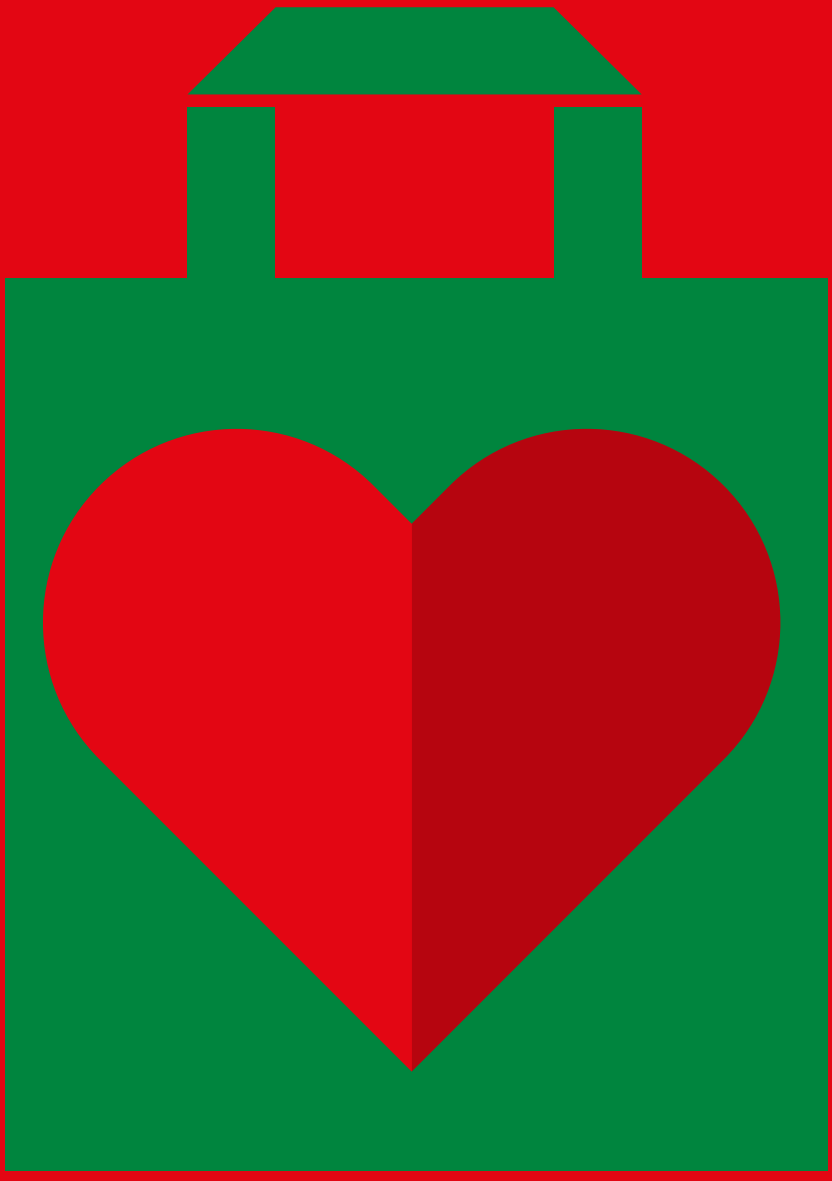


COMERCIOS CON HISTORIA EN TORRELAVEGA

GOBIERNO de CANTABRIA
CONSEJERÍA DE INDUSTRIA, EMPLEO, INNOVACIÓN Y COMERCIO

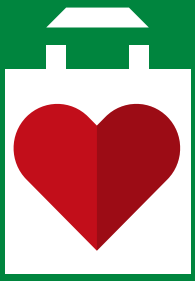
AYUNTAMIENTO TORRELAVEGA

Cámara Torrelavega

Dedicado a todas esas personas que un día tuvieron un sueño y decidieron apostar por él, poniendo su trabajo, su ilusión y buena parte de su vida en sacarlo adelante.

En homenaje a quienes, durante tantos años, han levantado cada mañana la persiana y han llenado de vida las calles de Torrelavega, convirtiéndola en una ciudad cercana, dinámica y humana.

Ojalá estas páginas sirvan también para daros las gracias por todo lo que habéis aportado, para poner en valor lo que seguís haciendo cada día y para afrontar el futuro con la misma ilusión y las mismas ganas de seguir creciendo.



Cómo navegar por el libro

En las páginas del índice aparecen todos los artículos que lo componen. *Pinchando* **en el título o en el autor, 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**.

4
Índice

11
Presentaciones

24
Galería de fotografías

39
Fichas y testimonios

11 **Presentaciones**

11 **Carlos Augusto Carrasco**
Presidente de la Cámara de Comercio de Torrelavega

13 **Eduardo Arasti Barca**
Consejero de Industria, Empleo, Innovación y Comercio de Cantabria

15 **Javier López Estrada**
Alcalde de Torrelavega

17 **Rosendo Ruiz Pérez**
Director General de Comercio y Consumo
Consejería de Industria, Empleo, Innovación y Comercio

19 **Cristina García Viñas**
Concejal de Comercio de Torrelavega

21 **Presentación del autor**

24 **Galería de fotografías**

39 **Fichas y testimonios**

Comercios de más de 100 años

40 **Panaderías Sordo**
El legado del "Pan de Piedra"

45 **Confitería Blanco**
Cuando el hojaldre se convierte en historia

49 **Manuel Muñoz**
"Eso no tiene precio"

54 **Óptica y relojería Manuz**
Manuz: la emblemática historia de un apellido que une oficio, tradición y familia

Comercios de más de 50 años

58 **Íntima Manuz**
Una historia íntima de comercio y tradición en el corazón de Torrelavega

61 **Moda José Luis Guerra**
Un comercio con nombre propio que viste a Torrelavega

65 **Calzados Pajares**
Paso a paso

69 **Herbolario El Sol**
Una historia de tradición y proximidad adaptada a los nuevos tiempos

73 **Calzados Carabaza**
Carabaza, pasos que dejan huella

76 **Iluminación A. Hernández**
La luz que nunca se apaga

80 **Confitería Santos Obrador**
El hojaldre que se convirtió en parte de Torrelavega

83 **Alimentación Tresviso**
Del pueblo a la ciudad, sin perder el origen

87 **Calzados Esma**
El trabajo bien hecho como carta de presentación

91 **Herreros Moda**
Más de 60 años vistiendo historias

95 **Ateca**
La historia de un legado familiar vistiendo hogares desde hace seis décadas

98 **Decoraciones Gonzalo**
La historia de Gonzalo, “el de las cortinas”

103 **Calzados La Clínica**
De la orquesta al mostrador

106 **Pescadería Suances**
Donde el pescado tiene nombre y las clientas, historia

112 **Mercería Helmar**
Medio siglo de hilo y vida

116 **Federópticos Prisma**
Tradición familiar mirando por ti desde 1971

120 **Frutas Barquín**
Frutas Barquín, el proyecto que representa la historia de mi familia y de mi vida

125 **Manuz Moda**
Una familia, un comercio

130 **Jesús Saiz**
De la pista al taller

134 **Rodolfo del Barrio**
Creación 3: cuando la peluquería empezó a mirar al futuro

139 **Estética Eloína**
Un legado de amor, trabajo y tradición

Comercios con historia en Torrelavega

141 **Estética Rosi**
Siempre cuidando la belleza y el bienestar de Torrelavega

146 **Foto Villazón**
Cuatro décadas revelando la memoria de Torrelavega

151 **Frutas Blas**
Un negocio familiar llevado con el corazón

154 **Peluquería Carlos´s**
Una vida dedicada a la peluquería, una familia dedicada a su futuro

158 **Herbolario Sándalo**
El banco de madera donde siempre hay tiempo para conversar

162 **Calzados Manolo**
Un comercio centenario dejando huellas en Torrelavega

166 **Charcutería Gloria**
De la furgoneta a la cocina propia. Tradición, trabajo y sabor en cada producto familiar

173 **Espacio Difusión**
De Difusión a Espacio Difusión

181 **Casa Carral**
El boca a boca siempre hace su trabajo

185 **Open**
Estilo masculino con sello internacional en el corazón de Torrelavega

188 **Pastelería Sol**
De Felipe a Raúl: una pastelería de casi cuarenta años

192 **Lucía y Agua**
La grandeza de los pequeños detalles

196 **Aja Sonido**
La innovación que nunca se apaga

200 **Interoptica**
Cuidamos tu visión con tecnología, experiencia y confianza

205 **Azalea**
De padres a hijos, moda masculina que marca la diferencia

209 **Floristería Altea**
Donde las flores y la pintura se fusionan

213 **Juguettos**
Cuarenta años de historia familiar entre juguetes y sonrisas

217 **Iluminación-Decoración Aranjuez**
Una vida dedicada a la luz

222 **K2 Aventura**
Pasión por la montaña: experiencia, especialización y cercanía

225 **Rosa Merino**
Más de tres décadas creando hogar y cumpliendo sueños

229 **Stefano Hombre**
De ultramarinos a moda: la historia de Stefano Hombre

233 **Adriana Moda**
De Tricot a Adriana. Una vida entre tiendas, ilusión y cercanía

237 **Adriana Calzados**
Treinta años de tradición, familia y comercio en Torrelavega

241 **Ferretería el 95**
Comercio de barrio, cercano y de trato directo

244 **Tu Descanso Colchonerías**
Un compromiso con la comunidad y la sostenibilidad

249 **Pereda 41**
Una amistad, un salón y toda una vida frente al espejo

252 **Aurora Hilos y Complementos**
Un proyecto de vida que teje grandes historias

256 **Confitería San Miguel**
El dulce oficio de toda una vida

259 **Don Remendón**
De aprendiz a dueño: aprender haciendo

262 **Marcela Prado**
Especial, segura y feliz

264 **Bienestaris**
Cuando vender un producto significa devolver independencia

269 **Muebles Casabella**
Diseño con alma desde 2002

272 **Begoña Salam Moda Hombre**
Una vida entre tejidos, fuerza y pasión

276 **Masbebé**
El comercio de los comienzos

280 **Lencería Rosa**
Enamorada de su trabajo

284 **Tribal Stilistas**
Un oficio convertido en hogar

288 **El Taller del Modelista - Qué de juguetes**
La aventura de dos estudiantes que querían volver a casa

293 **Farmacia Nuria Bote**
Cuidar, escuchar y estar

297 **Joyería Dala**
La herencia del arte del tiempo: maestros relojeros de generación en generación

300 **Úniko Delicatessen**
"La calidad no es un lujo, es nuestra forma de entender la vida"

306 **Viajes Ecuador**
Un billete con destino propio

312 **Palo de fresa**
El impulso que se convirtió en proyecto

315 **Loranddi**
La moda que acompaña en los momentos más especiales

318 **Mirella Puente**
Talento que viaja, corazón que regresa

322 **Rosaana**
Cuando el cambio se convierte en oportunidad

325 **Sabana 1956**
De Deportes Bolado a Sabana 1956: más de seis décadas de comercio familiar en Torrelavega

329 **Colchonería Camma**
La historia de Mónica y Laura, tus asesoras del descanso

332 **El Entrante**
La historia de una ilusión compartida

337 **Tu Tienda de Niños Mimos**
Una historia de familia y corazón

341 **Blue Dress**
Una historia de comercio, familia y pasión por la moda en Torrelavega

345 **Carnicería Carlos**
Pasión y oficio de barrio

348 **Pinturas Liaño**
Liaño: diez años coloreando historias

351 **Tagle 10**
Tagle 10: un círculo que se cierra

357 **Vinoteca Torre de la Vega**
Donde el vino se convierte en conversación

362 **La Despensa**
El legado de una tienda, el sueño de otra

366 **La Tienda de Ale**
Un espacio para leer, jugar y crear

369 **Tricio Ink**
Piel, barrio y vocación

373 **Sabores de Liébana**
El valor de una tienda de barrio

376 **Sobaos Arce**
La Señora de los Sobaos



Carlos Augusto Carrasco

Presidente de la Cámara de Comercio de Torrelavega

Este libro habla de memoria, pero también de futuro.

Detrás de cada comercio que aparece en estas páginas hay mucho más que un negocio. Hay decisiones valientes, generaciones de trabajo, capacidad de adaptación y una relación constante con la ciudad y con las personas.

Torrelavega no se entiende sin su comercio. Pero tampoco se entiende el comercio de Torrelavega sin su capacidad para evolucionar. Esa es, probablemente, una de las grandes lecciones que dejan muchos de los testimonios recogidos en este libro: la necesidad permanente de adaptarse sin perder la identidad.

A lo largo de las décadas, el comercio local ha sabido atravesar cambios económicos, sociales y tecnológicos profundos. Y vuelve a hacerlo ahora, en un momento de transformación acelerada de los hábitos de consumo, de las ciudades y de la forma de relacionarnos.

Precisamente por eso era importante detenerse a escuchar estas historias.

Porque entender de dónde venimos también ayuda a entender hacia dónde debemos ir.

La reciente puesta en marcha del Instituto Cántabro del Retail nace desde esa misma convicción: acompañar al comercio en su evolución, conectar experiencia y nuevas herramientas, y ayudar a que el pequeño comercio siga siendo competitivo sin dejar de ser cercano.

Este libro no es solo un homenaje al pasado comercial de Torrelavega. Es también una forma de reivindicar todo el conocimiento, el esfuerzo y el valor humano que siguen existiendo detrás de cada persiana que se levanta cada mañana.



Eduardo Arasti Barca

Consejero de Industria, Empleo, Innovación y Comercio del Gobierno de Cantabria

Comercios con historia en Torrelavega es un libro que va sobre personas. Personas que, desde hace décadas, hacen ciudad cada mañana cuando levantan la persiana de su comercio y se ponen detrás del mostrador. Porque el comercio no son los locales que adornan nuestras ciudades; el comercio son las personas que atienden cada día a sus vecinos.

Comercios con historia en Torrelavega es además un libro de historias. Un libro que trata de poner cara a la ciudad, de acercarnos un poco más a un colectivo que, en muchas ocasiones, pasa desapercibido. Porque detrás de cada mostrador hay una historia de vida. Hay esfuerzo, decisiones difíciles, ilusión, vocación de servicio y, en muchos casos, una historia familiar que atraviesa varias generaciones y, en ocasiones, llega a convertirse en centenaria.

El comercio de Torrelavega siempre ha sido un referente comercial en Cantabria. Desde hace más de cien años, vecinos de toda la comarca y de distintos puntos de la comunidad se acercan a sus tiendas para realizar sus compras. Porque... ¿qué sería de Torrelavega sin su comercio? ¿Y qué sería de nuestras ciudades sin su comercio local? Basta con imaginar una ciudad con las persianas bajadas para comprender lo que realmente aporta este sector. El comercio local crea ciudad, da servicio, genera empleo y hace que nuestras ciudades sean más cercanas y humanas.

Desde el Gobierno de Cantabria trabajamos cada día para apoyar a nuestro comercio y ayudarle a ser más competitivo. Apostamos por la modernización, por la innovación, pero también por preservar aquello que hace único a nuestro comercio como es el comercio tradicional. Apostamos por el comercio porque representa el modelo de ciudad que queremos, una ciudad con vida, con actividad, con empleo y con espacios de encuentro donde las personas son las protagonistas.

El futuro está lleno de desafíos y exige que el comercio siga evolucionando. Pero evolucionar no significa perder aquello que siempre le ha hecho diferente: la cercanía, el trato personal y la confianza.

Comercios con historia en Torrelavega es, ante todo, un libro homenaje. Un reconocimiento a todas las personas que, generación tras generación, han contribuido a hacer de Torrelavega una ciudad comercial de referencia. Porque conocer su historia es también comprender una parte fundamental de la historia de nuestra ciudad.



Javier López Estrada

Alcalde de Torrelavega

Hablar del comercio de Torrelavega es hablar de su historia y, sobre todo, de las personas que la han construido día a día. Este libro recoge una parte de esa realidad a través de casi un centenar de testimonios que nos acercan, en primera persona, a la evolución de nuestros negocios y a su papel en la vida de la ciudad.

Es, además, una invitación a conocer Torrelavega desde otra mirada: la de sus comerciantes. A través de sus historias, de sus recuerdos y de su experiencia, podemos entender mejor cómo ha cambiado la ciudad y cómo ha sabido adaptarse a cada momento.

Torrelavega ha sido y sigue siendo una ciudad comercial por excelencia. La variedad, la calidad y la profesionalidad de nuestros comerciantes han sido siempre una de nuestras principales señas de identidad.

Hoy, el comercio vive un momento de transformación. Están surgiendo nuevos negocios, más vinculados al trato personal, a los servicios y a aquello que no se puede sustituir por internet. Al mismo tiempo, muchos establecimientos han sabido evolucionar para adaptarse a los cambios en los hábitos de consumo, manteniendo su esencia.

Ese proceso debe ir acompañado del compromiso de todos. De las administraciones, asociaciones y entidades, impulsando iniciativas y estrategias conjuntas que refuercen el atractivo de Torrelavega como destino comercial; y también de la ciudadanía, apostando por el comercio local.

Quiero expresar mi agradecimiento a todos los comerciantes y empresarios que, con su esfuerzo diario, contribuyen a mantener viva la actividad económica y social de Torrelavega. Y también invitar a quienes se acerquen a este libro a dar un paso más: a recorrer sus calles, a conocer sus comercios y a seguir apoyando, con cada compra, un modelo de ciudad cercano y vivo.

Porque el comercio no solo vende productos. Hace ciudad.



Rosendo Ruiz Pérez

Director General de Comercio y Consumo
Consejería de Industria, Empleo, Innovación y Comercio. Gobierno de Cantabria

Comercios con historia en Torrelavega es un libro que me toca especialmente de cerca. Nací en Torrelavega, aquí pasé toda mi infancia y juventud y de aquí son la mayoría de mis recuerdos más entrañables. Hablar de su comercio es también hablar de muchos de esos recuerdos. Al escribir estas líneas no puedo evitar recordar, con mucho cariño, el día a día de las compras con mi familia, las tardes pegadas al escaparate de la juguetería "la Mar", las visitas a Serafín, "los grandes almacenes de Cantabria", las "cristinas" de Santos y un largo etc. Comercios que formaban parte de nuestra vida cotidiana casi sin que nos diéramos cuenta.

El tiempo ha pasado y Torrelavega ha cambiado, ha evolucionado. También lo ha hecho su comercio. Algunos establecimientos han desaparecido y nuevos negocios han ido ocupando su lugar en las calles, otros han pasado de padres a hijos y se han convertido en centenarios. Porque detrás de cada

uno de esos comercios encontramos también una historia de vida que merece ser contada.

Este libro nos permite recorrer visualmente parte de esa transformación a través de imágenes de las principales calles comerciales de Torrelavega desde hace más de cien años. Fotografías que nos recuerdan la importancia que el comercio ha tenido siempre para la ciudad y épocas especialmente significativas, como aquellos años de la conocida como «ciudad del dólar», cuando Torrelavega vivió un importante periodo de crecimiento y actividad comercial.

Hoy tengo la responsabilidad de trabajar por el comercio de toda Cantabria y eso hace que mire con especial cariño el comercio de mi ciudad. Detrás de cada decisión, de cada programa y de cada iniciativa están también esos establecimientos que conozco desde siempre. Trabajamos cada día para que nuestro comercio pueda seguir adelante, adaptarse a los cambios y afrontar el futuro con garantías, pero también para que no desaparezcan valores que considero fundamentales: la cercanía, la amabilidad, la confianza y ese trato personal que durante generaciones ha caracterizado al comercio local.

Por eso quiero terminar estas líneas mostrando mi reconocimiento y mi admiración a todas las personas que cada mañana abren sus negocios en Torrelavega. A quienes continúan una historia familiar y a quienes acaban de comenzar la suya. Gracias por seguir haciendo de Torrelavega una ciudad con vida.



Cristina García Viñas

Concejal de Comercio de Torrelavega

Hablar del comercio de Torrelavega es hablar de cercanía, de confianza, de calidad y de relaciones que se construyen día a día. Este libro recoge muchas de esas historias a través de la voz de quienes están al frente de los negocios, de quienes conocen a sus clientes y forman parte de la vida cotidiana de la ciudad.

Cada uno de estos testimonios refleja no solo la evolución de los comercios, sino también la capacidad de adaptación de un sector que ha sabido afrontar momentos difíciles y responder a nuevas formas de consumo sin perder su esencia.

Desde la concejalía de Comercio mantenemos un contacto permanente con comerciantes, asociaciones y la Cámara de Comercio. Escuchar, compartir y trabajar de manera conjunta es la base para impulsar iniciativas que respondan a las

necesidades reales del sector y para avanzar juntos en un momento de transformación.

Torrelavega sigue siendo una ciudad comercial de referencia, en la que conviven negocios con historia y nuevas iniciativas que aportan dinamismo y nuevas oportunidades. Esa combinación es una de nuestras mayores fortalezas.

Quiero agradecer a todos los comerciantes y empresarios su esfuerzo diario, su implicación y su capacidad para seguir haciendo ciudad desde cada establecimiento. Y también invitar a quienes lean este libro a descubrir Torrelavega, a recorrer sus calles, a entrar en sus comercios y a apostar por un modelo basado en la cercanía y el trato personal.

Porque el comercio es mucho más que una actividad económica. Es parte de lo que somos como ciudad.

Presentación

El libro que tenéis en vuestras pantallas, Comercios con Historia en Torrelavega, es un libro de testimonios que nace con el firme objetivo de poner en valor el trabajo de todas las personas de nuestra querida Torrelavega que se levantan cada mañana para ponerse detrás del mostrador de su comercio. Cada historia de este libro es una historia de esfuerzo y superación y me atrevería a decir que una lección de vida.

"¿Es que alguien puede llegar a imaginar una ciudad sin comercio?"

Muchas de las historias que se cuentan en este libro son historias de varias generaciones de familias que han dedicado toda su vida a un comercio, hermanos, padres, abuelos, bisabuelos y hasta tatarabuelos que han compartido su vida con ese "gusanillo" que les ronda cada mañana, con ese "gusanillo" que hace que arriesgues la mayoría de tu patrimonio por hacer realidad un sueño, con ese "gusanillo" que te quita horas de sueño y que hace que veas menos a tu familia. Un esfuerzo que, desgraciadamente, cada día parece menos valorado por el conjunto de la sociedad.

Independientemente de si son tercera o segunda generación o han comenzado con esta apasionante aventura hace seis meses, son personas emprendedoras que generan empleo, que generan riqueza y que además aportan un valor añadido a las ciudades. ¿Es que alguien puede llegar a imaginar una ciudad sin comercio? Muchas veces nos olvidamos de que el comercio da vida a las ciudades. De que son un elemento vertebrador de nuestras calles, un lugar donde te van a asesorar desde la confianza y la cercanía, un lugar donde compartir una pequeña conversación que para algunas personas es la única del día. Un lugar debajo de tu casa regentado por una familia que conoces de toda la vida, en quien confías y que te da los buenos días cada mañana.

La historia del comercio de nuestra ciudad es tan antigua como la misma ciudad. En las páginas de este libro se narra desde la época dorada de "la ciudad del dólar", una época innovadora, dinámica,

de esplendor económico y orgullo de sociedad donde quizá emprender era un poquito más fácil, a donde venían desde todas las zonas a poner en marcha sus negocios e intentar cumplir sus sueños, a crear más ciudad. En estas páginas se habla, como digo, de esa época y también de cómo ha ido evolucionando Torrelavega y con ella su comercio hasta llegar a la actualidad, donde los comerciantes tienen, si cabe, más mérito que nunca, donde un cambio radical de los hábitos de consumo de nuestra sociedad unido a la creación de las grandes superficies hace el trabajo de todos vosotros todavía más complicado.

"No hay ciudad futura sin comercio local"

Nadie sabe qué nos puede deparar el futuro, pero lo que parece evidente es que no hay ciudad futura sin comercio local. No debemos, no podemos renunciar a lo que el comercio local nos aporta. Me atrevería a decir que tenemos la obligación como sociedad de valorar cada día más lo que hombres y mujeres como vosotros, con vuestro esfuerzo diario, aportan a nuestros vecinos cada día.

Entrando ya en profundidad en la estructura del libro, encontraréis un primer capítulo en el que podéis hacer un maravilloso recorrido de más de cien años por las calles de nuestra ciudad... un recorrido lleno de emociones y, dependiendo de vuestras edades, un recorrido también repleto de recuerdos entrañables de vuestras vidas.

El núcleo del libro lo forman vuestros testimonios. Es vuestra historia. Cada uno y cada una ha trabajado activamente en darle forma a su contenido. Tengo la confianza de que todos sentiréis esas historias como algo vuestro que guardaréis y enseñaréis con todo el cariño. Dentro de la libertad que siempre doy a los testimonios que forman parte de mis libros, cada uno ha utilizado el espacio que ha creído conveniente y lo ha enfocado a su manera, con sus palabras, haciendo suyo ese pequeño capítulo del libro.

Quiero darle las gracias a mi amigo José, de Pedroso Comunicación. Como siempre, sus diseños se convierten en el compañero perfecto de unos textos tan emotivos y llenos de vida. Gracias por estar siempre a mi lado.

Para terminar, quiero daros las gracias especialmente a todos los comercios que habéis confiado en mí participando en este proyecto tan bonito y, por supuesto, a Cámara Torrelavega por haberlo hecho posible.

