Ese es nuestro verdadero éxito. Trabajamos cada día con el compromiso de seguir haciendo realidad los sueños de nuestras clientas, de la misma manera que mi abuela lo hizo en su taller hace casi un siglo.

Una de las mayores satisfacciones de mi vida ha sido poder continuar con el legado de Palmira. Soy la tercera generación al frente de este negocio, y me siento orgullosa de que, después de tanto tiempo, sigamos siendo un referente en el mundo de las novias y la moda de comunión en Cantabria. Y aquí seguiré, con la misma ilusión con la que empecé, recibiendo a cada persona que confía en nosotras para hacer realidad el vestido de sus sueños. ■

La especialización como ventaja competitiva

Nuestro conocimiento del producto, la comprensión cercana de nuestra clientela y nuestro compromiso con un servicio personalizado y de postventa nos permiten sobresalir en un mercado competitivo

RAFAEL LÓPEZ. Copropietario de Paragüería Niágara



En un mundo donde los centros comerciales parecen dominar el mercado, la especialización en productos de alta calidad, como es en nuestro caso los paraguas, nos ofrece una ventaja competitiva significativa. A lo largo de generaciones dedicadas a la fabricación y venta de paraguas, hemos aprendido que la especialización puede marcar una gran diferencia y beneficiarnos.

Uno de los aspectos que más nos distingue es el profundo conocimiento que tenemos sobre nuestro producto. Tras años de experiencia, entendemos cada detalle sobre la calidad y funcionamiento de los mismos. Esto nos permite seleccionar cuidadosamente los productos que ofrecemos, siempre buscando la mejor relación entre calidad y precio. Mientras los grandes almacenes ofrecen una amplia gama de artículos, nuestro enfoque especializado garantiza que cada paraguas que vendemos cumpla con los más altos estándares de calidad.



Otro punto clave es el conocimiento que tenemos sobre nuestra clientela. A diferencia de los grandes centros comerciales, nosotros cultivamos relaciones cercanas y personales con cada cliente, muchas veces a lo largo de varias generaciones. Esta proximidad nos permite anticipar sus necesidades y deseos, asegurando que siempre encuentren el producto que mejor se adapte a ellos.

“Uno de los aspectos que más nos distingue es el profundo conocimiento que tenemos sobre nuestro producto”

El trato personalizado no se limita a la venta. Nuestra dedicación al servicio postventa es otro de nuestros pilares fundamentales. Contamos con un taller propio de reparación, lo que nos permite ofrecer soluciones rápidas y efectivas a cualquier problema que pueda surgir con nuestros paraguas. Esta capacidad de resolver problemas y ofrecer alternativas es algo que los grandes almacenes rara vez pueden igualar. Además, nuestra atención al detalle y el compromiso con la satisfacción del cliente nos permiten brindar un nivel de servicio excepcional. Cada cliente sabe que puede contar con nosotros no solo en el momento de la compra, sino para recibir un servicio continuo

que asegura la durabilidad y funcionalidad del producto.

En resumen, la especialización en paraguas de calidad nos ha proporcionado una ventaja significativa frente a los grandes centros comerciales que nos ha permitido sobrevivir. Nuestro conocimiento del producto, la comprensión cercana de nuestra clientela y nuestro compromiso con un servicio personalizado y de postventa nos permiten sobresalir en un mercado competitivo. Para nosotros, cada paraguas representa mucho más que un simple producto; es el fruto de generaciones de dedicación y experiencia, algo que ningún centro comercial puede igualar. ■



Ediciones Tantín, la editorial volcada en la identidad cántabra

Nuestra trayectoria demuestra que, con pasión, adaptación y compromiso, es viable crear proyectos que preserven y difundan ideas, historias y conocimientos

SONSOLES FERNÁNDEZ SÁEZ. Propietaria de Librería Ediciones Tantín



Ediciones Tantín ha cumplido más de 40 años como editorial gracias a la capacidad de adaptación en una industria en constante evolución. Durante este tiempo, hemos superado cambios tecnológicos, transformaciones en el mercado y diferentes crisis económicas. Sin embargo, vivir de la cultura, y concretamente desde una editorial, no solo es posible, sino también un testimonio de que las empresas culturales pueden ser sostenibles y exitosas. Nuestra trayectoria demuestra que, con pasión, adaptación y compromiso, es viable crear proyectos que preserven y difundan ideas, historias y conocimientos.