Para finalizar, solo quiero recordaros que este es vuestro libro. Ayudadme a difundirlo, miradlo con cariño, sentíos orgullosos de él porque en él está dibujado vuestro esfuerzo diario por hacer cada día de nuestra ciudad un lugar mejor para todos nosotros.—

24

Galería de fotografías

Las páginas que siguen nos invitan a realizar un auténtico viaje por las calles comerciales de nuestra ciudad a lo largo de los últimos cien años.

Son imágenes que nos muestran cómo ha cambiado Torrelavega con el paso del tiempo, pero también cómo sus comercios —los de siempre, los de toda la vida— han acompañado esa transformación dando carácter y personalidad a nuestras calles. Fotografías que, a muchos de nosotros, nos transportan también a recuerdos y momentos inolvidables.

Gracias a todos los establecimientos que han hecho posible este apartado y, de manera muy especial, a Gelo Hurtado, por poner a nuestra disposición un material verdaderamente apasionante.



Calle Comercio. Actual José María Pereda. Año 1920. Foto A. Rendón



Calle Comercio. Actual José María Pereda. Año 1920. Foto Desconocido



Calle Comercio. Actual José María Pereda. Año 1929



Plaza de Abastos. Año 1925



Plaza Mayor. Año 1925



Calle José María Pereda. Comercio Bustamante Hurtado. Año 1944. Foto Bustamante Hurtado



Calle Consolación. Comercio Julián Urbina. Año 1950. Foto Bustamante Hurtado



Plaza de Abastos. Año 1950. Foto Bustamante Hurtado



Calle José María Pereda. Año 1950. Foto Bustamante Hurtado



Calle José María Pereda. Año 1965. Foto Bustamante Hurtado



Calle Serafín Escalante. Año 1965.
Foto Bustamante Hurtado



Calle José María Pereda. Año 1965.
Foto Bustamante Hurtado



Calle Julián Caballos - Ruiz Tagle. Guarnicionería Recalde
Año 1965. Foto Bustamante Hurtado



Calle La Estrella. Comercio de Luis Merino. Año 1968.
Foto Bustamante Hurtado



Plaza de La Llama. Mercado del Jueves. Año 1968
Foto Bustamante Hurtado



Calle Consolación. Año 1968. Foto Bustamante Hurtado



Calle Serafín Escalante. Año 1965.
Foto Bustamante Hurtado



Plaza Mayor. Calle La Estrella. Año 1968.
Foto Bustamante Hurtado



Plaza de Abastos. Año 1968. Foto Bustamante Hurtado



Feria de Ganado en La Llama. Año 1968. Foto Bustamante Hurtado



Feria de La Llama. Año 1969. Foto Bustamante Hurtado



Calle Consolación. Año 1969. Foto Bustamante Hurtado



Calle José María Pereda. Año 1969. Foto Bustamante Hurtado



Calle Ruiz Tagle - Serafín Escalante. Año 1969. Foto Bustamante Hurtado



Calle José María Pereda. Año 1969. Foto Bustamante Hurtado



Calle Francisco Díaz – Plaza Mayor. Bar Udías. Año 1970.
Foto Bustamante Hurtado



Imagen de Relojería Manuz en José María Pereda justo al lado de su ubicación actual. La fotografía es de hace unos cien años



Historias de Torrelavega Portugal. Vídeo de Pedro Bustamante



Imagen del primer supermercado Barquín, fundado por José, padre de Jairo. La foto data de finales de los 60



Rosa, de Pescadería Suances, vendiendo pescado en su primera furgoneta en los años 40



Marcelo Terrón, abuelo de Daniel, actual propietario de Gloria Alimentación en el Mercado de La Llama en 1973

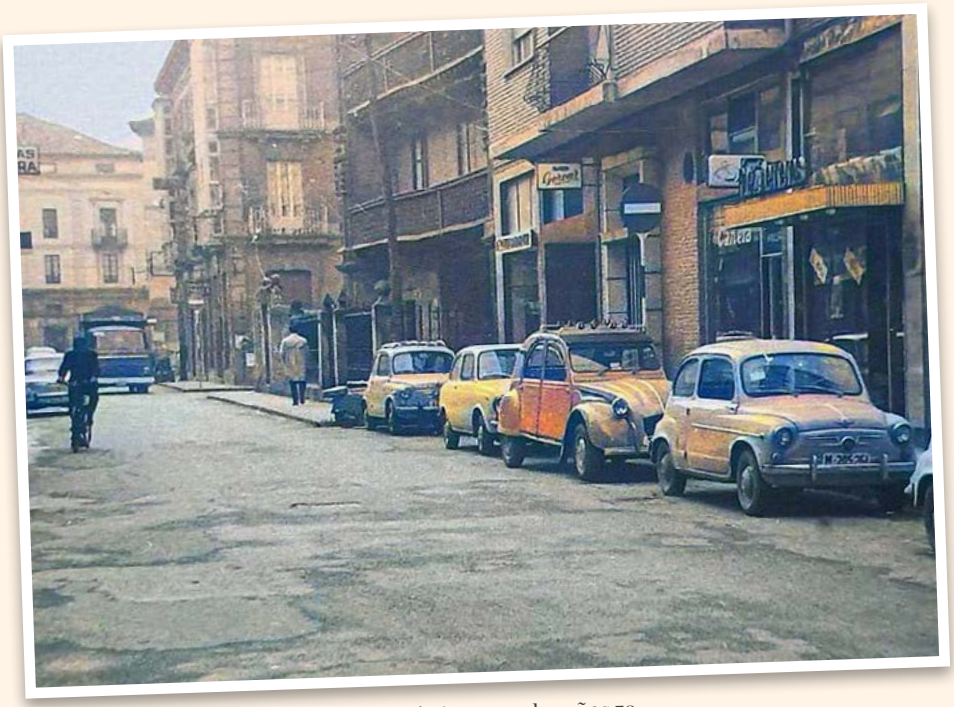


Imagen de Herreros Moda en la calle Mártires, 9 en los años 70



Imagen de “Frutas Blas” en el año 95 en su ubicación de Valle de Soba



Luzdivina Escudero Martínez, fundadora de Calzados Esma en 1965



Andrés y Nati en el mercado de Potes un lunes



Imagen de la Camisería y Géneros de Punto Saturnino Manuz, el germen de lo que hoy conocemos como Manuz Moda, al frente entonces Saturnino y Emilia, padres de Belén, actual propietaria



Comercio Manuel Muñoz, abierto por el bisabuelo de los actuales propietarios en 1946 en José María Pereda, 31 de Torrelavega

39

Fichas y testimonios

Escondida detrás de cada uno de los comercios de la ciudad hay una historia. Algunas veces es una historia bonita, de esas que tienen un final feliz, en otras ocasiones es una historia un poquito más complicada... En todos los casos son historias de ilusión, de esfuerzo, de dedicación, de abrir la persiana cada mañana con el objetivo de ofrecer lo mejor de uno mismo a sus vecinos, de hacer ciudad, de regalar un ratito de conversación a una persona que lo necesita. Cada comercio es una aventura, un proyecto de vida que no vemos, pero que está ahí, justo a nuestro lado. Este libro no busca otra cosa que haceros partícipes de lo que hay detrás de todas las personas que forman el comercio local de Torrelavega, de conocerles, de empatizar con ellos, de saber qué es lo que hay detrás de ese mostrador al que nos acercamos cada día.



Panaderías Sordo

Más de siglo y medio de tradición panadera, innovación y productos emblemáticos han convertido este histórico obrador en uno de los grandes referentes del pan en Torrelavega.

+100 años

Año de establecimiento:
Segunda mitad del s. XIX

Ubicaciones:
c/ Bonifacio del Castillo, 3
c/ Bonifacio del Castillo, 11
c/ José Gutiérrez Alonso, 6
Plaza de los Valles, s/n (Nueva Ciudad)
Plaza del Gallo (Santiago de Cartes)

Teléfono:
942 88 16 56

Facebook:
Panaderías Sordo

Instagram:
@panaderiassordo

Web:
panaderiassordo.com

TESTIMONIO

El legado del “Pan de Piedra”

Más de siglo y medio de tradición panadera, innovación y productos emblemáticos han convertido este histórico obrador en uno de los grandes referentes del pan en Torrelavega.

La semilla de Panadería Sordo se remonta a mediados del siglo XIX y tiene nombre de mujer: Isidora Sordo Eguiluz, tatarabuela de la familia, nacida en Cades (Herrerías) el 15 de mayo de 1843. Fue la primera integrante de la saga familiar vinculada al oficio de panadera, iniciando un camino de esfuerzo, trabajo y emprendimiento que ha llegado hasta nuestros días tras varias generaciones dedicadas al pan.

En una época especialmente dura para las mujeres, Isidora sacó adelante a su familia siendo madre soltera, algo poco habitual entonces y que requería una enorme valentía y fortaleza personal. Además de panadera, era "renovera", nombre que recibían aquellas mujeres que recorrían mercados y pueblos vendiendo productos de alimentación y abasteciendo a numerosas familias en una época en la que el pequeño comercio y la venta ambulante eran fundamentales para la vida diaria.

Quienes llegaron a conocer referencias directas sobre ella la describían como una mujer rubia, muy trabajadora y con un enorme carácter. Falleció cerca de los 80 años, dejando tras de sí no solo una familia, sino también el origen de una tradición panadera que más de siglo y medio después continúa muy viva.



Con el paso de los años, distintas ramas de la familia continuaron ligadas al oficio de panadero iniciado por Isidora Sordo Eguiluz. La rama protagonista de este testimonio tiene uno de sus momentos clave a finales del siglo XIX, cuando José Sordo Cano se estableció en el número 3 de la calle Bonifacio del Castillo, dando forma a una de las primeras panaderías de la familia y consolidando una tradición que ha llegado hasta nuestros días.

El relevo generacional llegó pronto de la mano de Tomás Sordo Virosta, hijo de José Sordo Cano, que tuvo que asumir muy joven las riendas del negocio tras el fallecimiento prematuro de su padre.
Lejos de conformarse con mantener la panadería familiar, Tomás impulsó su crecimiento con la apertura de un nuevo establecimiento en el número 11 de la calle Bonifacio del Castillo y otro más en Nueva Ciudad, consolidando definitivamente el nombre de la familia Sordo dentro del mundo del pan en Torrelavega.

"El famosísimo 'Pan de Piedra' llegó a ser tan reconocido que la familia comenzó a marcar cada pieza con el nombre 'Sordo' como sello distintivo"

En esta etapa resultó fundamental la figura de Margarita, conocida por todos como "Cuquina", esposa de Tomás. Aunque no procedía de una familia panadera, poseía un enorme espíritu emprendedor e innovador que marcaría para siempre la identidad de la casa. De su inquietud nacieron algunos de los productos más emblemáticos de la panadería, entre ellos el famosísimo "Pan de Piedra", elaborado con masa madre, doble fermentación y materias primas de máxima calidad. Su éxito fue tan grande y surgieron tantas imitaciones que la familia comenzó a marcar cada pieza en su base con el nombre "Sordo" como sello distintivo.

Cuquina también fue la impulsora de otra idea adelantada a su tiempo: elaborar parte de la





"En la imagen, uno de los homenajes que reconocen toda una vida de trabajo, esfuerzo y dedicación al oficio del pan"

hornada con una cocción menos intensa y comercializarla como "pan blanco", una variedad que décadas después terminaría popularizándose de forma masiva en el mundo de la panadería.

Más allá del propio negocio, la panadería de Tomás Sordo y Cuquina terminó convirtiéndose con el paso de los años en mucho más que un lugar donde comprar pan. En una época en la que la vida se hacía en la calle y los vecinos compartían el día a día casi como una gran familia, el obrador formó parte de la memoria sentimental de varias generaciones de torrelaveguenses. Allí no solo se trabajaba desde la madrugada entre harina, masa y hornos de leña; también se construían relaciones humanas, conversaciones y recuerdos que todavía hoy permanecen muy vivos.

Especialmente recordadas fueron las celebraciones navideñas que tenían lugar en el propio obrador durante los años 40. Tras las cenas de Nochebuena y Nochevieja, vecinos y amigos se reunían en la panadería para compartir comida, canciones y bailes hasta bien entrada la madrugada. Tomás y Cuquina cedían el espacio para aquellas reuniones improvisadas que con el tiempo terminaron convirtiéndose en una tradición del barrio, reflejando una forma de entender la vida y el comercio muy distinta a la actual, donde la

panadería era también un auténtico punto de encuentro para toda la comunidad.

La siguiente generación de esta historia familiar tiene como protagonista a Sergio Sordo, actual responsable de Panadería Sordo e hijo de Tomás y Cuquina. Sergio tomó el relevo siendo todavía muy joven, poco después de regresar del servicio militar y con apenas poco más de veinte años, contando siempre con el apoyo fundamental de su madre, una figura clave tanto en la evolución del negocio como en la transmisión del oficio y sus valores.

"A esa tradición panadera Sergio añadió además una importante apuesta por la pastelería y los productos elaborados con mantequilla"

Durante estas más de tres décadas al frente de Panadería Sordo, Sergio ha continuado ampliando el negocio familiar con nuevas aperturas, entre ellas una panadería en Santiago de Cartes y otra en el Paseo del Niño, en Torrelavega. Siempre orgulloso de continuar con el legado recibido, ha trabajado manteniendo la misma filosofía que ha acompañado a la familia generación tras generación: la búsqueda constante de la máxima calidad en cada producto.

A esa tradición panadera Sergio añadió además una importante apuesta por la pastelería y los productos elaborados con mantequilla, dando lugar a algunos de los productos más reconocidos de la casa, como su famosísimo croissant de mantequilla, sus delicados emparedados y otras elaboraciones que con el tiempo se han convertido también en parte de la identidad de Panadería Sordo.

Tras varias generaciones dedicadas al oficio han sentido siempre el cariño y reconocimiento de la ciudad, con distintos homenajes y premios, entre ellos varios reconocimientos de la Cámara de Comercio y un galardón a toda una trayectoria concedido por el Ayuntamiento con motivo del centenario del negocio.

El futuro todavía está por escribir, pero la familia continúa afrontándolo con la misma ilusión y compromiso que han marcado su historia desde hace generaciones. Un camino que no habría sido posible sin el extraordinario equipo humano que siempre ha acompañado a Panadería Sordo y, sobre todo, sin la confianza y el cariño de sus clientes, auténtico motor de esta historia familiar que comenzó hace más de siglo y medio.



Confitería Blanco

Más de cien años de historia convierten a Confitería Blanco en un referente del hojaldre artesanal en Torrelavega. Tradición, innovación y constancia para mantener intacto el sabor del origen.

+100 años

Año de establecimiento:
1898

Ubicación:
c/ Consolación, 11

Teléfono:
942 88 10 12

Facebook:
Confitería Blanco

Instagram:
@confiteriablanco

Web:
confiteriablanco.com

TESTIMONIO

Cuando el hojaldre se convierte en historia

La historia de Confitería Blanco comenzó a escribirse en 1898, cuando Ángel Blanco inauguró el obrador que le permitiría hacer realidad sus revolucionarias ideas y proyectos relacionados con la confitería y la pastelería y, más en concreto, con el hojaldre y su enorme potencial para convertirse en un dulce de referencia, vinculado a su vez con un proceso de elaboración completamente artesanal y al uso de las mejores materias primas seleccionadas.

A finales del siglo XIX, nuestro fundador era un joven pero experimentado maestro artesano cuyo idilio con la repostería comenzó durante su etapa como seminarista de los Padres Jesuitas de

Vitoria. Ángel Blanco descubrió su vocación en la localidad alavesa, pero fue la experiencia adquirida en los más afamados obradores de la Torrelavega de la época la que le animó, junto con su carácter emprendedor y visionario, a dar sus primeros pasos en solitario, con más ilusiones y proyectos que posibilidades económicas.

Ahí empezó todo.



La especialidad de Confitería Blanco: Tarta de Hojaldre y crema de mantequilla

Un visionario de la repostería

Ángel Blanco, el visionario que, en 1929, durante su visita a la Exposición Universal de Barcelona, adquirió la primera cámara frigorífica que, para uso de la confitería, se instaló en Torrelavega. Hasta entonces, ningún otro maestro artesano se había planteado una alternativa mejor que el tradicional pozo para refrescar la mantequilla. Pero la repostería de alta cocina, por entonces en pleno auge, estaba entrando, con Ángel Blanco como abanderado, en una nueva era.

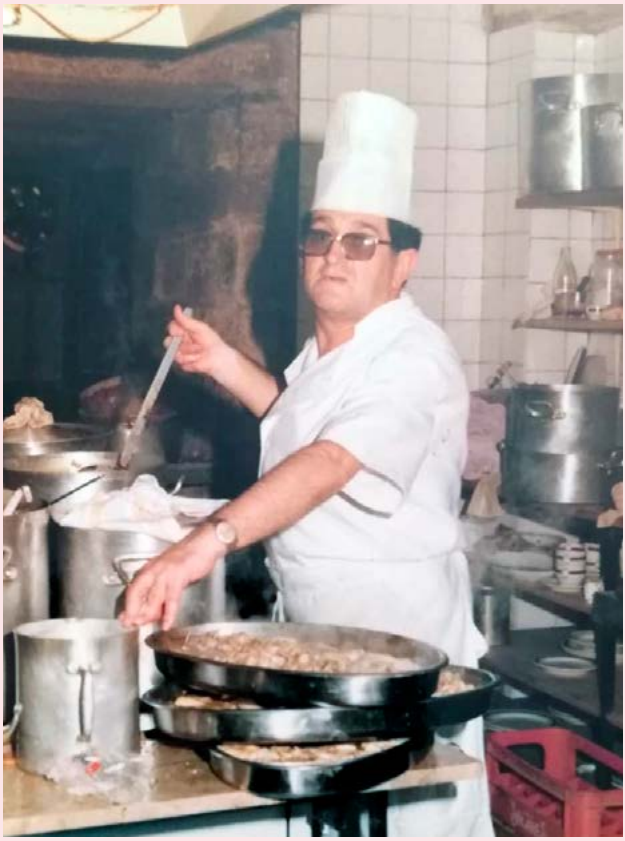
El devenir de Confitería Blanco está íntimamente ligado a la mente inquieta de nuestro fundador. El mismo que, como atestigua una carta que

"Más de un siglo repitiendo el mismo proceso artesanal que hace única cada creación"

envió a su amigo Pedro García, se propuso concebir "algo nuevo y original relacionado con el hojaldre". Una creación que, a la postre, logró convertirse en el dulce típico de Torrelavega y a la que llamó "Polka", la danza popular surgida en Bohemia, en la actual República Checa, a la que era, como su ya citado amigo vitoriano, muy aficionado. La Tarta de Hojaldre Almendrada es otra especialidad de la casa con la firma de Ángel Blanco, el primero de los muchos maestros artesanos que nos han permitido seguir elaborando, más de un siglo después, uno de los mejores hojaldres del mundo.

Ese legado, construido a base de innovación, oficio y constancia, es el que hoy sigue dando sentido a cada elaboración que sale de nuestro obrador.

En Confitería Blanco somos expertos y legítimos embajadores del hojaldre gracias a que llevamos



Ángel Blanco, pionero del hojaldre y fundador de Confitería Blanco

curtiéndonos y perfeccionando la técnica con las mejores materias primas seleccionadas desde 1898. Más de un siglo de trabajo y dedicación, repitiendo una y otra vez el mismo proceso completamente artesanal que hace única a cada creación de alta repostería que sale de nuestro obrador.

Confitería Blanco o la historia de un compromiso centenario con la calidad y con los clientes. Toda una vida aspirando a hacer lo mejor y de la mejor manera para mantener los mismos sabores, aromas y texturas del primer día. La batidora "Turu" que compró Ángel Blanco en la década de los 30, en lo que es otro claro ejemplo de su condición de visionario y que a día de hoy sigue funcionando perfectamente, viene a ser una metáfora y el mejor recordatorio de que el tiempo parece haberse detenido en nuestro obrador. La misma técnica, el mismo cariño y los mismos ingredientes de primera calidad que en 1898. Es nuestro sello. Por las generaciones pasadas y por las venideras.



Manuel Muñoz

Cuatro generaciones dedicadas al comercio,
con una historia marcada por la innovación y el trabajo en familia.
Un relato que es, sobre todo, un homenaje a un padre y a todo lo que enseñó.

+100 años

Año de establecimiento:
Comienzos del siglo XX

Ubicación:
c/ Mártires, 1

Facebook:
Manuel Muñoz

Instagram:
@manuelmunoz.torrelavega

TESTIMONIO

"Eso no tiene precio"

A principios del siglo XX nuestro bisabuelo Manuel Muñoz Muñoz y bisabuela Margarita Varela emprenden un negocio en Torrelavega con la ilusión de poder seguir durante muchos años y sin saber que comenzaban una saga de comerciantes que, a lo largo de todo este tiempo, han ido innovando para poder seguir adelante con este proyecto. Con mucho esfuerzo, de generación en generación, ha ido pasando desde nuestros bisabuelos, abuelos, padres y ahora mi hermano y yo. Empezaron con relojes, gramófonos y máquinas de coser.

En 1945 Manuel Muñoz Muñoz (bisabuelo) se queda ciego y el comercio Casa Muñoz, sito en la calle La Estrella nº 3, pasa a manos de su primo.

En 1946 Manuel Muñoz Varela (nuestro abuelo) reabre el comercio en la calle José Mª Pereda nº 31 y, aunque sigue con máquinas de coser y gramófonos, con el tiempo se empiezan a vender sillas de bebé y bicicletas.

Más adelante se innova con los electrodomésticos, siendo uno de los primeros en poner un televisor en su escaparate, que siempre estaba lleno de gente viendo partidos de fútbol. Lo mismo pasó cuando puso una lavadora que echaba espuma por la parte superior y a la que había añadido unas luces de colores que iluminaban la espuma, generando una gran expectación entre la gente que se acercaba a verlo.



A finales de los 70, nuestro padre Manuel Muñoz Morejón y nuestra madre Carmen Carrasco Tardío empiezan a gestionar el comercio, centrándose en electrodomésticos, cocinas e imagen y sonido.

En los años 80, con la llegada del videocassette, decidió innovar abriendo un videoclub y siempre nos contaba que puso la película Tiburón en el escaparate y la gente, al verlo, se iba corriendo a casa pensando que era en la tele.



"En nuestra casa nos enseñaron valores fundamentales: el trato cercano y la atención al detalle con cada cliente"

En los años 90, siempre buscando innovar, empezó con las consolas, llegando incluso a organizar campeonatos en la tienda. También empezó a introducir casetes y CD y a traer grupos a firmar discos, como Mago de Oz. Además, vendía entradas de conciertos.

A partir del año 2000 empezamos a centrarnos en la personalización de camisetas y poco a poco se fueron incorporando otros artículos, lo que hizo que dejásemos atrás los electrodomésticos y nos fuésemos enfocando en la música y la personalización.

Fue en esa evolución del negocio cuando, en el año 2008, nos trasladamos a la calle Mártires nº 1, donde seguimos hoy.

En esta etapa nuestro padre ya empieza a enseñarnos el oficio. Nos enseña cómo es este mundo del comercio, desde lo que puede parecer insignificante, pero que con los años vas viendo que todo lo aprendido te sirve (como, por ejemplo, ir al banco con él, revisar bien los pedidos que entran y, sobre todo, los que van a salir, o la importancia del trato al cliente).

Lo más bonito era verle la ilusión que ponía en cada cosa que hacía y cómo intentaba contagiarla a todos.

Tenía tantas ganas de seguir adelante que, en casa —donde siempre nos reuníamos a comer—, acabábamos hablando de cómo innovar y de cómo dar continuidad a lo que esta familia había empezado, llevados por ese mismo espíritu.

"Lo más bonito era verle la ilusión que ponía en cada cosa que hacía"

Con el tiempo nos íbamos dando cuenta de la importancia de todo lo que nos habían enseñado con tanta ilusión y cariño y, sin darnos cuenta, ya estábamos involucrados en el negocio, siempre con nuestro padre al frente, ya que le gustaba tenerlo todo bajo control.

En noviembre de 2022 nuestro padre fallece y nos quedamos al frente de esta empresa-familia (porque así lo sentimos), una familia que lleva muchos años junta tirando del carro, mimando a sus clientes para que se vayan con un buen sabor de boca y vuelvan, porque nuestro mayor regalo es que nuestros clientes vuelvan y te digan lo contentos que están y lo que les ha gustado su regalo. "Eso no tiene precio", y creemos que es la esencia de Manuel Muñoz.



Imagen de la fiesta organizada por el 50 aniversario con asistencia de empleados y amigos

En estos momentos en los que prácticamente nadie quiere seguir con los negocios familiares, ya que cuesta muchísimo esfuerzo y trabajo, Manuel y Adriana Muñoz, junto con sus compañeros, Eloy e Inma (que llevan muchos años en el negocio), luchan por seguir adelante en el comercio de toda una saga, cuidando cada detalle para que todo esté perfecto como nos enseñaron y recordando siempre todas y cada una de las cosas que nuestro padre nos enseñó. Todos sus consejos siguen presentes en el día a día.



Es muy bonito ver cómo los clientes también se acuerdan de él y te cuentan sus experiencias con tu padre, lo bien que les trataba y lo que le querían. Siempre intentaba darles una solución a cualquier cosa que necesitasen y tenía una sonrisa y buen humor para todos.

Ahora nos toca, como poco, seguir sus pasos.



Óptica y relojería Manuz

Casi cien años de historia, tradición y pasión dan vida a Óptica y Relojería Manuz, un legado familiar que ha marcado generaciones en Torrelavega. Un testimonio emocionante sobre el oficio, la herencia y el amor por un negocio que es mucho más que trabajo: es vida.

+100 años

Año de establecimiento:
1926

Ubicación:
c/ José María Pereda, 27

Teléfono:
942 88 17 06

Facebook:
Manuz Óptica y Relojería

Instagram:
optica_y_relojeria_manuz

TESTIMONIO

Manuz: la emblemática historia de un apellido que une oficio, tradición y familia

Mi nombre es Rosana Manuz, y esta es mi historia. Una historia ligada a la de un comercio que ha marcado mi vida, y la de mi familia, desde hace ya casi un siglo: Óptica y relojería Manuz.

Comenzamos en 1926, cuando mi tío abuelo, Saturnino Manuz Villarmea, decidió abrir su propio taller de relojería en Torrelavega. El joven Saturnino se había formado en “Muchaca”, uno de los comercios más prestigiosos del gremio en Santander. Convertido en uno de los mejores relojeros de la región, decide instalarse en Torrelavega, y abrir sus propias puertas.

Pronto se convirtió en un referente, reparaba todo tipo de relojes, desde los de pulsera hasta otros más complejos como es el de la Colegiata de Santillana del Mar, que a día de hoy sigue en funcionamiento.

"No es solo un negocio, es una historia que continúa viva gracias al trabajo de cada generación. Es nuestra forma de vivir"

La segunda generación del negocio llega con mi padre, Santiago Antonio Manuz, que comenzó a trabajar con él siendo muy joven, en 1939. Aprendió el oficio de su tío. Enseguida se impregnó de la concentración, el silencio, el preciso pulso y la dedicación con la que Saturnino reparaba cada reloj. Por aquel entonces, no existían los recambios industriales, no era tan fácil como reemplazar una pieza nueva de fábrica por la vieja. Los repuestos no existían, había que confeccionarlos.

El oficio consistía en limar y tornear las maquinarias de los relojes, reparando esas piezas diminutas que volvían a dar vida a ese sonido que devolvía el ritmo al paso del tiempo. Aquello no era un simple trabajo, era una forma de vida, y yo lo aprendí desde pequeña.

En una época en la que todo parecía evolucionar a pasos de gigante, mi tío abuelo decidió viajar a Madrid para aprender óptica, servicio que incorporó al negocio. Convirtiéndonos en uno de esos negocios que pocos existen ya, la combinación de óptica y relojería.

Yo, que también había realizado mi formación en la Escuela Universitaria de Óptica de Madrid durante cuatro años, comencé a trabajar en el comercio con veintitrés años, en 1973. Cuando empecé, compartía espacio tanto con mi tío como con mi padre. Deciros que continuar con el negocio familiar es un orgullo, se queda bastante corto. Heredé el oficio, pero es que nunca quise hacer otra cosa, es mi vida, mi historia.

En 1986, mi padre pasó a estar al frente del negocio, haciendo el primer relevo oficial de generación. Y lo mantuvo hasta el último día. Mi padre murió entregado a su oficio, tal y como vivió. Tras su fallecimiento, hace veinticuatro años, yo misma tomé el segundo relevo.

A lo largo de los años, el negocio solo ha cambiado de ubicación una vez. Aquí, en José María Pereda, mantenemos vivo el recuerdo de mis antepasados, con la misma esencia e, incluso parte de la misma clientela, que venían cuando mi padre empezaba. Siento que la historia sigue viva.



Aunque los años nos han hecho pasar por algunos momentos difíciles, me quedo con todos los momentos felices que he tenido la suerte de vivir en Óptica y relojería Manuz, sobre todo los que ahora comparto con mi hija Esther, que trabaja conmigo y representa la siguiente generación del comercio. Trabajar con ella es una de las mayores satisfacciones de mi vida. Aprendemos la una de la otra, nos complementamos y hacemos buen equipo. Es bonito saber que la historia que comenzó a construir mi tío abuelo, seguirá presente en la historia comercial de nuestra ciudad, con la misma dedicación y amor que ellos tenían.

A día de hoy seguimos ofreciendo los mismos servicios que siempre nos han caracterizado: venta y reparación de relojes, gafas graduadas, joyería... Nuestro pequeño taller, aunque ahora ya mucho más moderno, sigue siendo el corazón del negocio.

Formar parte de esta familia que lleva casi cien años dedicándose a este oficio, es un sentimiento muy difícil de explicar. No es solo un negocio, es una historia que continúa viva gracias al trabajo de cada generación. Es nuestra forma de vivir.



Íntima Manuz

Fundada en 1941, Íntima Manuz es uno de los comercios con más historia de Torrelavega, especializado en moda íntima y baño para toda la familia. Un negocio que ha sabido evolucionar generación tras generación sin perder su cercanía, su experiencia y la confianza de sus clientes.

+50 años

Año de establecimiento:
1941

Ubicación:
c/ Serafín Escalante, 7

Teléfono:
942 88 10 46

Facebook:
Intima Manuz

Instagram:
@intima_manuz

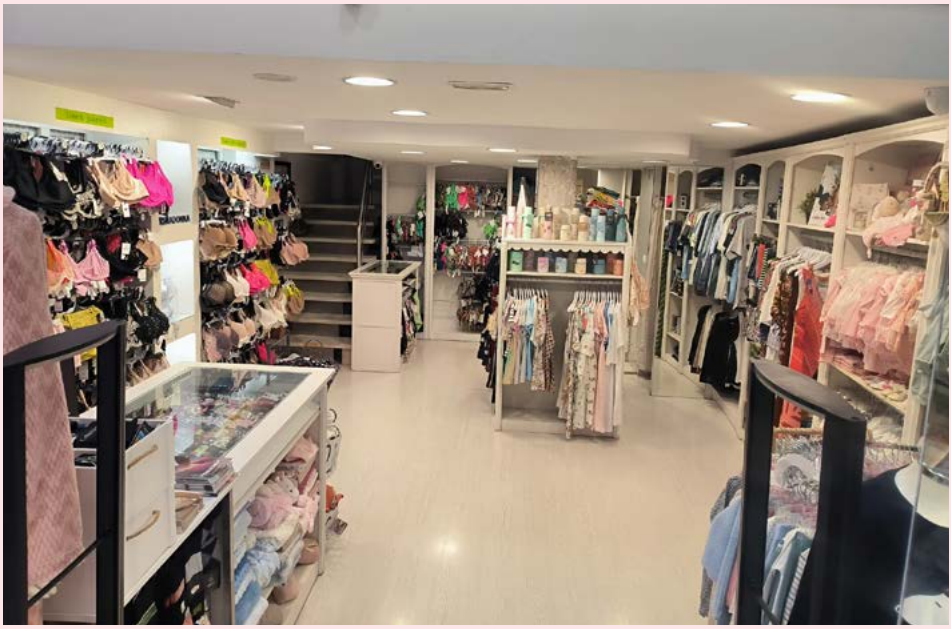
TESTIMONIO

Una historia íntima de comercio y tradición en el corazón de Torrelavega

En pleno centro peatonal de Torrelavega, en una de sus calles más comerciales, se encuentra Íntima Manuz, un negocio que ha sabido adaptarse, crecer y especializarse sin perder su esencia familiar. La historia comienza en 1941, cuando el bisabuelo de la actual propietaria fundó el establecimiento, que desde entonces se

ha mantenido como un referente en moda íntima y de baño para toda la familia.

En sus orígenes, el comercio se conocía como A. Manuz y estaba situado en la calle Carrera, en una época en la que Torrelavega, conocida como la ciudad del dólar, vivía un intenso dinamismo comercial gracias a su potente tejido industrial. Se vendía prácticamente de todo: desde prendas de baño para niños hasta jerséis que ellos mismos fabricaban, y abría incluso los domingos, atrayendo compradores de toda la región. Con el paso del tiempo, la tienda cambió de ubicación a la calle Serafín Escalante y, con cada generación, fue tomando una nueva forma.



Primero tomó el relevo la abuela; después Pilar, su madre, junto a Merce, su tía. Finalmente, en 2001 fue Raquel, la actual propietaria, quien decidió dar un paso adelante: conservar el alma del negocio familiar, pero apostar por una renovación integral e introducir nuevas marcas. Así nació la Íntima Manuz actual, una tienda moderna, especializada y con una atención muy personalizada.

Hoy el establecimiento ofrece una cuidada selección de lencería, moda íntima y baño para mujer, hombre y niños desde recién nacidos hasta

los 16 años, además de ropa interior y básicos de primeras marcas. Sin embargo, si algo distingue a Íntima Manuz es su gran especialización en sujetadores y baño para todas las copas y tallas, llegando incluso hasta la talla 130 y copa M.

Este nivel de especialización ha convertido a la tienda en un referente para muchas clientas que buscan asesoramiento profesional. Muchas de ellas se desplazan desde distintos puntos de España hasta Torrelavega para encontrar su talla ideal y recibir un trato cercano y experto que prioriza la comodidad, la salud y la autoestima.

Más que una tienda, Íntima Manuz es un legado familiar. Una historia de esfuerzo, adaptación y cercanía con el cliente que demuestra que, incluso en un mundo dominado por la venta *online* y los centros comerciales, el comercio tradicional puede convivir con ellos gracias a la tradición, la excelencia en el servicio, la confianza de sus clientes y el gran surtido que ofrece.





Moda José Luis Guerra

Confecciones José Luis Guerra es uno de los comercios históricos de Torrelavega, fundado en 1944. Especializado en moda multimarca y en la confección de uniformes y ropa laboral personalizada, combina tradición y adaptación a los nuevos tiempos. Ocho décadas después, sigue siendo un referente de calidad y cercanía en la ciudad.

+50 años

Año de establecimiento:
1944

Ubicación:
c/ Francisco Díaz, 4

Teléfono:
942 88 13 45

Instagram:
@joseluisguerramoda

TESTIMONIO

Un comercio con nombre propio que viste a Torrelavega

Hablar de José Luis Guerra en Torrelavega es hablar de comercio, confección y de una familia que ha dejado una huella profunda en la ciudad. La historia arranca en los años más duros: la Guerra Civil golpeó con fuerza y su padre tuvo que emigrar a América. Fue entonces, en 1937, cuando un joven José Luis, con apenas 18 años, asumió la responsabilidad de ponerse al frente del negocio familiar. Eran tiempos de incertidumbre, pero también de oportunidades para quien supiera mirar más allá de la dificultad.

Tras un breve viaje a Barcelona, José Luis regresó con la mente abierta y las manos preparadas. Había aprendido de los modistas catalanes y volvió acompañado de varios sastres. Empezó entonces una etapa de innovación y esfuerzo, en la que destacó su capacidad para adaptarse a lo que la comarca necesitaba: ropa de trabajo, uniformes y trajes a medida para obreros y profesionales en una zona que bullía de actividad industrial. Poco a poco, la firma Guerra se convirtió en un nombre ligado tanto al trabajo diario como a la elegancia de los grandes días.



El negocio vivió su gran impulso en los años 50 y 60. La maquinaria moderna multiplicó la producción: de apenas 90 trajes al año se pasó a más de 1.000. La ciudad crecía, el dinero se movía y Torrelavega se ganó el sobrenombre de “la ciudad del dólar”. En aquellos años, la tienda de José Luis no solo vendía ropa: era también punto de encuentro, escaparate de novedades y símbolo de prosperidad en la comarca del Besaya.

En 1944, el comercio quedó oficialmente asentado en la calle Francisco Díaz nº 4, justo debajo de la vivienda familiar. Allí nació y creció la pequeña de la familia, Dolores “Lola” Guerra, que sin saberlo

pasaba su infancia entre costuras, telas y el bullicio del negocio. No pensaba entonces que acabaría siendo ella la heredera de aquella responsabilidad. Sus recuerdos de niñez son también la memoria de toda una ciudad: los cines llenos, los paseos por el bulevar, los domingos de feria en La Llama. Y, por supuesto, los jueves de mercado, cuando la tienda no cerraba al mediodía, se vendían hasta 20 trajes y su madre llegaba con tortillas para que nadie parara de trabajar.

"La ciudad crecía, el dinero se movía y Torrelavega se ganó el sobrenombre de 'la ciudad del dólar'"

Con el tiempo, la empresa levantó un taller de confección en el que llegaron a coser cerca de cien mujeres. Fueron pioneros en implantar en Cantabria la llamada "medida industrial", capaz de entregar un traje de caballero en apenas 48 horas. La marca José Luis Guerra se consolidó, así como una referencia no solo en moda civil, sino también en vestuario laboral para empresas e instituciones.

Los años pasaron y, con ellos, los grandes cambios. Lola Guerra tomó las riendas del negocio y lleva ya más de cuatro décadas al frente, acompañada por su inseparable Carlos. Ha sabido mantener vivo el espíritu de su padre bajo un lema claro y sencillo: "Calidad, servicio y seriedad". Hoy la firma conserva su doble esencia: por un lado, una tienda multimarca especializada en moda de nivel medio



y medio-alto; por otro, un servicio de uniformes y vestuario laboral personalizado que abastece a empresas y entidades de la comarca.

"Más de ochenta años después, el apellido Guerra sigue brillando en el comercio de Torrelavega"

El comercio, como todo, ha cambiado. La figura del representante ha ido desapareciendo, y ahora la selección de proveedores se realiza en *showrooms*. Lola ha entendido que para sobrevivir no basta con resistir: hay que diferenciarse. Por eso busca primeras marcas que ofrezcan calidad a precios razonables, evitando lo que venden las grandes superficies y cuidando un catálogo propio. Esa manera de trabajar ha hecho que muchos clientes de siempre sigan confiando en la tienda, generación tras generación.



Hoy, después de tantos años de dedicación, Lola confía en el relevo. Su hija, Ana Villarino Guerra, ha crecido entre mostradores y conoce el oficio. Todo indica que será ella quien recoja el testigo, dispuesta a mantener el nombre de José Luis Guerra como un referente del comercio en Torrelavega. Una historia que empezó con un muchacho de 18 años en tiempos de escasez y que hoy, ocho décadas después, sigue viva gracias a la ilusión, el trabajo y la cercanía.



Calzados Pajares

Calzado de piel fabricado en España. Desde 1947.

+50 años

Año de establecimiento:
1947

Ubicación:
c/ José Felipe Quijano, 6

Teléfono:
942 88 21 31

Facebook:
calzadospajares

Instagram:
@calzadospajares

Calzados Pajares es un negocio familiar con una sólida trayectoria en el mundo del calzado, especializado en la venta de calzado y complementos para hombre y mujer, así como en el servicio artesanal de reparación. Ofrecemos una cuidada selección de modelos para todos los estilos y necesidades, con productos que destacan por su calidad, comodidad y diseño.

Trabajamos con marcas reconocidas por su innovación, confort y estilo, como Pikolinos, Hispanitas, Wonders, Paula Urban, Callaghan, Alma en Pena y Dansi, entre otras. Cada temporada seleccionamos cuidadosamente nuestras colecciones para ofrecer a nuestros clientes opciones versátiles y actuales, sin perder de vista la esencia artesanal y el valor del buen calzado.

Además, contamos con una sección especializada para pies delicados, pensada para el bienestar de nuestros clientes, con marcas como Dr. Cutillas y Suaves, que ofrecen calzado anatómico,

cómodo y funcional sin renunciar al diseño. Todas nuestras marcas son 100 % españolas y trabajamos exclusivamente con calzado de piel, priorizando la calidad, la durabilidad y el respeto por la tradición zapatera.

En nuestro taller de reparación realizamos todo tipo de trabajos artesanos para alargar la vida útil del calzado. Somos especialistas en la colocación de pisos y suelas para calzado deportivo y de montaña, utilizando materiales resistentes y técnicas precisas que garantizan un acabado profesional y duradero. Cada arreglo se hace con el mismo cuidado con el que se fabrica un zapato nuevo.

Ubicados en pleno corazón de Torrelavega, combinamos la atención cercana de siempre con una oferta actualizada, pensada para quienes valoran el calzado duradero, funcional y bien hecho, sin renunciar al estilo.

TESTIMONIO

Paso a paso

Calzados Pajares es una historia de familia, de trabajo y de zapatos, que empezó allá por finales de los años 40 en Torrelavega. Todo arrancó con un pequeño taller de reparación de calzado, donde el abuelo —como buen zapatero de la época— no solo arreglaba, sino que también hacía zapatos a medida, uno a uno, como se hacía entonces. En aquellos tiempos, no existía la fabricación industrial como la conocemos hoy: cada par era único, hecho a mano, con materiales resistentes y pensado para durar muchos años. Era otro ritmo, otra manera de entender el oficio... y justo de ahí venimos nosotros.

Con paciencia, buen ojo y muchas horas de dedicación, el abuelo fue ganándose la confianza del vecindario y el taller se convirtió en un punto de referencia en el barrio. Su forma de trabajar, cuidando cada detalle, dejó una huella que ha llegado hasta nosotros.

"Para nosotros, cada zapato tiene una historia... y la nuestra se ha construido paso a paso, con constancia, familia y mucho camino recorrido"

Con el tiempo, parte de la familia puso rumbo a Venezuela, donde comenzó una nueva etapa enfocada en la fabricación de calzado. Aquellos años lejos de casa sirvieron para aprender mucho, abrir la mente y aplicar nuevas ideas, pero sin olvidar nunca la base artesanal con la que habíamos empezado.

Ya de vuelta en Torrelavega, fue mi padre quien dio el siguiente gran paso. Gracias a toda la experiencia acumulada durante años en el oficio, decidió abrir el comercio en Torrelavega, combinando el conocimiento profundo del calzado con una visión moderna del negocio. Así nació la primera tienda Calzados Pajares, en pleno centro de la ciudad, manteniendo ese trato cercano y el cuidado por los detalles, pero ahora también con una cuidada selección de calzado para todos los públicos.



Desde entonces, no hemos parado. El negocio ha ido creciendo y evolucionando, y hoy somos tres hermanos los que seguimos al frente, cada uno con su parte, pero con la misma ilusión. Entre los tres gestionamos:

- La tienda de Santander,
- La tienda de venta en Torrelavega,
- Y el taller de reparación, que sigue activo justo al lado de la tienda de siempre, como un guiño a nuestros orígenes.

Después de tantos años, seguimos creyendo en lo mismo: en hacer las cosas bien, en tratar a la gente como nos gustaría que nos trataran y en ofrecer calzado de calidad que se note, que dure y que se disfrute. Porque para nosotros, cada zapato tiene una historia... y la nuestra se ha construido paso a paso, con constancia, familia y mucho camino recorrido.



Herbolario El Sol

Venta de complementos dietéticos, productos de alimentación bio, productos vegetarianos, cosmética natural, suplementos alimenticios, plantas medicinales y todo lo relacionado con una vida sostenible y saludable.

+50 años

Año de establecimiento:
1947

Ubicación:
c/ Argumosa, 4

Facebook:
Herbolario El Sol Torrelavega

TESTIMONIO

Una historia de tradición y proximidad adaptada a los nuevos tiempos

Soy Ana, la gerente de la herboristería El Sol, y os voy a contar un poco la historia de mi establecimiento.

La historia de esta herboristería va unida a la historia de la familia Fernández-Diestro (conocidos comerciantes de la ciudad), en este caso de Don Cándido Rodríguez Fernández-Diestro. Nacido

en Betanzos, fue en su juventud cuando vino a Torrelavega a trabajar con su tío Pepe en el Bar Diestro. Este bar estaba situado al inicio de la actual calle Martínez y Ramón (antigua calle de la Estrella), donde se encuentra actualmente el edificio de Zara. Fue después de la guerra cuando comenzó su periplo empresarial al hacerse cargo del bar junto a su esposa, Doña Aurora Arconada Franco. En 1947 sufre un percance de salud y, aconsejado por su médico, decide cambiar de actividad.

Alquila un pequeño local comercial en la plaza del Sol (de ahí el nombre del establecimiento) y montó un comercio de venta al por menor de alimentación (como al por mayor tenían sus tíos). Animado por la cada vez mayor recomendación de los productos de la firma Dietética Santiveri por un médico de la



época llamado Don Honorato (conocido también como el brujo), no tardó en ampliar la oferta de su establecimiento, naciendo así la primera tienda en vender productos de dietética y herboristería de la ciudad. Las galletas vigor, la carne vegetal, el mostmanzana... eran algunos de los productos estrella de la época (algunos de los cuales continúan en la actualidad). En el año 1958 su hija Elvira comienza a trabajar con su padre y a aprender el oficio para

pasar posteriormente a regentar junto a su marido, Juan, la mantequería Viena. En el año 1975 cerraron la mantequería y Elvira volvió a ayudar a sus padres en el negocio familiar, cambiando la ubicación del mismo a la calle Argumosa, que es donde se encuentra en la actualidad, y centrándose únicamente en la venta de productos naturales y de herboristería, y traspasaron el local de la plaza a la firma Palao de ropa de niños.

A la jubilación de Cándido fue su hija Elvira, ayudada por su esposo Juan, quienes se hicieron cargo del negocio y estuvieron al frente del mismo hasta la muerte de los dos fundadores. El Sol perteneció a la familia Rodríguez Arconada desde 1947 a mayo de 2015, fecha en la que mi marido y yo nos pusimos al frente del mismo.

Durante varios años fui vecina de comercio, trabajaba en el comercio de al lado. Fue entonces cuando comencé a interesarme por los diferentes productos que se vendían y a ser consumidora de los mismos. Me encantaba entrar en la herboristería, el olor me parecía especial (como continúa siéndolo para quienes nos visitan). Me encantaban las charlas con Juan en los tiempos muertos, eran especiales, y siempre me decía: «Esto es para ti», y yo siempre le decía que no, que no. Sin



darme cuenta, y poco a poco, me metió el gusanillo en el cuerpo y yo lié a mi marido, y aquí estamos.

"No quisimos romper con el pasado, sino conservar la esencia de un negocio que forma parte de la memoria de la ciudad"

Fue a mediados de mayo de 2015 cuando mi marido cogió las riendas de la herboristería, capitaneado en los primeros meses por Juan. Nuestra intención era continuar con el negocio que tantos años llevaba funcionando, no era romper con el pasado y partir de cero. No queríamos perder la esencia del negocio. No cambiamos nada de la tienda: el mismo mobiliario, el mismo escalón de entrada (era como escalar una montaña para algunos de los clientes), los mismos proveedores. De hecho, la gran mayoría de los clientes pensaban que mi marido era hijo de los antiguos propietarios.

Fue a los dos años, una vez asentado el negocio en la familia y viendo que el edificio era de 1924, cuando decidimos hacer la reforma del local, que es como está en la actualidad. Un comercio mucho más funcional, libre de barreras arquitectónicas, un local adaptado a los nuevos tiempos, pero conservando algunos detalles de aquel comercio (algún mueble, carteles y algún envase en los que se puede apreciar cómo las casas comerciales se adaptan a las modas de cada momento).

Hace tres años que mi marido me dejó al frente del negocio familiar.

Trabajamos con marcas reconocidas por su compromiso con la salud y lo natural como El Granero, Santiveri, Robis, Eladiet, Novadiet, Sakai, Ynsadiet, Ana María la Justicia, Soria Natural, así como laboratorios menos conocidos, que forman parte de nuestros más de 1.000 artículos en existencias y la posibilidad de proporcionar a nuestros clientes aquellos artículos que necesiten, ya que trabajamos con los principales mayoristas a nivel nacional de artículos de dietética y nutrición.

Se puede decir que hablar de la herboristería y dietética El Sol es hablar de tradición, de comercio de proximidad, del comercio de toda la vida que se ha adaptado a los nuevos tiempos y, sobre todo, es hablar de la historia del comercio en la ciudad de Torrelavega.



Calzados Carabaza

Calzados Carabaza es una zapatería de referencia en Torrelavega desde los años 50, especializada en calzado de calidad, cómodo y duradero para el trabajo y el día a día. Tradición, cercanía y atención personalizada, ahora también con venta *online* a toda España.

+50 años

Año de establecimiento:
1950

Ubicación:
c/ Hermilio Alcalde del Río, 14

Facebook:
calzadoscarabaza

Instagram:
@calzadoscarabaza

Web:
calzadoscarabaza.com

TESTIMONIO

Carabaza, pasos que dejan huella

A principios de los años 50, Luciano Carabaza empezó su camino empresarial en la calle Alcalde del Río, en Torrelavega. Abrió un pequeño taller de fabricación de botas de goma. Poco después, al casarse, se incorporó al negocio Isabel Hidalgo. Entre los dos, con mucho trabajo diario y trato directo con la gente, fueron dando forma a lo que acabaría siendo mucho más que un taller: una zapatería de confianza.

En muy poco tiempo, aquel local se convirtió en un comercio de referencia en Torrelavega y en toda la comarca. Los jueves eran días señalados.

Coincidiendo con el Mercado de Ganado, llegaban ganaderos de toda la región y muchos aprovechaban la jornada para comprar su calzado. La tienda se llenaba de voces, de encargos, de prisas… y también de conversaciones. No era solo vender zapatos, era atender a cada persona con cercanía, llamarla por su nombre y recomendarle lo que mejor le iba a funcionar en su día a día.

Con el paso de los años, el negocio se trasladó a un local más amplio en la calle Lasaga Larreta, número 3. El comercio crecía y también lo hacía su oferta. En aquellos tiempos no solo se vendía calzado de señora y caballero, como ocurre principalmente ahora, sino también calzado infantil. Muchas familias de la región guardan un recuerdo especial de aquellas visitas a Calzados Carabaza: ir a comprar los zapatos para el colegio, probárselos con calma, y salir además con un balón de regalo. Son detalles sencillos, pero que hablan de una manera de entender el comercio: cuidar al cliente y, si se podía, sacar una sonrisa a los más pequeños.