Esta historia de adaptación y éxito tiene sus raíces en los inicios de Ediciones Tantín, en los años 80. La llegada de tecnologías, como la fotocopidora y más tarde el ordenador, revolucionaron toda forma de material impreso. Fue en esa década cuando un grupo de amigos decidió montar una pequeña imprenta, copistería,



estudio de diseño gráfico y en 1983 el sello editorial Ediciones Tantín.

La década de los 80 en Santander, como en muchas otras ciudades, fue un periodo de efervescencia cultural y social marcado por cambios significativos en la música, el arte y la política y esto supuso que en la imprenta se realizan todo tipo de trabajos, catálogos para salas de exposiciones, libros para instituciones... Conocimos a destacados pintores, escultores, poetas, escritores, músicos, directores de cine, de teatro, actores, actrices...

“La década de los 80 en Santander, fue un periodo de efervescencia cultural y social marcado por cambios significativos en la música, el arte y la política”

Dos de los proyectos más ambiciosos de la editorial llegaron en esta década: las Obras Completas de José María de Pereda, una rigurosa colección comentada por un equipo de prestigiosos especialistas internacionales en la obra perediana. Once tomos que recogen los textos del autor cántabro, muchos de los cuales hasta el momento permanecían inéditos.

Diez especialistas, dirigidos por Anthony H. Clarke, Honorary Research Fellow de la Universidad de Birmingham, y José Manuel González Herrán, catedrático de la Universidad de Santiago de Compostela, fueron los encargados de prologar y comentar los textos de José María de Pereda de acuerdo con la última versión que el autor corrigió y autorizó. Con esta colección participamos en el año 2000 a través del ICEX en el proyecto PIPE 2000 (Plan Iniciación Promoción Exterior) presentando las Obras Completas de José María de Pereda en los Institutos Cervantes de Toulouse y Londres.

El otro proyecto fue la Historia General de Cantabria (9 volúmenes) donde los más destacados especialistas y profesores de la Universidad de Cantabria colaboraron coordinados por el escritor e investigador José Ramón Saiz Viadero. Esta colección se ha convertido en una obra de referencia para conocer y comprender el desarrollo histórico, social y cultural de la región. Su rigurosidad y detalle la hacen indispensable para quienes buscan una visión profunda y completa de la historia cántabra.

En 1998 con motivo de la conmemoración del centenario del nacimiento de Manuel Llano publicamos el libro Mitología de Cantabria con ilustraciones de Gustavo Cotera y textos de Manuel Llano. El libro fue un éxito rotundo, logrando no solo conquistar a un amplio público,



sino también desempeñar un papel fundamental en la recuperación y preservación de las tradiciones de Cantabria, ayudando a mantener vivo su legado cultural y transmitiendo su rica herencia a las nuevas generaciones. Ese mismo año abrimos una librería en el centro de Santander especializada en temas de Cantabria. La librería ha cumplido 25 años y actualmente se encuentra en la calle Camilo Alonso Vega 10 y cuenta con un amplio fondo de libros relacionados con la historiografía de Cantabria.

La editorial continúa su trayectoria, actualmente cuenta con más de 900 títulos publicados entre los que destacan los escritores Álvaro Pombo, Jesús Pardo, Alejandro Gándara y Esther Bendahan. Y ha participado en las ferias nacionales como la Feria del Libro de Madrid (Gremio de editores de Cantabria-Consejería de Cultura del Gobierno de Cantabria), la Feria del Libro de Santander y Cantabria (FELISA) y en ferias internacionales como la Feria del Frankfurt, donde la editorial fue seleccionada por el Ministerio de Cultura y la I Feria del Libro Hispano en Houston ambas en 1991, la Feria del Libro de Pekín BIBF en 2009, donde España fue el país invitado y la feria contó con un pabellón organizado por el ICEX (Instituto Español de Comercio Exterior). En 2010 Ediciones Tantín vuelve a ser seleccionada por el ICEX y asistimos a la BookExpo America (Nueva York), donde España fue también el país invitado.