El apellido Carabaza se convirtió en sinónimo de zapatería en Torrelavega. Todavía hoy, cuando alguien escucha ese nombre, es habitual que pregunte: "¿De Torrelavega?". Y enseguida aparece algún recuerdo: unos zapatos de trabajo que duraron años, unas botas para el invierno, las primeras deportivas. Es la prueba de que no solo se vendía calzado, se construían relaciones de confianza.

"De los jueves de ganado a la venta online, la historia de una zapatería que ha crecido sin perder el trato cercano de siempre"

Pero si el apellido Carabaza ha estado ligado toda la vida al calzado, también lo ha estado al mundo de la construcción. Primero con Construcciones Carabaza, creada por Luciano y José Carabaza, y hoy con Carabaza Hidalgo, dirigida por las hijas de Luciano. Una historia familiar que ha dejado huella en Torrelavega desde dos sectores muy distintos.

Como todos los negocios de proximidad, Calzados Carabaza también tuvo que afrontar momentos difíciles. Los cambios en los hábitos de consumo y la aparición de los centros comerciales supusieron nuevos retos. En 1987 la titularidad pasó a la siguiente generación, pero la esencia no cambió. La clientela siguió fiel, confiando en la tienda para comprar sus deportivos, sus botas de trekking y, sobre todo, esos zapatos de calidad, cómodos para el trabajo y para el ocio. Siempre con el consejo cercano de quien sabe lo que vende y se preocupa de que el cliente se vaya satisfecho.

Hoy el comercio que mantiene vivas nuestras ciudades afronta otro desafío: la venta *online*. Calzados Carabaza continúa apostando por la cercanía y el trato directo que siempre le han caracterizado, pero también ha dado el paso al mundo digital. A través de su página web, vende calzado a toda España, manteniendo el mismo cuidado en cada pedido.

Cada mañana salen pares de zapatos rumbo a nuevos destinos. Son clientes que están más lejos, pero a los que se atiende con el mismo cariño de siempre. Porque cambian los tiempos y cambian las formas de comprar, pero hay algo que no cambia: la importancia de tratar bien a la gente y ofrecer un buen producto. Esa ha sido, y sigue siendo, la verdadera huella de Calzados Carabaza.



Iluminación A. Hernández

Comercio especializado en iluminación y decoración, que combina la venta con el trabajo en instalaciones eléctricas. Su ámbito de actuación abarca desde el hogar y las comunidades de vecinos hasta comercios e instalaciones industriales, siempre dentro del campo de la baja tensión.

+50 años

Año de establecimiento:
1950

Ubicación:
c/ Julián Ceballos, 44

Teléfono:
942 89 28 40

Facebook:
Iluminación Decoración A Hernández

Instagram:
@iluminacion_a.hernandez

TESTIMONIO

La luz que nunca se apaga

La historia de Electricidad A. Hernández comienza a principios del siglo XX, cuando Ventura Hernández Sordo, abuelo del actual propietario, compaginaba su trabajo en la Sniace con pequeños encargos eléctricos que realizaba por su cuenta. Aquellos “pinitos”, casi a modo de afición, fueron en realidad la primera chispa de una tradición que ha iluminado el camino de esta familia durante cuatro generaciones.

El testigo lo recogió su hijo, Alfonso Hernández Collado. Hombre trabajador y polifacético, pasó por

distintos oficios: panadero, empleado en La General, hoy en día Firestone pero nunca dejó a un lado su verdadera pasión: las instalaciones eléctricas. En la década de los 50, y aprovechando el auge de la construcción, decidió dar un paso adelante y fundó la primera tienda especializada de la familia. La bautizó como "Almer", un acrónimo nacido de los nombres de sus hijos, Alfonso y Mercedes.

Con esfuerzo y visión de futuro, Alfonso trabajó con casi todas las constructoras importantes de la zona: Carabaza, Obeso, Rotella... hasta llegar a coordinar un equipo de treinta personas. La tienda abrió primero en la Avenida de Palencia, para después mudarse a la calle Julián Ceballos, justo enfrente de donde se encuentra hoy. Allí, además, su hija Mercedes regentó una tienda de decoración en otra planta, mostrando que el espíritu emprendedor corría por las venas familiares.

Con el paso del tiempo, las circunstancias hicieron que Alfonso se apartara de los negocios, y fue



entonces cuando Alfonso, con poco más de veinte años y recién terminada la mili, se puso al frente del negocio familiar. A su lado, poco después, se incorporó su esposa, Josefa Celorio Calderón, quien se convirtió en compañera infatigable de viaje tanto en la vida como en el trabajo. Juntos comenzaron una etapa nueva, marcada por el esfuerzo y la constancia.

"Después de casi cincuenta años al frente, Alfonso sigue llegando cada mañana con una sonrisa"

En los años 80, la tienda se trasladó a su actual ubicación, primero ocupando solo una parte y, varios años más tarde, ampliando hasta convertirse en el gran local que hoy conocemos. Y así, entre mudanzas, ilusiones y muchos días de trabajo, el negocio fue creciendo.

Como toda empresa con tantas décadas de historia, también hubo momentos difíciles. El más duro llegó en 2008, cuando el estallido de la burbuja inmobiliaria arrastró a muchas constructoras de la zona. Electricidad A. Hernández logró resistir gracias a su fuerte base de clientes particulares y comunidades de vecinos, que siempre han sido el corazón de su clientela.

Hoy en día, la empresa lo forman ocho personas que ya son como una familia: Julián, Javi Pruden, Luis, Raúl y Lidia, con Alfonso liderando y Héctor, la nueva generación, preparándose con ilusión para continuar el legado.

El negocio se sostiene en dos pilares: por un lado, la tienda, que al igual que el resto del comercio tradicional sufre la competencia de las grandes superficies y las ventas *online*; por otro, las instalaciones, un área que va viento en popa, aunque limitada por la falta de profesionales jóvenes que quieran dedicarse a este oficio.

La fidelidad de los clientes es otro de los tesoros de la empresa. Gestionan más de 300 comunidades y cuentan con la confianza de compañías como Mapfre, que les han encomendado el mantenimiento de gran parte de Cantabria. Tampoco han faltado reconocimientos, como el premio al mejor escaparate, que fue recibido con especial ilusión.



Hoy, después de casi cincuenta años de trabajo ininterrumpido, Alfonso sigue llegando cada mañana con una sonrisa a su trabajo, dedicando jornadas maratonianas y esperando con ilusión que su hijo Héctor le tome el relevo. Orgulloso de lo que ha construido junto a Josefina, su inseparable compañera, mira al futuro con la misma energía con la que un día su abuelo Ventura comenzó esta historia: la historia de una familia que, generación tras generación, ha sabido llevar la luz a los hogares de toda la comarca.



Confitería Santos Obrador

Desde 1953, tres generaciones han mantenido vivo un obrador que forma parte de la historia de Torrelavega. Tradición, oficio y un hojaldre que ya es seña de identidad de la ciudad.

+50 años

Año de establecimiento:
1953

Ubicación:
c/ Consolación, 26 Interior

Teléfono:
942 894 613

Facebook:
Confiteria Santos

Instagram:
@confiteriasantosobrador

Web:
confiteriasantos.com

TESTIMONIO

El hojaldre que se convirtió en parte de Torrelavega

La historia de Confitería Santos comienza en 1953, cuando Luis Santos Fernández abre su obrador en el número 26 de la calle Consolación, en Torrelavega. Fueron años de mucho trabajo y dedicación, en los que, con esfuerzo y constancia, empezó a marcar un camino que acabaría convirtiéndose en toda una tradición familiar.

Con el paso del tiempo, en 1964, su hijo Luis Santos San Miguel aprende el oficio y toma el relevo. Es en ese momento cuando el obrador da un paso más. Su manera de trabajar y su conocimiento hacen que el hojaldre de la casa empiece a destacar, siendo reconocido incluso por expertos gastronómicos.

A él se le debe también la creación de la conocida Tarta Santos, una de las señas de identidad del negocio.

"Ese saber hacer es lo que ha ido pasando de generación en generación"

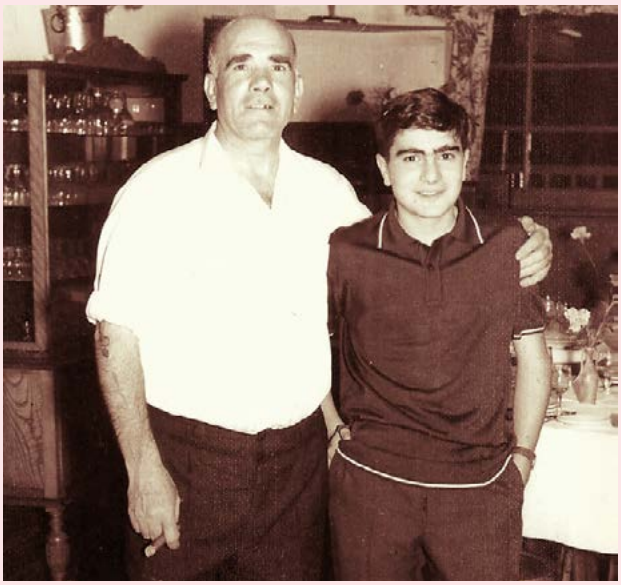
Pero más allá de los productos, su papel fue clave para mantener algo que sigue siendo esencial hoy: la forma de hacer las cosas. Ese saber hacer, esa manera de entender el oficio, es lo que ha ido pasando de generación en generación.

Hoy es su hijo, Luis Santos Erquicia, quien continúa con ese legado, acompañado por un equipo que trabaja con la misma idea con la que empezó todo: cuidar el producto y respetar el oficio. El objetivo sigue siendo el mismo que entonces, que el hojaldre del obrador vaya unido al nombre de Torrelavega y siga siendo un referente.



Hablar de Confitería Santos es hablar de su obrador. Desde 1953, la calle Consolación 26 ha sido el lugar donde se elabora ese hojaldre que ya forma parte de la identidad de la ciudad. Todo se hace siguiendo la receta tradicional, con una materia prima cuidada y con una forma de trabajar que apenas ha cambiado con los años.

Ese equilibrio entre tradición y evolución es, precisamente, lo que les ha permitido mantenerse. Lejos de quedarse atrás, han sabido adaptarse



sin perder lo que les define. Porque aquí no se trata solo de hacer pasteles, sino de mantener una manera de hacer las cosas.

Hoy, Confitería Santos sigue siendo un referente en la comarca. Su hojaldre está ligado de forma natural a Torrelavega, hasta el punto de que una cosa casi no se entiende sin la otra. Y eso, más allá de premios o reconocimientos, es lo que de verdad valoran: que la gente lo sienta como algo suyo.



Alimentación Tresviso

Seguimos dando un servicio cercano, como "la tienda de toda la vida", en el mismo sitio. Nos hemos adaptado a los cambios y a lo que la gente necesita, pero con una condición: no perder nuestro origen, nuestra identidad y nuestra cercanía con el mundo rural de nuestra tierra.

+50 años

Año de establecimiento:
1964

Ubicación:
c/ Julián Urbina, 9

Teléfono:
942 88 32 38

Facebook:
Alimentación Tresviso

Instagram:
@alimentacion_tresviso

TESTIMONIO

Del pueblo a la ciudad, sin perder el origen

Alimentación Tresviso es una historia de comercio que une el ámbito rural y el urbano. Queremos acercar el origen de los alimentos y mantener la autenticidad y la sencillez en la compra y en el consumo.

Alimentación Tresviso nace en 1964 con una apuesta total —un "all in" de libro— de los tresvisanos Andrés y Nati. Cinco años después de bajar de Tresviso a La Hermida con su sobrina Florencia, deciden dar un paso más e instalarse en la "ciudad del dólar", como se llamaba entonces a Torrelavega.

Las ideas estaban claras: buscar estabilidad y un futuro para la niña Floren, y demostrar que sus tíos podían darle la oportunidad que prometieron a Eulogio y Vitorina (los padres de Floren), en aquellas conversaciones en Tresviso, a la luz de la lumbre.

La despedida fue dura y necesaria. Floren era la pequeña de cinco hermanos. En aquel Tresviso aislado en los Picos de Europa, un pueblo donde cuesta llegar y donde acaba la carretera, durante unos años de posguerra muy duros, con inviernos de grandes nevadas, escasez y miseria, las dificultades eran muchas y las necesidades básicas estaban en riesgo. Aquella realidad obligó a Floren a criarse con sus tíos, que estuvieron a la altura al cien por cien. Ese espíritu de lucha sigue vivo. Es la razón por la que el comercio continúa abierto: en los momentos difíciles es cuando se demuestra si merecemos seguir aquí.

"La gente venía a por alimentos de verdad, a por manzanas -de las feas- o tomates -de los feos-, sabiendo que ahí estaban la autenticidad, el sabor, la calidad y el precio justo"



Nuestro objetivo siempre ha sido unir el ámbito rural con el urbano. Hasta los años 80 era más sencillo. Productores cercanos nos vendían frutas, verduras, hortalizas, huevos, leche, quesos o miel de la manera más natural. La gente venía a por alimentos de verdad, a por manzanas "de las feas" o tomates "de los feos", sabiendo que ahí estaban la autenticidad, el sabor, la calidad y el precio justo.

Hoy todo ha cambiado. Conseguir alimentos frescos y reales —sin brillos ni pegatinas— es casi una odisea. A eso se suma la burocracia. Hemos llegado al punto de cultivar nosotros mismos las tierras de Juan Luis, marido de Floren, para poder seguir con esta labor. Y es importante hacerlo, porque cada vez es más difícil acceder a un producto auténtico, directo de la tierra, cercano y saludable.



No queremos dejarnos llevar por la corriente ni ser una frutería más o una tienda "antigua y punto" solo por llevar tres generaciones abiertas, que ya tiene su mérito. La lucha es seguir abiertos en 2026 y que, al entrar, se puedan encontrar productos como los de los años 60.

Juan Luis, marido de Floren, ha sido clave por sus conocimientos y su trabajo en el campo. Ha aportado saber, fortaleza y constancia, tanto para

cultivar como para tratar con productores. Esta segunda generación —Juan Luis y Floren— vio nacer el negocio, lo llevó durante muchos años y ha vivido el relevo a la tercera generación: su hijo Juan Luis y su pareja Cristina.

"Cada vez es más difícil acceder a un producto auténtico, directo de la tierra, cercano y saludable"

Juan Luis y Cristina, conscientes del legado familiar y de la importancia de no rendirse ante el consumo de alimentos artificiales, siguen remando río arriba, aunque sea más cómodo hacerlo de otra manera. Han comprado más terreno para cultivar y un tractor más grande.

Hace poco, Juan Luis fue a la consejería a dar de alta su tractor para labores agrícolas. En la oficina le dijeron que no recordaban un alta en agricultura, más bien lo contrario. Y eso da pena. Porque significa que estamos dando la espalda a nuestros orígenes, a nuestra identidad, a nuestra cultura y a nuestra forma de alimentarnos y de ser autosuficientes, importando alimentos de muy lejos y, a veces, en condiciones sanitarias lamentables aunque sean legales o alegales.

En la tienda traemos legumbres de cosecha propia y productos de origen regional y nacional. Son productores de confianza. Conocemos a los agricultores, nos cuentan cómo ha ido la cosecha, y toda esa historia también llega a la tienda.

Desde Alimentación Tresviso animamos a quien pueda a hacer su pequeño huerto, a tener sus gallinas. Y a quien no le sea posible, ¡aquí estamos!



Calzados Esma

Historia viva del comercio de Torrelavega. Tres generaciones han convertido una zapatería familiar en un referente de calidad, cercanía y profesionalidad.

+50 años

Año de establecimiento:
1965

Ubicación:
c/ San José, 3

Teléfono:
942 80 38 42

Facebook:
zapateriaesma

TESTIMONIO

El trabajo bien hecho como carta de presentación

Procedentes de los valles pasiegos, concretamente del barrio La Sota, en San Pedro del Romeral, Luzdivina Escudero Martínez y Juan José López Mantecón llegaron a Torrelavega en busca de nuevas oportunidades. En aquellos primeros años, se establecieron regentando el Bar La Tierruca, un establecimiento situado en la calle Paseo del Niño. La ubicación del bar, rodeado de empresas como Firestone, Talleres Obregón, Armando Álvarez y Sniace, lo convertía en un punto de encuentro habitual para los numerosos trabajadores de la zona, en una época en la que el bullicio industrial llenaba las calles de actividad y trabajo.

Con el paso del tiempo, la pareja decidió dar un nuevo rumbo a su vida profesional. Adquirieron un local en la calle San José, aunque en un principio no tenían claro qué tipo de comercio abrir. Fue entonces cuando Luzdivina, impulsada por su intuición y una gran determinación, apostó por montar una zapatería, a pesar de no tener experiencia previa en el sector. Esta decisión, nacida del empeño y la ilusión, marcó el inicio de una nueva etapa.



Curiosamente, junto al nuevo local se encontraba el taller de uno de los zapateros más reconocidos de Torrelavega: Julio Domínguez, conocido cariñosamente como “Julito”, considerado por muchos como el mejor zapatero remendón de todos los tiempos. Quizá fue una señal, o simplemente una feliz coincidencia, pero lo cierto es que en ese entorno comenzó a forjarse la identidad de Calzados Esma.

Así, en el año 1965, nacía Calzados Esma, un comercio que se convertiría con el tiempo en un referente en la ciudad, no solo por la calidad de sus productos, sino también por el trato cercano y familiar que siempre ha caracterizado a su atención al cliente. La historia de este establecimiento es también la historia de

una familia emprendedora, del valor de empezar sin saber, del esfuerzo constante y del amor por un oficio aprendido paso a paso.

Con el paso del tiempo, y tras años de esfuerzo y dedicación por parte de Luzdivina y Juan José, Calzados Esma fue consolidándose como un comercio emblemático en Torrelavega. Fruto de esa evolución natural, el testigo del negocio pasó a manos de la segunda generación: sus hijos Ireneo y José, quienes, además de heredar el espíritu emprendedor de sus padres, aportaron una nueva visión gracias a su formación académica en administración de empresas.

Ireneo, además, contaba con estudios en programación informática y llegó a obtener plaza en el Banco Santander tras opositar. Sin embargo, en un acto que habla de compromiso y vocación, decidió rechazar esa oferta para dedicarse por completo, junto a su hermano, al negocio familiar. Con ilusión renovada y una clara estrategia de modernización, ambos adquirieron un nuevo local mucho más amplio, al que dotaron de una imagen actualizada y acorde a los nuevos tiempos.

Gracias a esta transformación, Calzados Esma vivió una etapa de gran crecimiento. Diversificaron



"La historia de este establecimiento es también la historia de una familia emprendedora, del valor de empezar sin saber, del esfuerzo constante y del amor por un oficio aprendido paso a paso"

su oferta para cubrir todas las necesidades del calzado: zapatos de caballero y señora, calzado deportivo, zapatillas, calzado de montaña y senderismo, y una cuidada selección de calzado de trabajo. La atención personalizada, el conocimiento del producto y la cercanía con el cliente se mantuvieron como los pilares fundamentales del negocio.

Años más tarde, y respondiendo a la demanda del público, decidieron ampliar aún más el horizonte del comercio con la incorporación de una sección infantil. Esta área se convirtió en uno de los puntos fuertes de Calzados Esma, gracias, en gran parte, a la labor de Sara y Reme, quienes con su experiencia, calidez y profesionalidad han sabido convertir la atención al cliente en una verdadera experiencia de confianza y asesoramiento. Ellas son, sin duda, el alma de esta sección, y han contribuido de manera decisiva a que muchas generaciones de torrelaveguenses hayan dado sus primeros pasos con calzado elegido en Esma.

Hoy, Calzados Esma sigue siendo un referente en la ciudad. Un comercio que ha sabido evolucionar sin perder su esencia, que nació del impulso valiente de una mujer que se atrevió a comenzar sin experiencia, y que continúa su camino gracias al esfuerzo de una familia que ha hecho del trabajo bien hecho su mejor carta de presentación.



Herreros Moda

Desde 1965, un referente en moda en Torrelavega que combina tradición familiar, calidad y trato cercano. Viste generaciones con estilo, confianza y atención personalizada.

+50 años

Año de establecimiento:
1965

Ubicación:
c/ Mártires, 9

Teléfono:
645 15 79 47

Facebook:
Herreros Moda

Instagram:
@herreros_moda

Web:
herrerosmoda.com

TESTIMONIO

Más de 60 años vistiendo historias

En julio de 1965 Félix Fernández Herreros abre las puertas de su comercio en la calle Mártires, 9. Está situado en una de las arterias principales de Torrelavega y es una zona de expansión natural debido al aumento de población, al ser una ciudad floreciente por la instalación de fábricas emblemáticas como Solvay, SNIACE, Firestone, etc., que tanta riqueza y prosperidad trajeron a la comarca.

La decoración del comercio es de estilo modernista, en plena tendencia en los años 60. Revestido con mármol en la fachada e interiores, suelos de terrazo, vidrieras amplias donde colocar los

maniquís, muebles de líneas rectas y cabe destacar el trabajo de carpintería del techo del balconcillo, donde estaban encastrados los focos. Las líneas rectas de la balaustrada de hierro, junto con los materiales nobles en mostradores y estanterías, transmiten modernidad y un toque tradicional y cálido.

Es un comercio dedicado a la confección, donde se vestía toda la familia, tanto los adultos como los pequeños de la casa. Además, también había una sección dedicada a la ropa del hogar que posteriormente se trasladó a la calle Conde Torreanaz, inaugurando un nuevo comercio, Ajuar Textil.

"El principal protagonista es el cliente. Se piensa por y para ellos y, gracias a ellos, ha sido posible mantener viva la llama de mi comercio durante tantos años"

En el año 1985 su hermano Adolfo adquiere el comercio, regentándolo durante 29 años. Confecciones Fernández Herreros, llamado cariñosamente "La tienda de toda la vida", se ha especializado en la moda prêt-à-porter para hombre y mujer. Es una moda dinámica, y en cada cambio de estación se ofrecen nuevas colecciones de ropa con una amplia gama de prendas en diferentes colores y tallas. Siempre optó por fabricantes nacionales que garantizan la calidad y la cuidada confección de cada prenda, destacando especialmente la esmerada selección de prendas de punto.

En enero del año 2014 mi padre se jubila y yo, Marisa, recojo el testigo. En estos años enfoco el comercio en la ropa masculina, continuando con los valores de la marca. Renombro el comercio como Herreros Moda. Con ello, quiero mantener viva la tradición de esta parte de mi familia, que ha destacado por ser personas emprendedoras y comprometidas, un referente en el comercio de mi ciudad.

Estos últimos años han sido difíciles para el sector, pero la vocación y el esfuerzo priman. Con ilusión, esta primavera de 2025 he dado un giro introduciendo de nuevo una sección femenina muy fresca y dinámica, con la que estoy muy satisfecha por la acogida que ha tenido.

Misión, visión y valores

Durante todos estos años nuestra ruta ha sido clara, se han mantenido nuestros valores y lealtad al cliente, ofreciendo un trato cordial y responsable en el comercio, destacando por la calidad de las prendas y el precio justo.

Mi misión es proporcionar una experiencia de compra personalizada y satisfactoria, de manera que cada prenda se convierta en una prenda hecha a medida de la persona que la lleva, confiriendo esa seguridad y estilo de quien se siente seguro consigo mismo, puesto que la imagen es nuestro sello de identidad y nos define.

Mi visión es la de un comercio moderno y abierto a las nuevas necesidades de sus clientes, adaptado al nuevo estilo de vida y a las nuevas tecnologías que te permiten llegar más allá del establecimiento a pie de calle.



Con mis ojos

Hablar de un negocio familiar es mucho más que dar meros datos. Es un diario de emociones, satisfacciones y preocupaciones que te llevas a casa después de cerrar la puerta. Son conversaciones en las comidas y cenas y muchas vueltas en la cama.

Desde detrás del mostrador te acercas a muchas personas. Y la historia tan larga de mi comercio me ha dado la oportunidad de mantener conversaciones con muchos clientes que te cuentan que ya sus abuelos o padres eran clientes nuestros. En un comercio, el principal protagonista es el cliente. Se piensa por y para ellos y, gracias a ellos, ha sido posible mantener viva la llama de mi comercio durante tantos años.



Ateca

Decoración integral de tu hogar o negocio. Asesoramiento e instalación de alfombras, cortinas, estores, moquetas, suelos y papel pintado.

+50 años

Año de establecimiento:
1966

Ubicación:
Calle Félix Apellaniz, 1

Teléfono:
942 89 19 28

TESTIMONIO

La historia de un legado familiar vistiendo hogares desde hace seis décadas

Ateca es el nombre de uno de los comercios de Torrelavega con más trayectoria. Nombre que sin duda se nos viene a la cabeza si pensamos en decoración. Actualmente, el negocio se encuentra en manos de la tercera generación, Alfonso Setién Ateca, pero la historia de este comercio se remonta a casi sesenta años atrás.

Fue el abuelo de Alfonso, Antonio Ateca Cantero quien dio inicio a este negocio familiar en 1966. “Él fue quien tuvo la visión: vio una oportunidad en una Torrelavega que comenzaba a crecer y donde casi no existían tiendas dedicadas a la decoración del hogar”.

Así empezó todo, con ilusión y mucho trabajo, explica Alfonso.

En los primeros años, se centraban sobre todo en papeles pintados, suelos vinílicos, parquets, moquetas... Pero con el tiempo el catálogo fue creciendo y diversificándose, al igual que lo hicieron la ciudad y las tendencias de decoración.

"El segundo testigo lo tomó mi madre, Natividad Ateca". Quien siguió cuidando de todo lo que su padre había construido, y por supuesto, del pequeño Alfonso, quien por aquel entonces ya corría entre las alfombras. "Literalmente crecí aquí, este negocio siempre ha sido parte de mi vida, de mi casa y de mi familia."



Cuando su primer local, en la calle Carrera comenzó a quedarse pequeño, la familia se trasladó a su ubicación actual, en la calle Félix Apellaniz. Local que en un principio fue el almacén del negocio, y que ha ido transformándose hasta convertirse en la actual tienda y espacio de exposición que es hoy Ateca.

Para Alfonso, poder continuar con lo que iniciaron sus abuelos es un gran orgullo. Y lo hace con una bonita responsabilidad: mantener la esencia de lo que ellos crearon, pero adaptándolo también a su manera, aportando por supuesto su formación y experiencia como decorador de interiores.

"Mi sueño es seguir aquí muchos años más, haciendo lo que me gusta y honrando el apellido Ateca, que ya cumple casi sesenta años acompañando hogares"

Una de las cosas más especiales de este trabajo, asegura, es la clientela habitual. Son muchas las personas que siguen confiando en Ateca desde la época de la primera generación gerente. "A veces viene alguien y me dice: me puso tu abuelo las cortinas hace años, y todavía están nuevas". Escuchar eso es sin ninguna duda la prueba de que en Ateca siempre se ha trabajado con calidad, profesionalidad y cariño.

Los tiempos han cambiado, la decoración y las necesidades también, pero Ateca se ha ido adaptando. También lo han hecho su logo e imagen, que se han ido modernizando con el paso de las generaciones, igual que los productos y las técnicas. "Hoy seguimos instalando alfombras, cortinas, estores, moquetas, suelos, papel pintado... pero también asesoramos a nuestros clientes para que se sientan acompañados desde el primer momento, con un servicio completo que une tradición y tendencia".

En una actualidad en la que cuesta competir con las grandes superficies, Ateca tiene claro que continuará trabajando para estar al día, demostrando así la fuerza de los negocios con historia. "Mi sueño es seguir aquí muchos años más, haciendo lo que me gusta y honrando el apellido Ateca, que ya cumple casi sesenta años acompañando hogares".

Este negocio, forma ya parte de la identidad de Alfonso. "Es mi hogar también, esta ha sido mi vida, me gusta, y aquí pretendo seguir".



Decoraciones Gonzalo

Decoraciones Gonzalo forma parte de la memoria comercial de Torrelavega. Este capítulo es también el emotivo homenaje de una hija a su padre.

+50 años

Año de establecimiento:
1967

Ubicación:
c/ Ancha, 4

Teléfono:
942 88 39 79

Facebook:
Gonzalo Torrelavega

Instagram:
@decoraciones_gonzalo

TESTIMONIO

La historia de Gonzalo, “el de las cortinas”

Decoraciones Gonzalo es uno de esos comercios que forman parte de la historia reciente de Torrelavega. El negocio fue creado por Gonzalo y su mujer, Begoña Abril Tosantos, quienes durante años levantaron un proyecto ligado al mundo de la decoración, especialmente al trabajo con cortinas, estores y textiles para el hogar.

"En Decoraciones Gonzalo se pueden encontrar todo tipo de soluciones textiles para el hogar"

Con el tiempo, el establecimiento se convirtió en un referente en la ciudad gracias a su trato cercano y al cuidado con el que se elaboraban cada uno de sus trabajos.

En la tienda se pueden encontrar todo tipo de soluciones textiles para el hogar: cortinas, visillos, estores, paneles japoneses, telas decorativas y otros elementos pensados para vestir y transformar cualquier espacio. Siempre con un asesoramiento cercano y personalizado que ayuda a cada cliente a encontrar la opción que mejor se adapta a su casa y a su estilo.



En la actualidad, el negocio familiar continúa abierto gracias a su hija Nuria, que sigue al frente de Decoraciones Gonzalo manteniendo vivo el espíritu con el que lo levantaron sus padres. Por su parte, Laura —autora de este texto— y su hermana Mónica también han seguido los pasos de su padre en el mundo del comercio y hoy son las orgullosas propietarias de Camma, otro conocido comercio de Torrelavega.

El texto que sigue es un homenaje que Laura, quiso realizar a su padre. Gonzalo fue durante muchos años una referencia en el comercio de Torrelavega

y una persona muy querida por sus vecinos y clientes. Su nombre quedó ligado al mundo de la decoración y, especialmente, al trabajo con cortinas, un oficio al que dedicó buena parte de su vida.

Me gustaría que todo el mundo supiera la gran persona que era mi padre: Gonzalo 'el de las cortinas', como todo el mundo le conocía. Su gran pasión era su familia, sus cinco hijas (Begoña, Elena, Nuria, Laura -yo- y Mónica) y su mujer (Begoña Abril Tosantos). Después, casi casi a la par, estaba la pasión por su trabajo. Le encantaba el mundo de las cortinas; de hecho muchas de las formas en bandós y caídas las creó él. Se pasaba horas y horas en el sótano creando y repasando formas nuevas, lo vivía... y eso se notaba, ya que sus escaparates siempre fueron centro de admiración.

"Con tan solo 19 años se lanzó a montar su primera tienda en el barrio Covadonga"

Pero me gustaría contarles un poco su historia, la historia de mi padre. Gonzalo Sánchez Morillo se crió en una familia humilde pero a la que no le faltó de nada. Su padre era guardia civil y su madre ama de casa; amaba a sus padres y a sus hermanas con toda el alma. Siendo un adolescente le ofrecieron trabajo en una tienda de decoración de aquí, de Torrelavega, como chico de los recados y poco más. Pero poco a poco fueron viendo que ese chaval que habían contratado valía para mucho más que para hacer unos recados y le empezaron a mandar como representante por los pueblos de Cantabria y alrededores. Enseguida se ganó el cariño de la gente, pues mi padre tenía grandes metas en la vida y por eso se lanzó con tan solo 19 años y montó su primera tienda. Fue en el barrio Covadonga: 'Decoraciones Gonzalo', y me imagino el orgullo que tuvo que sentir al colocar aquél letrero en la fachada.

Entonces ya era novio de mi madre. Mi padre era muy guapo, pero dicen por ahí que mi madre era la chica más bonita de Torrelavega (mi padre siempre lo decía). Me encanta recordar la manera en que se conocieron. Nos contaba siempre mi padre que él iba con unos amigos por la Plaza Mayor y que mi madre

paseaba por allí con la suya y él siempre le decía a mi abuela: ¡¡Señora, vaya con Dios!!, ¡¡Pero que su hija se quede aquí conmigo!!, a lo que mi madre respondía con una sonrisa.

"Se pasaba horas en el sótano creando y repasando formas nuevas para cortinas y bandós"

Al tiempo que empezaba su crecimiento en el trabajo también empezaba su crecimiento familiar; pues nada más y nada menos que tuvieron cinco hijas. Con los años fue montando otras tiendas en Torrelavega (siempre con la ayuda de mi madre). Iba todo sobre ruedas: una familia unida, unas tiendas exitosas..., pero llegó el día fatídico. Mi padre tendría apenas 40 años y al termino de un agotador día de trabajo se disponía a abandonar la tienda junto a mi madre, pero el mando de la persiana falló y tuvo que meter la llave manualmente para que cerrara. Pasó que no había toma de tierra y mi padre se quedó pegado a la corriente eléctrica; se quemó entero. Decían los médicos que de mil se salvaba uno.

Recuerdo verle arrodillado a los pies de la cama llorando de dolor, dolores que nunca cesaron pero con los que aprendió a vivir. No solo se quemó músculos, tendones y demás sino que la descarga también le afectó al sistema nervioso. Por eso tenía cambios de humor drásticos y una fuerte depresión. Imagínense, pasó de estar totalmente sano y fuerte a verse de repente incapacitado. Fue el palo más gordo de su vida, y nosotras también tuvimos que aprender a vivir con la enfermedad de mi padre. Mi madre se tuvo que poner casi sola al mando de las tiendas, porque mi padre hacía todo lo que podía y más, pero el verse impedido le sumergía en la desesperación.

A raíz de la electrocución le fueron viniendo diversas enfermedades, por lo que mi padre pasó a estar hipermedicado de por vida. Ya no era aquél hombre que se comía el mundo, pero no lo era porque no podía físicamente; porque, como él decía, su cabeza era joven y no podía soportar verse así. Aquellas enfermedades traían consigo otras nuevas. Poco a poco fue perdiendo visión y viéndose inmerso en enfermedades cardíacas. Hace un año y unos meses nos hablaron de una operación milagrosa en una importante clínica privada de Zaragoza para curar la diabetes, la cual se hizo, pero las consecuencias (que desconocíamos) fueron terribles.

Así que el día 18 de diciembre de 2012 mi padre se fue. Esté donde esté, sólo quiero que sepa lo orgullosas que estamos todas de él; que nos acordamos cada minuto; que su nieto Adrián, hijo de mi hermana Nuria, al que tengo al lado mientras escribo, está aquí llorando porque se acuerda de su abuelito. Que ojalá algún día alguien me quiera como yo te quiero a ti, que mejor padre... imposible.

Laura Sánchez Abril,
hija de Gonzalo Sánchez Morillo



Calzados La Clínica

Calzados La Clínica es una zapatería familiar con más de medio siglo de historia en Torrelavega. Un comercio de los de siempre, donde varias generaciones de clientes han encontrado calzado de calidad y un trato cercano.

+50 años

Año de establecimiento:
1969

Ubicación:
c/ Félix Apellaniz, 1

Teléfono:
942 89 08 42

Facebook:
Calzados la Clínica

TESTIMONIO

De la orquesta al mostrador

La historia de mi negocio familiar empezó hace 56 años, cuando mi tío Pepe y mi padre, Miguel San Emeterio, se trasladaron de un pequeño taller de reparación de calzado en la zona de vinos a este local de la calle Félix Apellaniz, que compraron y reformaron con mucho mimo, ilusión y ganas de construir algo propio. Poco a poco fueron dando forma a un espacio pensado para trabajar con tranquilidad, atender bien a los clientes y seguir desarrollando un oficio que ya formaba parte de sus vidas.

El local es amplio y cuenta con una zona de taller de reparación y otra parte destinada a la tienda. Ellos compaginaban el trabajo en el negocio con sus actuaciones en la famosa orquesta

Cubanacán, ya que además de zapateros también eran músicos.

"Compaginaban el trabajo en la zapatería con sus actuaciones en la orquesta Cubanacán"

Mi padre atendía al público en la tienda con su simpatía innata, ayudado por mi madre, Marilil, mientras mi tío se encargaba del trabajo en el taller de reparación de calzado. Tenían el trabajo perfectamente organizado: la atención a los clientes en la parte de tienda y el oficio más artesanal en el taller, donde se arreglaban y preparaban los zapatos con paciencia y dedicación.

Allí crecí yo, entre cajas y zapatos, y cuando llegó el momento de su jubilación decidí hacerme cargo del negocio. Realicé algunos cambios en la tienda, renovando su aspecto, pero manteniendo la esencia de siempre: trabajar a tope para que los clientes se marchen satisfechos.

Todo nuestro calzado es hecho en España, elaborado en piel y con muy buenas hormas, apostando siempre por la calidad y por un tipo de zapato cómodo y bien hecho que nuestros clientes valoran desde hace muchos años.

Lo mejor de Calzados La Clínica siempre han sido sus clientes. Muchos de ellos vienen de toda Cantabria y llevan confiando en nosotros desde



hace años. Nuestra clientela es muy fiel y con el paso del tiempo hemos visto cómo aquí se han calzado generaciones de niños que hoy vuelven convertidos en padres y vienen ahora con sus propios hijos, manteniendo así una relación de confianza que se ha ido construyendo poco a poco a lo largo de los años.

Llevo prácticamente toda la vida entre zapatos y en el mundo del comercio local. A pesar de las dificultades que muchas veces tenemos los pequeños comerciantes, sigo al pie del cañón con la misma ilusión de siempre, intentando que Calzados La Clínica continúe siendo uno de esos comercios de toda la vida en los que el trato cercano y la atención al cliente siguen siendo lo más importante.



Pescadería Suances

Pescadería Suances es el reflejo de tres generaciones dedicadas al pescado. Un comercio familiar que ha sabido evolucionar sin perder la esencia que lo convirtió en referente del barrio.

+50 años

Año de establecimiento:
1969

Ubicación:
Plaza Pedro A. Gómez Haza s/n, Nueva Ciudad

Teléfono:
942 89 38 93

Facebook:
Pescaderia Suances

Instagram:
@pescaderiasuances

Somos una pescadería familiar tradicional con más de 55 años de experiencia, dedicada a ofrecer pescado y marisco fresco de la máxima calidad. Apostamos por el producto de cercanía y por la sostenibilidad, por eso nuestro pescado procede principalmente de las lonjas de Santander, Suances y San Vicente de la Barquera. Durante las costeras de bonito y bocarte, trabajamos también con las lonjas de Santoña, Laredo y Colindres, donde seleccionamos personalmente cada pieza para garantizar la máxima frescura. Complementamos nuestra oferta con pescado y marisco gallego de primera calidad, ampliando así la variedad para ofrecer siempre los mejores productos del mar.

Además de la venta al público, ofrecemos un servicio especializado para hostelería y distintas instituciones públicas, adaptándonos a las necesidades de cada cliente con profesionalidad y compromiso. Disponemos también de una tienda

online y un cómodo servicio de reparto a domicilio, que permite disfrutar de pescado y marisco fresco sin moverse de casa.

Nuestro objetivo sigue siendo el mismo que cuando abrimos nuestras puertas hace más de medio siglo: brindar un producto excelente, un trato cercano y un servicio de confianza.

TESTIMONIO

Donde el pescado tiene nombre y las clientas, historia

"Tenía solo 12 años y eran tiempos difíciles. La garrota podía pesar más de 20 kilos y recorría a pie varios pueblos hasta que no le quedaba más pescado que vender"

La historia de Pescadería Suances comienza aproximadamente en 1934, cuando mi abuela Rosa se echó a la cabeza su primera "garrota" llena de pescado. Tenía solo 12 años y eran tiempos difíciles. La garrota podía pesar más de 20 kilos y recorría a pie varios pueblos hasta que no le quedaba más peces que vender, pero que las clientas agradeciesen el buen pescado que llevaba y, sobre todo, volver a casa con "un duro" para ayudar a la familia la impulsaban a levantarse al día siguiente con alegría y más ganas de luchar.

En Cortiguera conoció a Isidro "Colodras", un guapo electricista que se enamoró de ella y, pocos años después de casarse, decidió dejar la fábrica en la que trabajaba para enrolarse en la aventura de crear un negocio juntos. Ella ponía la garra y él, el ingenio. Solo les faltaba un vehículo, así que se fueron a Madrid a comprarlo. Siempre contaban con orgullo que su primera "camioneta" fue el taxi de Sara Montiel, al que adaptaron un cajón con un toldo en la parte trasera.

Los conocimientos de electricidad de mi abuelo hicieron que su camioneta fuese la primera de Cantabria en vender pescado con megafonía, y aquello fue un revulsivo para la época, porque desde el micrófono mis abuelos anunciaban el pescado del día: "Traigo sardinas, bocartes,



Rosa e Isidro junto a su primera furgoneta

chicharros como hombres", y las clientas podían oírlos desde las casas más alejadas de los pueblos mucho antes de que llegasen. Así les daba tiempo a coger platos o fuentes donde llevarse el pescado. ¡Antes no había bolsas de plástico!

Años más tarde, la ruta ambulante de venta de pescado se ampliaría a más pueblos con la incorporación al negocio familiar de su yerno, Luciano "Ciano".

En 1969 comenzaba a levantarse un nuevo barrio en Torrelavega, un barrio con grandes aspiraciones. No en vano lo llamaron "Nueva Ciudad". La creación de nuevas viviendas facilitaría a los jóvenes trabajadores de las fábricas del entorno formar allí su propia familia, y la construcción del Mercado Nacional de Ganados atraería a ganaderos y tratantes de todos los puntos de España. Mis abuelos vieron una oportunidad para la ampliación del negocio familiar y decidieron apostar por ese barrio en ciernes, abriendo una pescadería. Así nació "Pescadería Suances".

Al frente de Pescadería Suances, y con apenas veintipocos años, se puso Rosi, que había aprendido el oficio casi sin darse cuenta, observando desde

pequeña trabajar a sus padres, atenta a sus consejos y advertencias. Nunca tuvo miedo al trabajo, ni al esfuerzo, ni al frío y la humedad que se meten en los huesos de los pescaderos cuando llega el invierno.

Con el paso del tiempo fue dándole a la pescadería un estilo propio. Conocía a cada familia y, en función del pescado disponible ese día, rápidamente ofrecía lo que sabía que más les gustaba, la cantidad que necesitaban (siempre tirando por lo alto, ni que fuera un barrio de Bilbao) y hasta la forma de cocinarlo. ¡Ah! Y no había niño o niña que entrase a la pescadería con sus padres o abuelos y no saliese con una bolsita con su propio "pescadito". A lo largo de cinco décadas construyó una relación de confianza con sus clientes que le ha permitido ver pasar por delante de su mostrador a abuelos, padres, hijos, nietos y hasta bisnietos de la misma familia.

Fruto de sus 56 años de trabajo, en febrero de 2026, mi madre ha recibido por parte de la Cámara de Comercio de Torrelavega un reconocimiento a "su contribución al desarrollo de la Comarca", un reconocimiento que pone en



valor la labor que hacen los pequeños comercios para mantener los barrios vivos y cohesionados socialmente.

En la actualidad, mi madre Rosi sigue al frente de la pescadería, aunque ya no pueda estar detrás del mostrador por sus maltrechas rodillas. Ahora soy yo, su hija pequeña, quien está tomando el relevo y continuando el camino que ella y mis abuelos comenzaron. Mi hermana y yo crecimos viéndoles trabajar, ya que pasamos muchas de nuestras vacaciones escolares "aprendiendo el oficio" en la pescadería. Les vimos madrugar para ir a la lonja o cargar las furgonetas; les oímos mil anécdotas sobre la lonja, los barcos y el pescado de cada día; aprendimos a colocar el mostrador de la pescadería teniendo en cuenta el color y la manera principal de cocinarse de cada pescado para que estuviese bonito; nos hicieron comprender la importancia de saber escuchar a los clientes para entender lo que necesitan ese día y que confíen en nosotras. En definitiva, entendimos que este negocio es mucho más que una pescadería: es parte de nuestra historia y muchos de sus clientes, parte de nuestra familia.

Esta nueva etapa del negocio familiar viene cargada de retos, que afrontamos con ilusión y responsabilidad.

"Aquí no solo se vende pescado; se hereda una forma de trabajar, de escuchar y de cuidar a cada persona que cruza la puerta"



Pescadería Suances antes de su inauguración

Sabemos que la continuidad de nuestra pescadería pasa por mantener lo esencial que nos ha traído hasta aquí: la calidad del producto, el trato cercano y la honestidad en cada venta; pero también que los tiempos cambian y que debemos adaptarnos a los nuevos gustos y necesidades. Ese es nuestro compromiso actual: encontrar el equilibrio para que Pescadería Suances continúe siendo un referente en la zona, avalada por décadas de experiencia y por la confianza de generaciones de clientes.



Mercería Helmar

Mercería Helmar ha sido durante más de 50 años un referente en Torrelavega. Especializada en artículos de mercería tradicional, hilos, botones, cintas y complementos, ha acompañado a generaciones de familias en arreglos, celebraciones y pequeños detalles que forman parte de la vida cotidiana.

+50 años

Año de establecimiento:
1970

Ubicación:
c/ Manuel Carrera, 5

Año de cierre:
2025

TESTIMONIO

Medio siglo de hilo y vida

La historia de Mercería Helmar comienza en la década de los setenta, cuando dos hermanas, Vicenta y Manuela Bueno Sánchez, decidieron abrir un pequeño comercio en Torrelavega. La idea partió sobre todo de Vicenta, que había trabajado como costurera y conocía bien el oficio. Fue ella quien pensó que una mercería podía tener futuro en la ciudad, y no se equivocó: aquel local, abierto hace más de cincuenta años, sigue estando en el mismo lugar de siempre, convertido ya en una referencia para varias generaciones.

El nombre de la tienda, “Helmar”, surgió como un acrónimo de los nombres de sus hijas: Helena (hija de Manuela) y Marta (hija de Vicenta). Fue la abuela

Eladia quien lo bautizó así, dejando su propio sello en un negocio que pronto se haría muy conocido.

Los primeros pasos de aquella aventura se dieron con ambición. Las hermanas viajaban a Barcelona para surtirse de los mejores proveedores y no dudaban en traer material también del extranjero. Hubo momentos de mucho trabajo, con hasta cuatro personas empleadas y la ayuda del marido de Vicenta. No podemos olvidar la inestimable ayuda de María Jesús.



"La mercería es un comercio pobre: cuando la economía va mal, la gente cose más y cuida lo que tiene"

Con el tiempo, Manuela tuvo que alejarse del negocio por motivos familiares, y tras el fallecimiento de Vicenta en el año 2000, fue otra hermana, Ana Bueno, quien se puso al frente de la tienda. Ana había estudiado Magisterio y solo echaba una mano en la mercería en temporadas de mucho movimiento. "Nunca pensé que me quedaría aquí para siempre", recuerda. Sin embargo, la vida la llevó por ese camino, y desde entonces ha sido el alma del comercio.

Su estreno como propietaria coincidió con la llegada del euro, entre calculadoras de conversión y etiquetas que había que cambiar una a una. Desde entonces ha vivido épocas mejores y peores, siempre con la tienda como un termómetro

peculiar de la economía. “La mercería es un comercio pobre”, dice Ana con franqueza. “Cuando las cosas van mal, la gente hace más arreglos, aprende a coser y cuida más lo que tiene”.

“Con la jubilación de Ana se apaga la luz de Helmar, pero queda viva la memoria de un comercio tejido con medio siglo de historias”

No todo ha sido fácil. La irrupción de la compra *online* también ha dejado heridas. “Hay clientes que vienen, miran el producto y luego me dicen abiertamente: ah, no, no lo cojo porque en internet me sale más barato. Y claro, eso te duele, porque de alguna manera te sientes maltratada”.

A esas dificultades se suma la sensación de una ciudad que cambia. En su misma calle ha visto cómo cerraban negocios, la mayoría por jubilación, y reconoce que los comentarios negativos hacen daño: “Parece que todo se acaba, aunque en realidad muchos cierres son simplemente por falta de relevo generacional”.

Y ahora, tras más de cinco décadas, llega también el momento de la despedida. Ana se prepara para jubilarse y con ella desaparecerá Mercería Helmar, llevándose consigo cientos de recuerdos tejidos entre sus paredes: bodas, bautizos, comuniones, celebraciones en las que siempre hubo un detalle de esta tienda.



Ana se va tranquila, con la satisfacción del trabajo bien hecho y la conciencia de haber completado una vida laboral plena. “Económicamente me ha ido bien y he estado contenta, pero también ha sido mucho sacrificio”, reconoce. Una mezcla de orgullo y nostalgia acompaña este final. La mercería baja la persiana, pero deja encendida la memoria de un comercio que durante medio siglo formó parte de la vida diaria de Torrelavega.



Federópticos Prisma

Salud visual y auditiva con vocación y tradición familiar.

+50 años

Año de establecimiento:
1971

Ubicación:
c/ Pablo Garnica, 3

Teléfono:
942 89 27 85

Facebook:
federopticosprismatorrelavega

Instagram:
@federopticos_prisma

Web:
federopticosprisma.com

TESTIMONIO

Tradición familiar mirando por ti desde 1971

Hablar de Federópticos Prisma es también sinónimo de hablar de tradición familiar, de esfuerzo compartido y de una vocación que ha traspasado generaciones.

La historia de este comercio torrelaveguense comienza cuando el joven Fermín, su fundador, da sus primeros pasos en el mundo de la óptica, cuando tenía tan solo catorce años. Por aquel entonces, Fermín se incorporó al negocio de su familia, y es allí, donde fue aprendiendo el

oficio, observando y trabajando mano a mano con su tío.

"Recuerdan con nostalgia lo bonito que era hacer los deberes del colegio en el comercio, mientras veían cómo sus padres atendían a los clientes"

Esa experiencia, unida por supuesto a la tradición laboral que comenzaba en la familia, fue la semilla de su vocación, y el punto de partida de su propia trayectoria.

En 1971, Fermín funda Óptica Prisma, emprendiendo su propio camino. Y lo hace junto a su mujer Beatriz. En aquel pequeño local, situado en la Calle Pablo Garnica, se podía respirar la dedicación y esfuerzo con la que trabajaba diariamente la pareja. Valores y sentimientos inculcados a sus dos hijos, Carlos y Elsa, actuales propietarios del comercio.

Los hermanos, que desde siempre han sentido ese local como una extensión de su propio hogar, el lugar donde han crecido, recuerdan con nostalgia lo bonito que era hacer los deberes del colegio en el comercio, mientras veían cómo sus padres atendían a los clientes.