En el año 2000 se llevó a cabo otro ambicioso e interesante proyecto de la mano del divulgador Jesús García Preciado el cual trabajó en Radio Nacional de España en Cantabria, entre 1972 y 2004, y se convirtió en una referencia a la hora indagar en el mundo del folclore, en definitiva, en la cultura popular de esta región. La colección de cuentos consta de seis volúmenes que llevan por título Cantabria, Cuentos de la tradición oral. Durante años Jesús García Preciado recorrió todos los rincones de Cantabria grabando los cuentos de transmisión oral de padres a hijos, de abuelos a nietos y los recopiló en esta interesante colección con unas maravillosas ilustraciones de su hijo Víctor García.

“Nuestra pasión por los libros y nuestras raíces se reflejan en cada aspecto de nuestro trabajo”

En el año 2010 Ediciones Tantín publica en una edición dirigida por Francisco Corral las Obras Completas de Rafael Barrett, del escritor, narrador, ensayista y periodista de reconocida influencia en el cono sur americano, donde estuvo exiliado. El innegable valor de su obra y de haber recibido los elogios de autores tan destacados como José Enrique Rodó, Augusto Roa Bastos y Jorge Luis Borges hace que sea considerado una



figura destacada de la literatura paraguaya a principios del siglo XX.

Desde el año 2000 hasta el año 2019 llevamos la cultura de Cantabria a cada rincón de nuestra comunidad participando con un stand de libros en fiestas y eventos tradicionales. De esta forma fomentamos el conocimiento y el amor por nuestra historia y costumbres.

En la actualidad seguimos trabajando para dar a conocer la cultura de Cantabria a un público más amplio, y promoviendo el conocimiento de nuestra identidad regional. Nuestra pasión por los libros y nuestras raíces se reflejan en cada aspecto de nuestro trabajo, creando un ambiente cercano y auténtico que invita a la comunidad a compartir nuestra herencia. ■



La evolución de “La Folie” hacia una marca reconocida

LA FOLIE es un espacio multimarca diferenciador y exclusivo de referencia de moda para mujer con dos tiendas físicas en Santander, una en Madrid y un Ecommerce, que ha conseguido ser reconocida como marca en sí, siendo algo muy complicado por su propia esencia de tienda multimarca

PAULA MARTÍNEZ TORMO. Fundadora y CEO de La Folie



Construir una marca y posicionarse en el “Top of Mind” del consumidor es una labor muy compleja que requiere mucho trabajo y mucho esfuerzo. Hay que tener muy claros los valores de la marca, su propósito, y saber transmitirlo y comunicarlo adecuadamente para que llegue de una manera efectiva a la audiencia.

LA FOLIE es un espacio multimarca diferenciador y exclusivo de referencia de moda para mujer con dos tiendas físicas en Santander, una en Madrid y un Ecommerce, que ha conseguido ser reconocida como marca en sí, siendo algo muy complicado por su propia esencia de tienda multimarca.

Desde el inicio nos hemos identificado con un color, el rosa, y hemos trabajado una comunicación e identidad corporativa e identificativa. Es decir, hemos elaborado nuestra propia marca, y eso ha



hecho posible que nos hayamos convertido en prescriptores para nuestro cliente.

Nuestro contenido en redes sociales, especialmente en Instagram que es nuestro principal canal de comunicación, es propio. Es decir, no publicamos absolutamente ninguna foto de nuestras marcas, sino que todo es producción propia. Tenemos un equipo de fotografía, vídeo y modelo profesionales, y realizamos *inhouse* la búsqueda de localizaciones y organización de los distintos *shootings* en función de la colección, lo que queremos transmitir y los objetivos de venta o posicionamiento.