"Manteniendo clientela fiel, que comenzaron a consumir sus servicios incluso antes de que ellos hubieran nacido"

Progresivamente, el relevo generacional se fue haciendo más tangible, aunque Fermín continuó al pie del cañón hasta el último momento. Ahora es Carlos, junto a su hermana como socia, quien abre las puertas de Prisma cada día, transmitiendo la misma ilusión y dedicación que sus padres.

Lo hace actualmente en el mismo lugar, aunque con una versión más fresca y contemporánea, y no solo del local, sino también del nombre, puesto que el comercio trabaja ahora como Federópticos Prisma. Formando parte de una cooperativa de ópticos, junto con alrededor de otras doscientas ópticas de España, fundada a finales de los años ochenta y en cuya fundación había participado su padre, Fermín.

Federópticos Prisma ha logrado además expandirse, y cuenta ya con otras tres tiendas: en Suances, San Vicente de la Barquera y una segunda en Torrelavega, todas ellas encabezadas por ambos hermanos. Manteniendo clientela fiel, que

comenzaron a consumir sus servicios incluso antes de que ellos hubieran nacido.

Monturas graduadas, gafas de sol, gafas especiales y deportivas, lentes de contacto, complementos ópticos, audífonos y terapias visuales son los principales servicios que el comercio ofrece actualmente, en venta tanto física como online. Aunque los hermanos continúan ampliando y actualizando no solo su catálogo de productos sino también su equipamiento: máquinas, herramientas y conocimientos, puesto que continúan formándose y renovándose anualmente.



Con el esfuerzo y respeto que conlleva continuar con un negocio familiar, y un poco de nostalgia por los comercios de antaño, Carlos y Elsa continúan trabajando por seguir creciendo y por mantener el negocio de sus padres entre los comercios con más trayectoria de su ciudad. La historia de Federópticos Prisma aún tiene capítulos por escribir.



Frutas Barquín

Tradición y frescura desde hace más de 50 años

+50 años

Año de establecimiento:
1973

Ubicación:
c/ General Castañeda, 4

Teléfono:
942 89 26 91 / 665 60 57 04

Facebook:
Frutas Barquín

Instagram:
@frutasbarquin

Web:
frutasbarquin.com

Con más de medio siglo de experiencia, Frutas Barquín es un negocio familiar dedicado a ofrecer fruta y verdura fresca, de temporada y de máxima calidad. Desde nuestros inicios, trabajamos con un objetivo claro: acercar lo mejor del campo a la mesa de nuestros vecinos, manteniendo la tradición, el trato cercano y el compromiso que nos caracteriza.

Cada día seleccionamos personalmente los productos para garantizar frescura, sabor y confianza en cada pedido. Disponemos de dos categorías —primera y extra— para adaptarnos a las necesidades y presupuesto de cada cliente, sin renunciar nunca a la calidad.

¿Qué ofrecemos?

Amplia variedad de frutas y verduras frescas, seleccionadas diariamente.

Servicio a domicilio gratuito en Torrelavega y alrededores.

Cestas personalizadas para regalos, celebraciones y eventos, con presentaciones cuidadas y adaptadas a cada ocasión.

¿Para quién trabajamos?

Familias que buscan una alimentación sana y natural.

Negocios de hostelería que necesitan un proveedor fiable, profesional y constante.

Nuestro compromiso

Más de 50 años cuidando cada detalle, ofreciendo atención personalizada y garantizando calidad, frescura y sabor en cada entrega. Porque no solo vendemos frutas y verduras: entregamos salud, confianza y el valor de comprar en un comercio local con historia.

Haz tu pedido en el 942 89 26 91 o por WhatsApp en el 665 60 57 04.

Síguenos en redes sociales para conocer nuestras ofertas y consejos:

TESTIMONIO

Frutas Barquín, el proyecto que representa la historia de mi familia y de mi vida

Marcaba el calendario el año 1973 cuando decidí abrir mi primer negocio, un supermercado en la calle Augusto González Linares. Era un negocio pequeño, en donde los inicios no fueron fáciles, ya que emprender en aquellos tiempos requería mucho esfuerzo y sacrificio, aunque también era una época llena de ilusión y esperanza. Además, en aquel entonces, la ciudad era diferente a como es ahora: más pequeña, pero siempre llena de gente amable, de vecinos que se convertían en amigos y clientes que rápidamente confiaron en la calidad de lo que ofrecíamos.

Yo, Jose, al que todos llaman Barquín, trabajaba y cuidaba con esmero y tesón tanto el negocio como a mis clientes, ya que siempre he creído que un negocio no solo se construye con buenos productos, sino con una atención cercana, honesta y personalizada hacia cada cliente.

Allí, en aquel pequeño supermercado, contraté a mi primera empleada, quien más tarde se convertiría en mi compañera de vida y madre de mis tres hijos: Maribel. Los dos juntos, con mucho esfuerzo y muchas horas invertidas, conseguimos sacar adelante aquel negocio en unos años que no fueron fáciles.

Gracias al esfuerzo y dedicación de los dos, empecé a contratar a mis primeros empleados. Juntos formamos un equipo comprometido y trabajador, difícil de igualar, donde cada uno aportó su esfuerzo y dedicación, y poco a poco el negocio empezó a tomar forma como un proyecto colectivo en el que todos remábamos hacia el mismo objetivo: ofrecer calidad y cercanía al cliente.

"En aquel pequeño supermercado, contraté a mi primera empleada, quien más tarde se convertiría en mi compañera de vida y madre de mis tres hijos: Maribel"



Años después, con la construcción de nuevos edificios, tuvimos que trasladar aquel famoso supermercado unos números más abajo de la misma calle, abriendo así nuestro segundo negocio en la esquina de Augusto González Linares con General Castañeda. Esa fue una de las primeras decisiones importantes que tuve que tomar como comerciante y, gracias al apoyo de los vecinos y la clientela, el negocio siguió creciendo.

"Siempre he creído que un negocio no solo se construye con buenos productos, sino con una atención cercana, honesta y personalizada hacia cada cliente"

Allá por los años 90, noté que el modelo de supermercado empezaba a cambiar y decidí dar un giro a mi actividad y, como buen empresario, centré toda mi atención en el mundo de la fruta. Así nació el negocio que hoy en día sigue en pie, en la calle General Castañeda nº 4: Frutas Barquín, donde mis hijos comenzaron a caminar a mi lado en este mundo.

Desde entonces, hemos tenido el honor de ser testigos de cómo generaciones de familias han venido a elegir sus frutas y verduras con la confianza de siempre. Cada cliente que entra por nuestra puerta es una historia, una relación que se ha forjado a lo largo del tiempo, y esa es una de las mayores satisfacciones que podemos tener. Esas pequeñas charlas, las sonrisas compartidas, los momentos en los que, más allá de vender un producto, te brindas a las personas que confían en ti, forman parte de lo más valioso de este oficio.

En 2018, después de una larga vida dedicada al trabajo, me gané una merecida jubilación tras más de 45 años de trabajo, dedicación y esfuerzo —no solo hacia mi familia y mis empleados, sino, sobre todo, hacia mis clientes, muchos de los cuales se convirtieron con el tiempo en parte de nuestra familia—.

En ese momento dejé al mando a mi hijo, quien luchó con todas sus fuerzas contra los muchos obstáculos que vinieron después: crisis, pandemia... Una lucha que hoy continúan sus hermanos y su hijo, con la difícil tarea de mantener un negocio de barrio en tiempos de internet y de una ciudad sumida en el letargo.

Muchos de nuestros clientes nos conocen de toda la vida, y ver que siguen confiando en

nosotros generación tras generación es una de las mayores recompensas que me ha dado este oficio. Sin embargo, los tiempos han cambiado considerablemente, y la competencia con las grandes superficies, la creciente digitalización del comercio y las nuevas tendencias de consumo han supuesto un desafío importante para nuestro negocio. A pesar de ello, seguimos comprometidos y perseverantes, manteniendo la calidad y el trato cercano que siempre nos ha caracterizado.



Hoy miro atrás y me siento orgulloso del camino recorrido desde hace tantos años. Frutas Barquín no es solo un negocio, es parte de mi historia, de mi familia y de mi vida. También miro hacia el futuro con la esperanza de que Frutas Barquín continúe siendo un legado familiar y confío en que las próximas generaciones de mi familia puedan tomar el relevo, manteniendo viva la pasión y los valores con los que este negocio fue fundado, ya que, para mí, no solo ha sido un proyecto empresarial, sino una parte fundamental de nuestra historia y nuestra identidad.

José María Barquín García



Manuz Moda

Comercio de referencia en Torrelavega dedicado a la moda y al textil. Ofrece una cuidada selección de prendas y complementos pensados tanto para un público clásico como para generaciones más jóvenes, siempre con un trato cercano y familiar. Su sello distintivo es la tradición de varias generaciones volcadas en el comercio local.

+50 años

Año de establecimiento:
1974

Ubicación:
c/ Serafín Escalante, 1

Teléfono:
942 89 02 79

Facebook:
ManuzModa

Instagram:
@manuzmoda

TESTIMONIO

Una familia, un comercio

La historia de Manuz Moda no es solo la de una tienda, sino la de una familia que durante varias generaciones ha estado unida al comercio en Torrelavega. Su protagonista actual, Belén Manuz, continúa un legado que empezó hace más de un siglo con sus abuelos, y que ha ido dejando huella en cada rincón de la ciudad.

Todo comenzó en 1917, cuando Anacleto Manuz llegó a Torrelavega. Poco después lo haría también Pilar Giménez, nacida en Bilbao, con quien acabaría formando una familia. El matrimonio simboliza el inicio de una saga que ha estado siempre ligada al comercio local. Con el tiempo,

los Manuz se convirtieron en una de esas familias queridas y conocidas en Torrelavega, con varias ramas dedicadas a negocios distintos: moda, moda íntima, óptica, joyerías... La propia Belén recuerda cómo tías y primas han estado siempre tras un mostrador, cuidando de sus clientes con esa cercanía tan característica.

Fue Pilar, la abuela, quien dio el primer paso en el mundo del comercio. En los años 40 abrió una tienda en la calle Carrera a la que llamó La Bilbaína. Como ocurría con la mayoría de tiendas de aquella época en España, no había una especialización clara: allí se vendía un poco de todo, desde zapatillas, zapatos y alpargatas, hasta paraguas, platos o piezas de cerámica. Eran establecimientos que se convertían en auténticos centros sociales del barrio, lugares donde se compraba lo necesario, pero también se compartían charlas y noticias de la vida cotidiana. Pilar fue, sin duda, la pionera de esta historia.



En la misma zona, además, había otro establecimiento en el que trabajaban las hijas de Anacleto. El comercio ya empezaba a correr por las venas familiares. Tanto fue así que, años más tarde, Anacleto dejó su trabajo de contable

para abrir junto a Pilar otra tienda en la calle Serafín Escalante: Anacleto Manuz. Allí trabajó prácticamente toda la familia. El negocio se centraba más en ropa y mercería, con un enfoque mayor en la moda que en la primera tienda de Pilar.

El tiempo pasó, y los abuelos y las tías continuaron al frente de aquella tienda hasta que, en 1974, el hijo de Anacleto y Pilar, Saturnino Manuz Giménez, decidió independizarse. Lo hizo con un nuevo proyecto en el local actual, al que llamó Camisería y Géneros de Punto Saturnino Manuz. Este sería el germen de lo que hoy conocemos como Manuz Moda.

"El mostrador de Manuz Moda guarda más de un siglo de historias familiares y de confianza con sus clientes"



Aquí comenzaron su carrera Saturnino y su esposa Emilia, quienes con trabajo y dedicación levantaron el negocio. De su unión nacieron tres hijos: Begoña, médico deportivo; Alberto, economista; y Belén, profesora de niños con necesidades especiales, técnico superior administrativo y actual propietaria

de la tienda. Cuando sus padres se jubilaron, fueron Alberto y Belén quienes recogieron el testigo.

En 2002, la tienda fue reformada para modernizar su imagen y, unos años antes de la pandemia, Belén se quedó al frente en solitario. Bajo su dirección, Manuz Moda amplió su clientela: si en tiempos de sus padres estaba más enfocada a personas mayores. En la actualidad se ha abierto también a un público más joven, diversificando estilos y gustos.

"Eran establecimientos que se convertían en auténticos centros sociales del barrio, lugares donde se compraba lo necesario, pero también se compartían charlas y noticias de la vida cotidiana"

Belén es consciente de cómo han cambiado los hábitos de compra. Antes, el comercio era mucho más personal y cercano. Se conocía a cada cliente por su nombre, se compartían conversaciones y hasta favores. Era una época difícil para toda la sociedad, en la que no siempre había dinero suficiente en los hogares, y fiar se convirtió en una práctica habitual que permitía a muchas familias salir adelante. También era frecuente que los comerciantes actuaran de cómplices de sus clientes con acciones como escribir cartas a personas mayores cuyos hijos estaban en la mili. Todo formaba parte de una relación de confianza que iba mucho más allá de una simple transacción comercial.

Hoy, aunque las compras son más rápidas e impersonales, la tienda sigue contando con clientes fieles, tanto de Torrelavega como de toda la comarca. En este sentido, uno de los grandes retos que enfrenta el comercio local de la ciudad es la falta de aparcamiento. Torrelavega se nutre en buena parte de la gente que viene de fuera, y cuando no encuentran dónde estacionar, muchos optan por pasar de largo y marcharse directamente a Santander o a las grandes superficies. Es una preocupación compartida que afecta al futuro de los pequeños negocios locales, que ya de por sí se ven presionados por los cambios de hábitos de consumo y la competencia *online*.

Ser comerciante autónomo nunca ha sido fácil. Significa trabajar muchas horas, arriesgar, depender de que cada día entren clientes por la puerta y, aun así, seguir ofreciendo una sonrisa y un trato cercano. Belén lo sabe bien: detrás de cada prenda vendida hay esfuerzo, constancia y una

vocación familiar que forma parte de la memoria de Torrelavega.

Belén afronta el futuro con la idea de permanecer al frente de Manuz Moda hasta su jubilación, consciente de que probablemente será la última generación en regentar la tienda, ya que sus hijos han seguido otros caminos profesionales. “Después, ya se verá”. Lo que sí está claro es que, cuando llegue ese momento, quedará para siempre el recuerdo de una familia que, durante más de cien años, iluminó Torrelavega con su manera de entender el comercio.



Jesús Saiz

Tu tienda dedicada al mundo del off road y la carretera.

+50 años

Año de establecimiento:
1975

Ubicación:
c/ José María Pereda, 38

Teléfono:
942 88 22 05

Facebook:
Motos Jesus Saiz Racing

Web:
jesussaiz.com

TESTIMONIO

De la pista al taller

La historia de Jesús Saiz es una de esas historias que no dejan indiferente a nadie. Una historia rodada, literal y figuradamente. Una historia sobre dos ruedas. Porque la trayectoria de este negocio, y de quienes lo dirigen, siempre ha estado ligada al mundo de las motos.

Todo comienza cuando Jesús padre, quien da nombre al comercio, empieza a trabajar en el taller de su tío con tan solo diez años. Allí fue, poco a poco, donde aprendió de mecánica: el ruido de los motores, el olor a aceite, las ruedas gastadas... Y, casi sin quererlo, Jesús se enamoró de un deporte

que pronto se convertiría en su gran pasión: el motocross.

A lo largo de sus años como deportista, Jesús ha acumulado cientos de éxitos en competición. Entre ellos, un Campeonato de España y dos Subcampeonatos. El resultado del trabajo diario que nuestro protagonista dejaba ver en cada competición, tanto dentro como fuera del circuito.

La meta final llegó en 1972, cuando Jesús se proclamó campeón de una carrera en Reinosa. Cruzó la meta poniendo fin a una exitosa etapa que pronto daría comienzo a una nueva.

Sin poder vivir lejos del sonido de los motores, Jesús decide, junto a su mujer Visi, emprender con el negocio en el que hoy nos encontramos. Lo hace en la Calle José María Pereda en el año 1975. Todavía se le ilumina la mirada cuando recuerda aquellos primeros años: la implicación y la entrega

"Estar cerca de las motos, saber cómo funcionan y cómo repararlas de primera mano, convirtió a Jesús en la mejor mano de obra que un negocio de reparación podría tener"



de su mujer, quien tristemente falleció en 1996. La manera en la que juntos dieron forma a este proyecto de negocio que se convertiría en una gran historia familiar.

En sus inicios, el comercio estaba centrado en la venta y reparación de motos, avalado por la propia y amplia experiencia que Jesús había adquirido durante sus años como competidor. Estar cerca de las motos, saber cómo funcionan y cómo repararlas de primera mano, convirtió a Jesús en la mejor mano de obra que un negocio de reparación podría tener. Ese siempre ha sido el sello de identidad del negocio, y así lo ha vivido la región durante los cincuenta años que lleva abierto.



Hoy en día, podemos ver una tienda y un taller ampliados. Y no solo este negocio ha crecido en lo físico; lo ha hecho también en lo familiar, con la incorporación de los hijos de Jesús como segunda generación gerente: Jesús, Alberto y Sergio. Quienes no solo han heredado la pasión de su padre por el mundo del motocross, sino que también la han materializado, tomando el relevo en las competiciones de trial y enduro.

Con un reconocimiento a la trayectoria, Jesús Saiz es un referente del motor en Cantabria. A la venta de motos de calle, de competición, accesorios, boutique, recambios y el característico servicio de taller, se ha unido en los últimos años la jardinería, ofreciendo los mejores servicios tanto en venta como en reparación.

Además, la familia Saiz nunca ha dejado de colaborar con pilotos jóvenes, patrocinando y apoyando a quienes trabajan a diario por conseguir nuevos éxitos deportivos. Una forma de devolver al mundo del motor todo lo que les ha aportado a ellos. También lo hacen con eventos deportivos de la ciudad y de la región. Porque Jesús Saiz nunca ha sido solo un comercio, sino que es parte activa de la historia deportiva de Cantabria.

Ahora, son los hermanos quienes trabajan diariamente para seguir manteniendo el negocio familiar entre los referentes innovando en maquinaria y en técnicas de reparación. Mientras puedan, seguirán trabajando tal y como lo han hecho sus padres siempre: con pasión, honestidad y el orgullo de haber construido algo tan especial como lo es este comercio. Jesús Saiz, una vida entera sobre dos ruedas, al que, por supuesto, todavía le quedan muchos kilómetros.



Rodolfo del Barrio

Peluquería, imagen personal y soluciones capilares con décadas de experiencia en Torrelavega. Tradición y evolución en un espacio de confianza.

+50 años

Año de establecimiento:
1975

Ubicación:
c/ José María Pereda, 26

Teléfono:
942 88 23 45

Facebook:
Rodolfo del Barrio Pelucas y Postizos

TESTIMONIO

Creación 3: cuando la peluquería empezó a mirar al futuro

La semilla del Salón de Belleza Rodolfo del Barrio nace el 20 de noviembre de 1975, una fecha muy señalada en la historia de España. Ese día se inauguraba en Torrelavega la peluquería de caballeros Creación 3.

Detrás de aquel nuevo concepto estaban Rafael Fernández, Santiago Lorenzo y José Luis Yllera. Así lo recuerda el propio Rodolfo, ya jubilado desde

hace unos pocos años, aunque sigue vinculado al negocio de la mano de Loren Melis y Yara Miralles.

El nombre no era casual. ¿Por qué Creación 3? Muy sencillo: porque se trataba de un proyecto creativo, de crear algo nuevo, y porque fueron tres los socios que impulsaron el negocio.

Creación 3 supuso un auténtico cambio de concepto en el sector. Se pasó de las barberías tradicionales de toda la vida a una verdadera peluquería de caballeros. Por primera vez se hablaba claramente de peinar al hombre, de trabajar su imagen y su estilo.



"La psicoestética cambió la forma de entender la peluquería masculina en Cantabria"

Aquella forma de entender la peluquería marcó una época en toda Cantabria.

Una de las claves de ese cambio fue un concepto muy novedoso para aquellos años: la psicoestética. La idea era sencilla pero revolucionaria: mejorar el bienestar emocional y la autoestima a través del aspecto físico. Adaptar cada corte de pelo a la persona, a su forma de ser, a su figura. El peluquero pasaba a ser, de alguna manera, un "psicólogo de la imagen".

"Creación 3 fue el lugar donde el hombre empezó a peinarse y a mirarse de otra manera"

Hoy puede parecer algo evidente, pero en aquel momento fue profundamente vanguardista. Ese era el fundamento de Creación 3 y lo que la diferenciaba del resto. Más dinamismo, más modernidad y nuevas formas de trabajar.

Por ejemplo, fue una de las primeras peluquerías en las que el secador dejó de usarse solo para secar y empezó a utilizarse para peinar. También los cortes de pelo cambiaron por completo respecto a lo que se hacía hasta entonces.

En una segunda etapa, Rafael Fernández decidió separarse de sus socios y continuar por su cuenta. Santiago y José Luis ofrecieron su participación a Rodolfo del Barrio, que entró así a formar parte de Creación 3 el 1 de junio de 1979.

Rodolfo recuerda el periodo de adaptación que tuvo que vivir para integrarse en un concepto tan innovador. Venía de la barbería Yllera, donde prácticas hoy habituales, como lavar la cabeza a todos los clientes o trabajar con cita previa, no eran lo normal.



Poco después tomaron la decisión de abrir Creación 3 en Los Corrales. José Luis se trasladó allí, mientras que Santiago y Rodolfo se quedaron en Torrelavega. Con el tiempo separaron las sociedades y abrieron también en Simago. Finalmente, cada uno quedó al frente de su propio establecimiento, con sociedades independientes pero bajo la misma marca.

"Estar a la última siempre fue una obligación, y la formación, el camino"

Durante todos esos años hubo algo que siempre tuvieron claro: para estar a la última era imprescindible la formación continua. Por eso acudían con frecuencia a cursos y actividades, especialmente en Barcelona, donde se marcaban muchas de las tendencias del sector.

A lo largo de los años pasaron por todas las modas imaginables. Desde la época del cabello largo, que exigía una gran preparación técnica, hasta la evolución hacia cortes cada vez más cortos en el hombre, como ocurre hoy en día.

Con el traslado del local del piso de Julián Urbina a la calle, Rodolfo decidió dar otro paso importante: cambiar la marca y pasar a denominarse "Rodolfo del Barrio", nombre que se mantiene en la actualidad. Fue un punto de inflexión.

El cambio trajo consigo un aumento notable de la clientela. A pesar de ser ya una persona muy conocida en la ciudad, el negocio creció de forma exponencial al estar a pie de calle.

En esa nueva etapa se incorporaron también otros servicios, como la venta de pelucas y prótesis, especialmente para pacientes oncológicos, y se abrió sección de peluquería femenina. El salón pasó a ser un espacio para hombres y mujeres.

Con el paso del tiempo, la figura de Rodolfo se convirtió en algo más que la de un peluquero innovador. Pasó a ser un nombre profundamente conocido en el comercio torrelaveguense y en la vida cotidiana de la ciudad. Por sus manos han pasado generaciones enteras de vecinos: abuelos, padres e hijos que, año tras año, han confiado en él para algo tan sencillo y tan íntimo como cortarse el pelo. Esa continuidad, esa fidelidad silenciosa, es quizá una



de las mejores pruebas del vínculo que Rodolfo supo crear con su clientela y con Torrelavega.

Rodolfo ha estado toda su vida ligado al mundo de la peluquería. Fue presidente de la Asociación de Peluquería de Cantabria, impulsó la unión de la peluquería masculina y femenina y llegó a ser secretario de la asociación nacional. Además, siempre ha mantenido una estrecha vinculación con la Cámara de Comercio, donde continúa colaborando como presidente de la Comisión de Comercio Interior.

En 2023 recibió el premio a toda una trayectoria profesional.

Finalmente, el 1 de octubre de ese mismo año, con 70 años y después de más de medio siglo de dedicación, Rodolfo se jubiló, dejando el testigo en manos de Loren y Yara, que siguen luchando cada día por mantener viva una peluquería con historia, innovación y solera en toda la región.



Estética Eloína

Centro de belleza con décadas de experiencia en Torrelavega, donde el cuidado personal y el trato cercano siguen siendo la esencia de cada tratamiento. Un espacio dedicado a la estética, el bienestar y la confianza de sus clientes.

+50 años

Año de establecimiento:
1976

Ubicación:
c/ Marqués de Santillana, 2, entresuelo

Teléfono:
942 88 41 31

Facebook:
Estética Eloína

Instagram:
@esteticaeloina

TESTIMONIO

Un legado de amor, trabajo y tradición

Hace casi cincuenta años, mi abuela —una mujer valiente, trabajadora y llena de sueños— decidió sembrar una semilla que con el tiempo se convertiría en mucho más que un negocio: sería el corazón de nuestra familia.

Con sus propias manos y una determinación que aún hoy nos inspira, levantó su centro de belleza desde cero. No tenía mucho, pero le sobraban

ganas, coraje y esa fe inquebrantable de quien cree en el poder de hacer las cosas bien, con amor y dedicación.

Hoy, ese sueño sigue vivo. Mi madre y mi tía, herederas de su fuerza y su pasión, llevan adelante este negocio con el mismo cariño que nos enseñó mi abuela desde el primer día.

"No tenía mucho, pero le sobraban ganas, coraje y esa fe inquebrantable de quien cree en el poder de hacer las cosas bien, con amor y dedicación"



No es solo un local, ni una tienda, ni un trabajo. Es un pedacito de nuestra historia. Es el olor de la infancia, las risas en el sofá, las conversaciones eternas... Es ver cómo el esfuerzo de una mujer se convirtió en sustento, en tradición, en orgullo.

Gracias, abuela, por empezar este camino. Gracias, mamá y tías, por seguirlo con tanta entrega. Y gracias a quienes, con cada visita, cada palabra, cada compra, forman también parte de esta gran historia.



Estética Rosi

Centro Estética de vanguardia. Tratamientos estéticos para cuidados faciales y de la piel. Las mejores marcas de cosmética y cuidados faciales.

Año de establecimiento:
1978

Ubicación:
Julián Ceballos, 17

Teléfono:
942 88 88 44

Facebook:
Estética Rosi

Instagram:
@centro_de_estetica_rosi

Web:
esteticarosi.com

TESTIMONIO

Siempre cuidando la belleza y el bienestar de Torrelavega

Desde 1978, Centro de Estética Rosi se ha consolidado como uno de los establecimientos más respetados y longevos de Torrelavega. Lo que hoy es un centro de estética integral nació de forma humilde, dentro de una pequeña perfumería en la que Rosi instaló su primera cabina de trabajo. Allí, con unas herramientas sencillas, pero con una profesionalidad incuestionable, comenzó a construirse una historia marcada por la dedicación, la mejora constante y una visión adelantada a su tiempo.

En 1980, apenas dos años después de sus inicios, Rosi decidió dar un paso decisivo y abrir su propio centro, acompañada por dos profesionales que durante una década contribuyeron al crecimiento del

establecimiento. Fue una etapa de transformaciones, donde el negocio incorporó el primer solárium de Torrelavega y la revolucionaria depilación eléctrica, convirtiéndose en pionero en la ciudad y marcando tendencia en un sector que empezaba a evolucionar.



"Innovar cuando nadie lo hacía, ese fue el sello original de Rosi"

El éxito de esta primera etapa permitió, diez años más tarde, el traslado a unas instalaciones más amplias y modernas, ubicadas en un céntrico entresuelo compuesto por tres locales comunicados. Allí, durante 26 años, el centro desarrolló una oferta cada vez más completa, basada en la alta especialización, la incorporación de aparatología de vanguardia y la colaboración con reconocidas firmas de cosmética profesional. Esta sólida trayectoria llevó a Rosi a recibir el Premio al Mejor Comercio de Torrelavega, una distinción que puso en valor el esfuerzo, la constancia y la confianza depositada por miles de clientes.

En el año 2016, en un nuevo impulso a su evolución, Centro de Estética Rosi abrió un espacio a pie de calle, ampliando su accesibilidad y visibilidad, modernizando la atención al cliente y manteniendo la esencia que siempre ha definido a la firma: profesionalidad, cercanía y una pasión sincera por el cuidado de las personas.

Con 47 años de historia, el centro sigue siendo un pilar en Torrelavega, ejemplo de constancia, innovación y compromiso.

"La excelencia requiere tecnología; Rosi siempre apostó por ella"

A lo largo de sus casi cinco décadas, Centro de Estética Rosi ha destacado no solo por sus manos expertas, sino por la incorporación constante de equipamiento tecnológicamente avanzado. El centro ha sabido combinar tradición y modernidad, actualizando sus equipos y técnicas para ofrecer resultados seguros, precisos y duraderos.

Desde sus primeras incorporaciones, como el solárium pionero o la depilación eléctrica —auténticas revoluciones en su época—, hasta la aparatología más actual en tratamientos faciales y corporales, cada decisión se ha tomado con un único propósito: elevar la calidad del servicio y garantizar una experiencia estética de alto nivel.

El centro trabaja exclusivamente con marcas reconocidas de Alta Cosmética, asegurando que cada protocolo se apoye en productos formulados con rigurosidad científica y aval internacional. Entre sus líneas habituales se incluyen firmas de prestigio en tratamientos antiedad, reafirmantes, hidratantes, despigmentantes y cuidados específicos para pieles sensibles o problemáticas.



"Marcas de prestigio, productos de confianza, resultados que hablan por sí solos"

Los equipos de última generación permiten realizar tratamientos de radiofrecuencia, fotorejuvenecimiento, higiene profunda, remodelación corporal, reafirmación tisular y técnicas avanzadas de estética no invasiva. Todo ello en manos de un equipo especializado, con formación continua y con la capacidad de personalizar cada tratamiento según las necesidades particulares de cada persona.

Belleza, bienestar y cuidado integral

Centro de Estética Rosi ofrece una amplia variedad de servicios diseñados para atender todas las



necesidades estéticas, desde los tratamientos más tradicionales hasta los más avanzados y especializados. Cada protocolo se realiza tras un diagnóstico personalizado, garantizando seguridad, eficacia y un enfoque adaptado a cada tipo de piel y objetivo estético.

Entre los servicios más destacados del Centro de Estética Rosi se incluyen tratamientos faciales antiedad, hidratantes, oxigenantes y despigmentantes; programas corporales reductores, reafirmantes y drenantes; así como depilación tradicional y avanzada.

"La Estética oncológica al alcance de todas las pieles"

No obstante, uno de los ámbitos más sensibles y especializados del centro es el cuidado integral de la piel en pacientes sometidos a tratamientos oncológicos. Estos protocolos, específicamente diseñados para quienes reciben quimioterapia y radioterapia, buscan aliviar la sequedad extrema, la irritación, la pérdida de elasticidad y las alteraciones cutáneas provocadas por dichas terapias. Su objetivo es ofrecer un apoyo estético-terapéutico seguro, respetuoso y profundamente humano, que contribuya al bienestar físico y emocional del paciente durante un proceso especialmente vulnerable.

El centro también ofrece rituales de bienestar que combinan técnicas estéticas con terapias relajantes, así como programas adaptados a necesidades concretas: cuidados para piel madura, piel juvenil con



tendencia acneica, tratamientos preboda, servicios para eventos especiales y protocolos estacionales que preparan la piel ante los cambios de clima.

Todo ello bajo un enfoque riguroso y profesional, donde cada sesión está orientada a potenciar la salud de la piel, mejorar su textura, luminosidad y firmeza, y proporcionar una experiencia completa de cuidado y bienestar.



Foto Villazón

Historias familiares, carretes revelados y generaciones enteras pasando por el mismo mostrador.

Año de establecimiento:
1980

Ubicación:
c/ Julián Ceballos, 37

Teléfono:
942 89 13 83

Facebook:
Foto Estudio Villazón

TESTIMONIO

Cuatro décadas revelando la memoria de Torrelavega

El 2 de enero de 1980 fue la fecha en la que mis padres, Carlos y Carmen, abrieron "Foto Villazón", en la calle Julián Ceballos nº 37. Mi padre llevaba ya más de 20 años en la profesión de fotógrafo y juntos decidieron dar el paso de establecerse en un bajo comercial. Mi padre es de Sierrapando y los primeros reportajes y trabajos se los contrataron sus vecinos. En los años 60/70, poca gente disponía de cámara, así que, para cualquier acontecimiento, ya fuera una celebración popular o el nacimiento de un niño, le llamaban y él hacía las fotos a domicilio o donde ellos quisieran. Si, por ejemplo, le hacía el reportaje de boda a la hermana mayor, después se lo hacía a la pequeña, al primo... y así, poco a poco, se fue convirtiendo en una especie de

fotógrafo oficial de Sierrapando o un familiar más con el que había que contar. Antes de la tienda, mi padre utilizaba nuestro domicilio para realizar su actividad, con los sacrificios que eso suponía: un constante trasiego de gente para hacerse fotos de carnet, elegir fotos de reportajes, incluso para hacerse pequeñas sesiones de fotos con nuestras habitaciones como fondo. Sin olvidar que había una habitación prohibida para mi hermano y para mí: el laboratorio donde revelaba mi padre.

"Se fue convirtiendo en una especie de fotógrafo oficial de Sierrapando o un familiar más con el que había que contar"



Por eso, cuando muy cerca de nuestro domicilio se comenzó a construir el edificio en el que hoy día está la tienda, mis padres adquirieron un bajo. Traspasar la actividad a este local trajo innumerables ventajas: la primera, la privacidad del domicilio; la segunda, el aumento exponencial de la clientela.

En aquellos años, tener dos profesiones era de lo más común. Durante muchos años mi padre compaginó su faceta de fotógrafo con la de Policía Municipal en el turno de noche. Cuando abrieron la tienda en 1980, a mi madre le tocó hacer el "turno de mañana". Mi padre llegaba a las 6 de la mañana de trabajar y, por mucho que quisiera recortar sus horas de sueño hasta las 12, no podía acudir al

comercio. Aguantaron así durante varios años hasta que llegó un momento en que fue insoportable y en 1988 mi padre pidió la excedencia en el Ayuntamiento, pero ya nunca volvió.

Pese a no tener vocación fotográfica, la labor de mi madre en la tienda fue fundamental, sobre todo en esos primeros 8 años, ya que durante varias horas al día se hizo cargo ella sola de la tienda desde el día de la inauguración. El esfuerzo que ambos hicieron durante esos años, visto ahora, me parece heroico.



Pero por otro lado estaba la clientela. El acto de dejar a revelar el rollo de manera casi semanal, y durante muchos años, era costumbre para muchas familias. Eso hizo que se estableciese un trato muy cercano con muchos de ellos. Recuerdo apellidos de clientes que se han repetido dentro de la tienda y se siguen repitiendo ahora, durante más de 40 años. Los abuelos eran clientes de mis padres y hoy sus nietos lo son nuestros.

En los años 80 y 90 hubo el *boom* del revelado analógico. Mi padre revelaba al principio en blanco y negro en un pequeño laboratorio dentro de la tienda, pero la opción de revelar en color con un minilab no le convencía. Los costes eran altos y

la calidad del revelado era muy justita, por lo que se optó por trabajar con laboratorios industriales. Por el volumen de trabajo, llegamos a tener hasta 4 laboratorios con valija diaria, pero el principal siempre fue Ros Fotocolor, por la gran calidad que daba a sus trabajos. Algo que mi padre y yo buscamos siempre es conseguir la mejor calidad de revelado posible y ese fue el motivo principal del éxito de aquellos años. En los años 90 fue cuando, poco a poco, de rebote, me fui metiendo en el negocio. Aunque tenía mi vocación en otro lado, el trato al público empezó a gustarme y, cuando llegó la jubilación de mis padres en el año 2002, decidí seguir con el negocio. Los cambios en el sector de la fotografía fueron brutales: los laboratorios

"Los abuelos eran clientes de mis padres y hoy sus nietos lo son nuestros"



industriales fueron desapareciendo y en 2008 quebró Ros Fotocolor, por lo que tuvimos que adaptarnos con inversiones en nueva maquinaria; el digital había llegado para quedarse.

Mi mujer, Elisa, se incorporó también de rebote. Ella es licenciada en Química y nos reímos, porque se metió en el mundo de la fotografía justo cuando dejó de usarse el procesado químico. En 2013 aumentamos la plantilla con Pablo, una persona excepcional y con paciencia infinita que nos aportó

muchos de sus conocimientos informáticos, imprescindibles para la vertiginosa evolución de la fotografía. Nos dejó en 2024 después de una larguísima enfermedad, dándonos una lección de entereza y profesionalidad.

La situación ahora es paradójica: nuestra clientela ha rejuvenecido muchísimo y las nuevas tecnologías nos están devolviendo parte de lo que se perdió en los años 2000. Incluso ha vuelto la moda de revelar los carretes con las cámaras de los abuelos.

"Los comercios dotan de personalidad a las ciudades"

Con el declive industrial de Torrelavega y la invasión del comercio electrónico, sería muy fácil caer en el pesimismo. Sin embargo, nosotros creemos firmemente en que el comercio de proximidad es de vital importancia para las ciudades, tanto a nivel económico como social. En los comercios se establecen espacios en los que las personas pueden interactuar cara a cara. Se pueden ver y tocar los artículos antes de comprarlos. Se puede recibir asesoramiento de un profesional. Las transacciones económicas tienen repercusión local. Además, los comercios dotan de personalidad a las ciudades.

Mi mujer y yo tenemos claro que nuestra tienda echará la persiana cuando nos jubilemos; nuestro hijo tiene claro que no continuará ni de rebote, pero quién sabe.



Frutas Blas

Una frutería nacida del esfuerzo y convertida en símbolo de barrio.
Más de cuarenta años de historia que siguen latiendo cada día en La Nueva Ciudad.

TESTIMONIO

Un negocio familiar llevado con el corazón

Año de establecimiento:
Años 80

Ubicación:
Valle de Soba, 2, Nueva Ciudad

Teléfono:
942 08 35 59

En el barrio de La Nueva Ciudad, en Torrelavega, hay un comercio que forma parte de la historia de muchas familias: Frutas Blas. No es solo una frutería; es el resultado de toda una vida de esfuerzo. Es un sueño que comenzó lejos de Cantabria y que hoy sigue más vivo que nunca.

Su fundador, Blas, nació en Extremadura, en un pequeño pueblo donde creció rodeado de campo, trabajo y tradición. Allí aprendió todo lo que sabía sobre la fruta, pero también algo más importante: el compromiso, la honestidad y la dedicación que siempre le acompañaron. Con los años decidió trasladarse a Torrelavega junto a su mujer, buscando un futuro lleno de oportunidades. Fue

en Cantabria donde formaron su familia y donde nacieron sus cinco hijos, que crecieron viendo el ejemplo diario de su padre.

"Cuando el trabajo se hace con cariño, el barrio lo nota"

Durante muchos años, Blas no solo trabajó en la tienda. También se dedicó a la venta ambulante, recorriendo pueblos, madrugando cada día y ganándose la confianza de la gente gracias a su trato cercano y a la calidad de su producto. Su constancia y su buen hacer le llevaron a abrir tres fruterías: dos en Torrelavega y otra en Santiago de Cartes. Todas bajo un nombre que, con el tiempo, se convirtió en un símbolo del barrio: Frutas Blas.



Con el paso del tiempo, dos de esas fruterías tuvieron que cerrar. Pero la tienda de La Nueva Ciudad resistió, manteniendo viva la esencia de Blas. Cuando él ya no pudo continuar al frente, el legado familiar siguió adelante gracias a su hijo Juan y, sobre todo, gracias a Yoli, su mujer.

Hoy es Yoli quien lleva gran parte del trabajo diario. Ella es el corazón de la frutería: cercana, amable, siempre dispuesta a ayudar y con una dedicación que se nota en cada detalle. Su forma de tratar a los clientes, su energía y su cariño por mantener viva la tradición hacen que Frutas Blas siga siendo un lugar especial para quienes entran por su puerta.

Junto a ella trabaja también Pepi, una de las hijas de Blas, que conoce la frutería desde niña y que ha heredado ese amor por el oficio y ese saber hacer que caracterizaba a su padre. Entre las dos, Yoli y Pepi forman un equipo fuerte, trabajador y muy querido en el barrio. Su colaboración, su complicidad y sus ganas de mantener la tradición son la razón por la que la frutería continúa siendo lo que siempre fue: un negocio familiar llevado con el corazón.



Hoy, más de cuarenta años después, Frutas Blas sigue en pie como un homenaje vivo a Blas y al esfuerzo de toda una familia. Un lugar donde la tradición continúa gracias al trabajo de Yoli y Pepi, que mantienen con orgullo la historia de una frutería con alma, con raíces y con un legado que aún sigue creciendo.



Peluquería Carlos's

Empresa familiar con más de 40 años de trayectoria en peluquería, estética y formación profesional en Cantabria. Centros propios, escuela de referencia y varias generaciones dedicadas al cuidado, la imagen y la enseñanza.

Año de establecimiento:
1980

Ubicación:
c/ Pepín del Río Gatoo, 3

Teléfono:
942 80 56 88

Facebook:
CarlossPeluqueriaEstetica

Instagram:
@carlosspeluqueria

Web:
carloss.es

TESTIMONIO

Una vida dedicada a la peluquería, una familia dedicada a su futuro

La historia de Peluquería Carlos's se remonta a los años 80. Por aquel entonces, Ascensión Pérez Mata, más conocida como Cionin y actual mujer de Carlos, daba sus primeros pasos profesionales en el sector con apenas 16 años. Tiempo después crearía la empresa CIMAY.

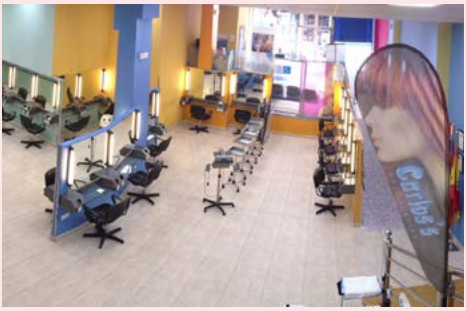
El nombre tenía un significado muy personal:

CI, por Cionin (Ascensión Pérez Mata),
MA, por Mariló,
Y, por la unión de las dos.

Aquel fue el primer paso de una trayectoria profesional que no ha dejado de crecer.

Con el tiempo, Carlos González Martínez se incorporó al salón de peluquería, trabajando junto a su esposa y desarrollando una labor conjunta que daría lugar a una nueva etapa empresarial. De ese trabajo en equipo nació la empresa de peluquería y centros de formación Carlos's.

El nombre también tiene su historia: la segunda "s" hace referencia a su hijo mayor, Carlos. Actualmente son sus dos hijos, Carlos y José Fidel, quienes regentan la empresa, continuando la saga familiar.





El primer salón Carlos's se abrió en la calle Conde Torreanaz nº 1, en Torrelavega. Poco después se creó una distribuidora de productos profesionales en el número 3 de la misma calle, para atender las necesidades de los peluqueros de la región.

En 1984 nació la Escuela de Peluquería Carlos's, en la calle Joaquín Cayón nº 25, entresuelo. Con el paso del tiempo se convirtió en un referente a nivel nacional en la enseñanza de la peluquería. Se impartieron cursos para administraciones públicas y privadas, fue sede formativa de importantes firmas comerciales del país y punto de encuentro del grupo artístico de peluqueros de Torrelavega, representando a la región en galas demostrativas y concursos nacionales.

De sus aulas han salido grandes profesionales. Muchos son hoy propietarios de algunos de los mejores salones de la región y varios han

sido premiados en concursos nacionales de peluquería.

"Durante su trayectoria, Carlos's ha recibido numerosos reconocimientos y premios de entidades públicas y privadas"

En 2002, la escuela se trasladó a la calle Pepín del Río Gatoo nº 3, bajo, donde continúa en la actualidad. El centro cuenta con más de 450 metros cuadrados dedicados a la formación en peluquería, siendo una de las instalaciones más amplias y completas de España en su sector.

A lo largo de los años también se pusieron en marcha varios centros de peluquería y estética. Entre ellos, los situados en los centros comerciales Carrefour El Alisal, en Santander, y Carrefour Torrelavega, que siguen activos hoy en día. Además, se abrió otra escuela en el centro de Santander y distintos salones en varias calles de Santander y Torrelavega. La empresa llegó a contar con más de 40 empleados en plantilla y por sus aulas han pasado cientos de alumnos.

Durante su trayectoria, Carlos's ha recibido numerosos reconocimientos y premios de entidades públicas y privadas. El último ha sido el Premio al Comercio Destacado en Belleza y Salud otorgado por la Cámara de Comercio de Torrelavega.



Después de más de cuatro décadas de trabajo, la formación sigue siendo una parte esencial de nuestra identidad. Por eso, hoy Academia Carlos's continúa ese compromiso con la profesión y con las nuevas generaciones.

"Nuestros alumnos aprenden trabajando desde el primer día en un entorno real"

En Academia Carlos's ofrecemos programas actualizados y adaptados a las necesidades reales del mercado, combinando teoría y práctica con las tendencias actuales de peluquería y estética.

Nuestros alumnos aprenden trabajando desde el primer día en un entorno real, con técnicas actuales, herramientas profesionales y un equipo docente comprometido con la formación de calidad.

Preparamos a cada estudiante para incorporarse al mundo laboral con una base sólida, creatividad y seguridad.

Todo esto es posible gracias a una trayectoria profesional que este año cumple 41 años y, sobre todo, gracias a todos los peluqueros, alumnos y clientes que han confiado en nosotros a lo largo del camino.



Herbolario Sándalo

Herbolario Sándalo nació en 1981 como un proyecto familiar basado en la salud natural y el trato cercano. Décadas después, sigue siendo un lugar donde el comercio de siempre se mezcla con conversación, confianza y el calor de la madera que lo vio nacer.

Año de establecimiento:
1981

Ubicación:
c/ Marqués de Santillana, 4

Teléfono:
942 89 40 87

Facebook:
Herbolario Sándalo

Instagram:
@herbolario_sandalo_torrelavega

TESTIMONIO

El banco de madera donde siempre hay tiempo para conversar

Noviembre de 1981. En casa sonaba Frank Sinatra, Mocedades, Simon & Garfunkel... Mis padres entraban en el local y le contaban al albañil lo que les gustaría hacer con ese lugar vacío: dividir el espacio, poner baldas de madera, un mostrador alargado, un almacén amplio, unas escaleras anchas, también de madera... Se respiraba en el ambiente mucha ilusión y un optimismo envidiable.

—¿Madera? ¿Seguro? Poned algo que sea más resistente. Algo que os dure para siempre— apuntaba el albañil.

—La madera es un material natural, agradable, acogedor. Tiene que ser madera, señor. Lo tenemos claro. Y queremos también que haya un banco. Un gran banco de madera para que los clientes se puedan sentar— zanjaban mis padres.

"Muchas veces las personas solo necesitan ver a otras personas y conversar"

Mi madre y mi padre habían recorrido gran parte de Cataluña (lugar pionero en el sector en aquel momento) visitando revistas especializadas en salud, herbolarios (los pocos que había), posibles proveedores... Unos les iban llevando a otros. Hoy en día bastaría con un clic en Google, pero gracias a la ausencia de internet, mis padres hicieron una búsqueda en toda regla: con su carretera, su gasolina, sus bocadillos, sus visitas a los hogares de muchas personas, a sus comercios, a sus obradores, almacenes... Se materializó la posibilidad de conocer a las personas que llevaban esos negocios, las conversaciones físicas, los apretones de manos y las cuestiones que no se perciben a través de la red: los olores, las energías, los colores, la realidad... Las conclusiones propias. Ese viaje fue toda una aventura.

A partir de ese momento, para mi hermana y para mí, "la tienda" se convirtió en nuestra casa. Allí íbamos a ver a mis padres después del colegio, allí merendábamos; allí jugábamos al escondite con nuestros primos en el almacén y a "las tenderas", envolviendo paquetes con el papel de estraza mientras mis padres trabajaban sin descanso. Muchos días, la puerta de madera de la tienda se cerraba a las diez de la noche.

Recuerdo que llegaban bidones de miel que nosotros envasábamos en frascos de cristal, sacos de frutos secos, hierbas medicinales... Todo llegaba a granel y había que envasarlo y empaquetarlo cuando la tienda estaba cerrada y durante los fines de semana. Me pregunto cómo pudieron criarnos y atender al negocio con esa dedicación.

Elena y yo fuimos creciendo, y mis padres seguían trabajando. Hemos ido a mil clases de todo tipo: ballet, baloncesto, tenis, conservatorio de música, pintura, cerámica, teatro, bailes regionales, inglés... ¡En algún sitio teníamos que pasar la tarde! Luego todo aquello me sirvió muchísimo para mi profesión: actriz. Así que agradezco todo el tiempo

que tuvieron que estar ausentes para sacarnos adelante, aunque sé que a ellos les pesa a veces no haber pasado más tiempo con nosotras.

Tengo muy bonito recuerdo del olor del pan que mi padre hacía en el obrador de mi abuelo. En aquel tiempo no se comercializaba el pan integral fresco, así que mi padre aprendió a elaborarlo. Mi abuelo tenía una pastelería y teníamos la suerte de poder utilizar su obrador. De mi madre recuerdo su risa con las clientas y las trabajadoras, con los comerciales y los repartidores.



"La tienda se convirtió en nuestra casa"

—¡Siéntate aquí cinco minutos a tomar una infusión caliente y una galletuca, hombre! Que llevas mucho trajín.

Los repartidores la adoraban.

Soy de familia de comercio local. Mis abuelos tuvieron un bar, mis tíos una pastelería, mis otros tíos una librería... Era maravilloso ir por las calles de Torrelavega y poder entrar a saludar a mis tíos y a darle un beso a mis abuelos.

Mis padres ya se han jubilado y ahora soy yo la que, con todo el cariño que puedo, observo este lugar



desde su esencia. Creo que es importantísimo que se mantenga el comercio local. No solamente es un negocio con personas que tienen cara (una diferente cada día porque también nos pasan cosas), sino que son caras conocidas, que te atienden con sus manos. También son lugares a pie de calle que dan mucho apoyo a los vecinos.

Cualquier cosa que pasa, ahí está esa tienda, o ese bar, cerca, para ayudarte. Si todo lo convertimos en máquinas, terminaremos con el aprendizaje que adquirimos al conocernos; terminaremos con la empatía, con el apoyo vecinal y con la necesidad de compartir y sentirnos acompañados. Cambiaremos una dinámica de la sociedad que nos hace autónomos y que además genera comunidad, colaboración, crecimiento... por otro sistema que nos hace dependientes e insignificantes. Cambiaríamos la calidez de las manos por otra cosa sin vida.

Vuelvo al calor de la madera que hace 44 años colocaron mis padres como elemento noble, natural, acogedor, y que a día de hoy sigue intacta. No seré yo quien la cambie por otro material sin vida.

Muchas veces las personas solo necesitan ver a otras personas y conversar. En Sándalo, siguiendo la tradición, siempre encontrarán **un buen banco de madera.**



Calzados Manolo

La mejor calidad de calzado en piel para hombre y mujer.