“Hay que tener muy claros los valores de la marca, su propósito, y saber transmitirlo y comunicarlo adecuadamente”

Nuestra obsesión ha sido siempre la diferenciación y la exclusividad, y por eso desde el principio hemos trabajado con nuestras distintas marcas para hacer colecciones exclusivas para LA FOLIE. Hemos diseñado conjuntamente artículos que sólo se pueden encontrar en nuestro espacio y que sólo se pueden adquirir a través de nuestros canales propios de venta. Esto ha hecho que adquiramos notoriedad, gracias a la colaboración con marcas de

reconocido prestigio, y sobre todo, que nuestros artículos sean percibidos como únicos y exclusivos.

Tras 16 años de experiencia en el sector, en 2022 hemos creado y lanzado nuestra propia marca, LA FOLIE COLLECTION (LFC). Una marca que fabrica y produce en España, con “*alma*”, que consigue emocionar al cliente, apuesta por la diferenciación y la sostenibilidad, y evoluciona siendo fiel a sus principios y valores (honestidad, motivación, esfuerzo, pasión o perseverancia entre otros).

LFC se dirige a una mujer actual, sofisticada, moderna, elegante y culta, que busca vestirse de manera original y diferente, apostando por la calidad, por estar cómoda con las prendas que lleva y por sentirse segura con su elección para cada ocasión.

El consumidor cada vez es más consciente, exigente y selectivo con las marcas que compra, y LFC aporta valor, consigue conectar emocionalmente y ofrece ilusión con prendas únicas y atemporales que son mucho más que un objeto. El hecho de conocer al cliente y tener información y *feedback* directo del mismo, permite a la marca poder ofrecerle aquello que quiere y evolucionar dando respuesta a sus necesidades no cubiertas y a las carencias que pueden tener otras marcas.

LFC trabaja con proveedores y talleres nacionales, utilizando



tejidos de alta calidad en prendas originales, versátiles y favorecedoras, y ofrece una experiencia de compra emocionante. El compromiso y comunicación de la marca son únicos, y se encuentra en constante evolución desarrollando nuevas ideas, conceptos y oferta en relación al universo de la marca.

Esperamos poder contaros muy pronto más sobre la evolución de la marca. ¡Descubre La Folie Collection! ■

“La Folie Collection se dirige a una mujer actual, sofisticada, moderna, elegante y culta, que busca vestirse de manera original y diferente”

Actualmente, LFC se vende directamente al cliente final a través de los canales propios de venta de LA FOLIE (tiendas físicas e Ecommerce), así como en un marketplace y tienda multimarca. La evolución de las ventas es muy buena, tras cuatro colecciones y un gran crecimiento, LFC comienza con la venta a tiendas multimarca para la temporada SS 25, y posteriormente con la internacionalización de la marca, que de momento estará presente en Francia, Italia y Portugal. Con el aprendizaje de 32 temporadas en el lugar del comprador, LFC ofrece a las tiendas una colección diferenciadora, condiciones únicas e innovadoras, y un compromiso con valor para el cliente.



Comercios con historia en Santander
Noviembre de 2024

Reservados todos los derechos.

No está permitida la reproducción total o parcial de este libro, ni su tratamiento informático, ni la transmisión de ninguna forma o por cualquier medio, ya sea electrónico, mecánico, por fotocopia, por registro u otros medios, sin el permiso previo y por escrito de los titulares.

EDITA: CONSULTORES INITIER SL
DISEÑO: PEDROSO COMUNICACIÓN
© Consultores Initier 2024

Las opiniones, relatos y testimonios presentados en esta publicación son responsabilidad exclusiva de sus respectivos autores. El editor no se hace responsable de la veracidad, exactitud o integridad de los contenidos proporcionados por los colaboradores. Asimismo, el editor no asume responsabilidad alguna por cualquier consecuencia derivada de la interpretación o uso de la información contenida en este libro. La inclusión de estos testimonios no implica respaldo o aprobación por parte del editor.