Año de establecimiento:
1984

Ubicación:
c/ José María Pereda, 31

Teléfono:
942 88 33 43

Facebook:
Calzados Manolo

Instagram:
@calzadosmanolo

Web:
calzadosmanolo.es

TESTIMONIO

Un comercio centenario dejando huellas en Torrelavega

"Si mezclas Torrelavega y Manolo, el resultado es claro: zapatos." Así es como Isabel y Javier comienzan a describir su historia. Pero mejor vamos a empezar desde el principio y para ello, debemos remontarnos al año 1959, cuando su padre, por aquel entonces un joven chaval, se sumerge en el mundo de los zapatos. Comenzó como mozo en Calzados Príncipe, tienda que ocupaba este entrañable local donde nos encontramos hoy, y lo hizo hasta convertirse en encargado.

Su trabajo constante y dedicación por el sector que le ocupaba, llevan a Manolo a aceptar el traspaso del comercio en 1984, cuando sus jefes se jubilaron.

Es entonces cuando escuchamos por primera vez el nombre “Calzados Manolo”, referente hoy en calzados de piel.

Por aquel entonces, era Manolo y su mujer quienes regentaban el comercio, dedicando muchas horas de trabajo y poniendo cada día sobre el mostrador la constancia y el cariño que aún se sigue respirando en esta familia zapatera. Desde pequeños, sus hijos se criaron entre cajas de zapatos, ayudando en lo que podían, y aquel ambiente familiar fue marcando lo que acabaría siendo su vida.



Al echar la vista atrás, Isabel y Javier recuerdan emocionados los días en los que trabajaban con su padre y sus cinco hermanos. “No paraba de entrar gente”, declaran refiriéndose a esa época en la que la Calle José María Pereda estaba llena de vida y de tráfico constante. Con el tiempo, no solo su calle ha ido cambiando, también lo hace el camino de esa segunda generación, “cada hermano ha seguido su propio camino, ha hecho su vida y su carrera, y ahora somos nosotros dos quienes seguimos al frente, manteniendo el espíritu de siempre”.

"Tenemos clientes de toda la vida, personas que vienen cada día a visitarnos, se sientan, charlan un rato, nos traen libros o toman un café con nosotros"

Seguir con el negocio de sus padres lo es todo para ellos. "Aquí hemos aprendido lo que significa el esfuerzo", señala Javier. Acompañados de su madre, que aún visita el local dispuesta a ayudar a sus hijos, los hermanos trabajan por seguir manteniendo Calzados Manolo entre las tiendas con más trayectoria de la ciudad torrelaveguense.

"Tenemos clientes de toda la vida, personas que vienen cada día a visitarnos, se sientan, charlan un rato, nos traen libros o toman un café con nosotros. Son mucho más que clientes." Ese vínculo humano y cercano es una de las características más representativas del comercio.



Lo es, por supuesto también, la amplia oferta de números que Calzados Manolo ofrece a sus clientes, manteniendo en catálogo zapatos de piel desde el número treinta y cuatro, hasta grandes números como el cuarenta y siete. "Tenemos clientes de ciudades como Santander o Bilbao", aclaran los hermanos haciendo referencia a lo difícil que es a veces encontrar zapatos de esas numeraciones. Todo lo anterior mantiene una clientela fiel, que aprecia la calidad, el servicio y sobre todo, el trato.

Como casi todos, la segunda generación ha tenido que adaptarse a los nuevos tiempos, ofreciendo también un servicio de venta online.

Como veis, la bonita historia de Calzados Manolo no deja indiferente a nadie, habiendo incluso llegado a recibir, en junio de 2021, una mención especial a nivel nacional por su gran trayectoria como comercio minorista, lo que sin duda, sumado a esa clientela fiel de la que hablábamos antes, anima a estos hermanos a mantener viva la historia que empezaron sus padres hace ya más de cuarenta años.

Y aunque declaran que, “el futuro es hoy”, seguirán con la misma dedicación plena de siempre, trabajando con ilusión y ofreciendo por supuesto, la mejor calidad de calzado en piel para hombre y mujer.



Charcutería Gloria

Charcutería Gloria y La Cocina de Gloria Besaya ofrecen productos familiares y artesanos en Torrelavega, desde embutidos hasta comida lista para llevar. Tradición y sabor en cada bocado, con la calidad que solo una familia con cuatro generaciones de experiencia puede dar.

Año de establecimiento:
1984 Carnicería Charcutería
2018 La Cocina de Gloria

Ubicación:
Avda. del Besaya, 34 Carnicería y La Cocina

Teléfono y WhatsApp:
692 05 84 24 Carnicería
680 21 27 41 La Cocina

Facebook:
Gloria Aliementacion Besaya
La Cocina Gloria Besaya

Instagram
@gloriaaliementacionbesaya

TESTIMONIO

De la furgoneta a la cocina propia. Tradición, trabajo y sabor en cada producto familiar

Mi nombre es Daniel Terrón Gutiérrez. Nací en Torrelavega en 1982 y soy la cuarta generación de comerciantes en mi familia en esta ciudad.

Todo empezó en los años 40. Mi bisabuelo, natural de un pueblo extremeño llamado Santiago de Alcántara, decidió coger su carro y su burra para buscar una vida mejor. Tras una semana de viaje llegó a Torrelavega. Allí abrió una tasca en la calle General Castañeda, junto al

antiguo cuartel de la Guardia Civil. La regentó hasta su fallecimiento en 1959.

Durante un tiempo mi abuelo, Marcelo Terrón Lobato, le ayudó en el negocio. Después decidió volver a su tierra natal. Allí conoció a mi abuela, Josefa Cestero, más conocida como "la Pepita". Una extremeña diez años más joven que él, bella y con una sonrisa eterna. Mi abuelo no tardó en conquistarla y hacer de ella la mujer de su vida. Se casaron y no se separaron nunca, y cuando digo nunca es nunca, hasta el fallecimiento de mi abuelo en 2022. Formaron una familia, trabajaron juntos, alternaban juntos... siempre juntos.

Corría el año 1955, en una España muy tocada por la posguerra. Decidieron emigrar a París en busca de una vida mejor. No tardaron en encontrar trabajo en una fábrica conocida de coches y en hacerse con un buen puesto.



Juan Francisco Terrón, padre de Daniel en un mercado de Cantabria en 1975

Estuvieron doce años fuera del país. Ahorraron dinero y tuvieron cuatro hijos.

Cuando decidieron volver a España no regresaron a Extremadura, porque allí las salidas laborales eran pocas. Vinieron a la ciudad del dólar, Torrelavega, en pleno auge industrial y comercial.

Con los ahorros y con la inspiración de la venta ambulante parisina, compraron la primera furgoneta-tienda que vendía embutidos en Cantabria. Empezaron en el antiguo mercado de la Plaza Mayor, que al poco se trasladó a La Llama.

Años más tarde, ya con una familia de ocho miembros, cogieron un puesto en la parte de arriba de la Plaza de Abastos, en la zona de pescaderías,



aunque su especialidad siempre fue la carne y los embutidos. Mientras tanto, ayudados por sus hijos, recorrían todos los mercados de Cantabria.

Mi padre, el mayor de los hermanos, aprendió el oficio desde bien pequeño. Ya casado con mi madre, Gloria, decidió emprender por su cuenta en los mercados que conocía de toda la vida, vendiendo embutidos junto a ella.



"Cada cachopo, cada lasaña, cada croqueta lleva detrás nuestro trabajo y nuestra pasión"

Vivieron unos años con mis abuelos maternos, naturales de Viérnoles, para poder ahorrar. Con ese esfuerzo compraron un local en el barrio Covadonga, un barrio de unas doce mil personas entonces, gente humilde y trabajadora. En 1984 inauguraron la primera charcutería: "Charcutería Gloria", la que regento yo en la actualidad.

A principios de los años noventa, mi padre, siempre con ganas de emprender, alquiló un local diáfano junto a Fruterías Barquín y abrió su segunda charcutería. Años más tarde, al no ser necesaria económicamente y al no ser el local suyo, decidió cerrarla y volver a centrarse en el barrio.

Poco después entró yo en escena. Con 14 años empecé a echar una mano en verano en el negocio familiar. Más tarde, con 17 años y ya empezado el bachiller, decidí que no quería seguir estudiando y que quería dedicarme al negocio familiar. Se lo comenté a mi padre y le pareció buena idea. Me dijo: "Vete mañana al instituto a comunicarlo y pasado mañana empiezas". Y así fue.

Empecé trabajando por las mañanas y por las tardes estudiaba contabilidad. Así terminé el año. Mi padre, viendo que su hijo mayor iba a seguir el

negocio familiar, compró un local en Augusto G. Linares (actual Carnicería Gloria), que hoy regenta mi hermana Gloria.

"Nadie te da nada en esta vida, pero con esfuerzo y dedicación se puede mantener un negocio familiar"

En el año 2000, con 18 años, junto a mi padre y otro ayudante, inauguramos esa tienda. Fueron años duros. Habíamos hecho una gran inversión y costó arrancar. Pero poco a poco, con cariño y esmero, el negocio empezó a funcionar.

Fuimos innovando. Empezamos haciendo cachopos. Más tarde croquetas. Como siempre he tenido afición y curiosidad por la cocina, montamos una mini cocina dentro de la charcutería. Allí empecé a preparar lasañas, pimientos rellenos... Veíamos que la gente cada vez demandaba más comida casera para llevar.

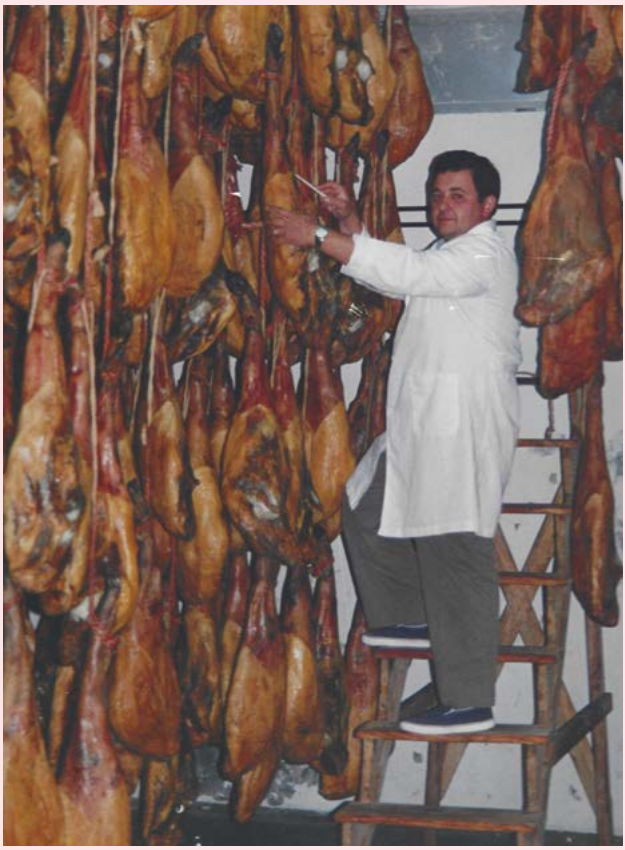
A los pocos años se incorporó mi hermana Gloria al negocio. Yo volví a la tienda de siempre, al barrio Covadonga, donde seguimos vendiendo croquetas, lasañas, pimientos y cada vez más tipos de cachopos. Nos fuimos formando día a día, haciendo cursos, viajando a distintas ciudades, visitando carnicerías y ferias de alimentación.

El negocio del precocinado, como croquetas y cachopos, empezó a ir cada vez mejor. La comida lista para llevar también.

Mi padre decidió entonces comprar un local junto a la Charcutería Gloria de siempre, en el barrio Covadonga. Ese local es el actual "La Cocina de Gloria Besaya". En un principio era solo para elaborar las croquetas y la comida que vendíamos en las carnicerías-charcuterías. Pero a mí no me parecía buena idea tener un local solo para elaborar. Después de muchos debates entre mi padre y yo, muchas noches sin dormir, horas de estudio y formación, decidimos que también tendría punto de venta.

Así nació "La Cocina de Gloria Besaya".

Años más tarde, mis padres, ya a las puertas de la jubilación, adquirieron un local en la Plaza de Abastos y montaron la segunda Cocina de Gloria, que hoy regenta mi hermana.



En marzo de 2025 decidí ampliar el negocio de comida para llevar. Compré el local de al lado y amplié “La Cocina de Gloria Besaya”, que es la que regento actualmente junto a mi equipo.

Y esta es mi historia y la de mi familia como comerciantes de Torrelavega desde los años 40.

Una cosa tengo clara: nadie te da nada en esta vida. Como mucho, tus padres te ayudan, como todo padre ayuda a un hijo. Lo importante no es que te lo den, lo importante es mantenerlo, innovar y ofrecer un producto que te diferencie.

Por ejemplo, nuestros cachopos llevan mucho trabajo detrás: elegir buena carne, la pieza adecuada, el grosor justo, el relleno, el empanado... Todo cuenta. Eso es lo que nos hace diferentes y lo que hace que nuestro producto solo se pueda encontrar en nuestros establecimientos, no en una gran superficie.



Lo mismo pasa con nuestra comida para llevar: la lasaña, el cocido, la leche frita... son únicos. Porque llevan detrás nuestra historia, nuestro trabajo y nuestra manera de hacer las cosas.



ESPACIO DIFUSIÓN

Después de 40 años, Difusión Peluqueros da un paso adelante sin perder su esencia: nace Espacio Difusión, un lugar donde la belleza se mezcla con la cercanía y la vida.
Una historia de oficio, confianza y evolución en el corazón de Torrelavega.

TESTIMONIO

DE DIFUSIÓN A ESPACIO DIFUSIÓN

Año de establecimiento:
1984

Ubicación:
Pasaje de Saro, 4

Teléfono:
942 88 89 62 / 600 76 21 07

Instagram:
@difusionpeluqueros
@espaciodifusion
@difusionprofesional

Web:
difusionpeluqueros.com

En 1984 abrimos Difusión Peluqueros en Torrelavega. Desde entonces han pasado más de cuatro décadas dedicadas a un oficio que seguimos valorando tanto como el primer día. La peluquería y la estética han cambiado mucho en este tiempo, pero nosotros siempre hemos procurado mantener una línea clara: profesionalidad, atención personalizada y una relación cercana con cada persona que entra por la puerta.

No nos interesan las modas pasajeras ni los artificios. Nos mueve el trabajo bien hecho, la

formación continua, y la idea de que la belleza y el cuidado no se entienden sin respeto por la persona.

En 2024, al cumplir 40 años, sentimos que era el momento de dar un paso adelante. No por cerrar una etapa, sino por abrirla con más sentido. Así nace Espacio Difusión, el proyecto con el que entramos en 2025.

"No nos interesan las modas pasajeras ni los artificios"

Nos trasladamos a un nuevo local, más acorde con lo que somos ahora. Seguimos en Torrelavega, y seguimos haciendo lo que siempre hemos hecho: cortes personalizados, tratamientos capilares y faciales, color, nutrición, visagismo... Todo con la misma atención al detalle y al estilo de vida de cada persona.

Pero este nuevo espacio es más que un salón. Queremos que sea también un punto de encuentro. Un lugar donde, además de venir a hacerse un tratamiento, se pueda tomar un café, conversar,



asistir a una pequeña exposición o simplemente estar. Nos apetecía ampliar la idea de lo que puede ser un negocio como el nuestro.

Espacio Difusión está pensado como un entorno vivo. Un sitio para trabajar a gusto y para recibir a quienes nos acompañan desde hace años, así como a quienes se acercan por primera vez.

Nuestro equipo sigue siendo el mismo: personas con experiencia, formadas, que saben escuchar y que entienden que esto va más allá de una técnica.



En el fondo, siempre hemos creído que la confianza es lo más importante. Y ese es el motor de todo lo que hacemos.

Este cambio de nombre y de espacio no es un giro, es una evolución natural. Queremos que lo que se respira dentro del nuevo local tenga que ver con nuestra forma de trabajar: claridad, cercanía, respeto y una apuesta continua por mejorar sin perder lo esencial.

Nos hace ilusión lo que viene, pero no partimos de cero. Traemos todo lo aprendido, todo lo vivido y toda la energía con la que empezamos. Espacio Difusión es una forma de agradecer estos 40 años, y también de preparar el terreno para lo que está por venir.

"Queremos que lo que se respira dentro del nuevo local tenga que ver con nuestra forma de trabajar: claridad, cercanía, respeto y una apuesta continua por mejorar"



Seguimos. Con la misma actitud, el mismo oficio, y ahora, un lugar donde poder hacer más cosas, con más calma y más sentido.

Y antes de cerrar, queremos dar las gracias a todos los negocios de Torrelavega que han colaborado con nosotros en este cambio. La instalación eléctrica, los espejos, la tapicería, la iluminación... Cada detalle ha sido posible gracias al trabajo de profesionales de aquí, que se han implicado con generosidad y precisión. Poco a poco iremos nombrándolos a todos, como merece el trabajo bien hecho.

Nos hace sentir orgullosos construir este nuevo espacio desde el comercio local, entre manos conocidas, y en la ciudad que ha sido siempre nuestra casa.

Con el paso del tiempo, fueron surgiendo nuevas inquietudes y otra forma de mirar el trabajo. Sin dejar de ser lo que siempre ha sido, el proyecto empezó a abrirse a más cosas. Hay varios elementos

que explican bien ese cambio y que ayudan a entender esta nueva etapa.

El Renacimiento de un Legado: de Difusión a Espacio Difusión

"El cambio no ha sido únicamente geográfico, sino profundamente conceptual"

En el corazón de Torrelavega, un nombre histórico del sector de la belleza ha iniciado una nueva etapa que trasciende su propia naturaleza. El emblemático Difusión Peluqueros Estética, con más de cuatro décadas de trayectoria, ha evolucionado en 2025 hacia un concepto renovado: Espacio Difusión.



El cambio no ha sido únicamente geográfico —con su traslado al Pasaje de Saro 4— sino profundamente conceptual. Este movimiento responde a una voluntad clara de transformación, en la que el cuidado personal se integra con la experiencia cultural, redefiniendo el papel del comercio local en la vida urbana.

Tradición, excelencia y evolución

A pesar de la metamorfosis, el ADN del proyecto permanece intacto. Difusión ha sido durante años un referente en peluquería y estética, destacando por su apuesta constante por la innovación técnica, el uso de productos avanzados y la adaptación a las tendencias contemporáneas.

Su oferta continúa incluyendo tratamientos capilares especializados —como alisados avanzados, coloración personalizada o técnicas como el *balayage*— así como servicios de estética facial basados en tecnologías como la radiofrecuencia o la mesoterapia, orientados al cuidado integral de la piel.

Sin embargo, lo que antes era exclusivamente un servicio, ahora se despliega como una experiencia.

"Lo que antes era exclusivamente un servicio, ahora se despliega como una experiencia"





Un espacio híbrido: estética y cultura

Bajo la nueva identidad de Espacio Difusión, el establecimiento se posiciona como un entorno híbrido donde la belleza dialoga con el arte. Este enfoque no es meramente decorativo: responde a una vocación activa de dinamización cultural.

El espacio ya acoge exposiciones y actividades, integrándose en iniciativas locales como la programación cultural de la ciudad, donde se han celebrado muestras abiertas al público en sus propias instalaciones.

Así, Espacio Difusión se configura como:

- Galería viva, con exposiciones de pintura y escultura contemporánea
- Espacio de diálogo, donde conviven antigüedades y diseño actual

- Punto de encuentro cultural, abierto a eventos y actividades creativas

Esta hibridación rompe las barreras tradicionales entre comercio y cultura, acercando el arte a la vida cotidiana.

La visión de Miguel Rincón

"El cuidado de la imagen no puede desligarse del bienestar emocional y cultural"

Detrás de este impulso transformador se encuentra José Miguel Rincón San Emeterio, profesional vinculado históricamente al proyecto y figura clave en su evolución.

Su planteamiento parte de una idea clara: el cuidado de la imagen no puede desligarse del bienestar emocional y cultural. En este sentido, Espacio Difusión no es un punto de llegada, sino el inicio de una etapa marcada por la experimentación, la apertura interdisciplinar y la conexión con la comunidad.

Un nuevo modelo de comercio local

La transformación de Difusión en Espacio Difusión refleja una tendencia emergente: la del comercio como agente cultural. En un contexto donde las ciudades buscan reforzar su identidad, iniciativas como esta contribuyen a revitalizar el tejido urbano desde lo cercano, lo creativo y lo humano.

Ubicado en un enclave simbólico, este espacio aspira a consolidarse como un referente en la vida cultural de Torrelavega, demostrando que tradición e innovación no solo pueden coexistir, sino potenciarse mutuamente.



Casa Carral

Casa Carral elabora desde 1987 sobaos y quesadas siguiendo recetas centenarias de tradición pasiega, combinando calidad artesanal con nuevas propuestas. Un obrador familiar en Torrelavega cuyos productos hoy se disfrutan en toda la península.

Año de establecimiento:
1987

Ubicación:
Avda. España, 13

Teléfono:
942 88 07 12

Facebook:
sobaosyquesadascasacarral

Instagram:
@sobaoscasacarral

Web:
casacarral.com

TESTIMONIO

El boca a boca siempre hace su trabajo

La historia de Casa Carral en Torrelavega comienza en la primavera de 1987. Pero este comercio no parte de cero, pues su propietaria, María Jesús Gómez Carral, procede de una estirpe pasiega con una larga tradición repostera. Su abuela, Pilar Gómez Conde, fue pionera en la comercialización de los sobaos y las quesadas en Vega de Pas a finales del siglo XIX.

Pilar regentaba una fonda en su casa de Vega de Pas, en la plaza del pueblo, junto al ayuntamiento, en la que vendía estos riquísimos dulces pasiegos. Con Pilar trabajaron y continuaron con el negocio

"Javi y Chus siguen elaborando los productos de siempre continuando con las recetas centenarias de su familia pasiega"



familiar sus hijas: Antonia, Mercedes, Felisa y María. La hija de esta, María Jesús, se casó con Pepe Vega, un polanquino, y se trasladó a vivir a Torrelavega, donde nacieron sus tres hijos. Una vez criados, decidió continuar con el negocio que tanto éxito había tenido en su familia, montando un pequeño obrador en la Avenida de España.

El negocio arranca tímidamente, pero no tarda mucho tiempo en darse a conocer. A pesar de estar escondido en una calle sin salida, el boca a boca hace su trabajo, y en pocos años el negocio va viento en popa, y los sobaos y quesadas de Casa Carral se hacen famosos en Torrelavega y alrededores.

Además de sobaos y quesadas, María Jesús amplía la producción con magdalenas, magdalenas con chocolate, pastas pasiegas de mantequilla y pastel de nueces.

En 1994 se incorporan al negocio los hijos de María Jesús: Javi, de ayudante en el obrador, y Chus, que se hace cargo del mostrador.

Tras 32 años al mando de Casa Carral, María Jesús se jubila y Chus y Javi trasladan el negocio a un local más grande al lado del anterior, esta vez de frente a la Avenida, con más espacio y mejores instalaciones para continuar con la labor repostera de la familia Carral.

El 29 de abril de 2019 se estrena este nuevo obrador y tienda, en el que Javi y Chus siguen elaborando los productos de siempre siguiendo las recetas centenarias de su familia pasiega, a los que irán añadiendo novedades como los sobaos de naranja y chocolate, los sobaos con arándanos, los almendrados, panettone, roscones de reyes...

En la nueva ubicación, más a la vista que la anterior, en un local amplio, luminoso y con una preciosa decoración, las ventas y la fama de Casa Carral se multiplican.

La pandemia les obliga a cerrar durante el confinamiento, tiempo clave para decidirse a abrir la tienda *online*, operativa desde mayo de 2020. A partir de ese momento ya se pueden disfrutar los



De izquierda a derecha: Chus, Javi, Óscar (marido de Chus) y María Jesús

productos de Carral desde cualquier lugar de la península, con solo un clic: www.casacarral.com

En 2019 quedan primeros, empatando a puntos con otra marca, en los premios AFCA, y en 2021 ganan, ahora sí, en solitario, el premio AFCA a la mejor quesada de Cantabria. **Justo al cierre de esta edición repiten victoria.**

"Ya se pueden disfrutar los productos de Carral desde cualquier lugar de la península, con solo un clic"



Ese mismo año aparecen en el programa de televisión "Aquí la tierra" en dos ocasiones: en junio haciendo quesadas con el actor Antonio Resines, torrelaveguense de nacimiento y cliente y amigo de Casa Carral, y otra vez en octubre, esta vez haciendo sobaos. En 2024 vuelven a aparecer en el mismo programa, en esta ocasión mostrando las novedades hechas con el sobao de base: sobao almendrado, bañado en chocolate blanco y negro y cubierto con almendra crujiente; sobao con naranja confitada y perlas de chocolate negro, y el sobao con arándanos ecológicos cultivados en Vega de Pas.



Open

Moda para hombre en Torrelavega y Cabezón de la Sal.
Somos especialistas en trajes de boda en Cantabria.

TESTIMONIO

Estilo masculino con sello internacional en el corazón de Torrelavega

Año de establecimiento:
1987

Ubicación:
c/ José Posada Herrera

Teléfono:
942 80 11 80

Facebook:
Open Hombre

Instagram:
@openhombre

Web:
openhombre.com

En pleno centro de Torrelavega, donde la tradición convive con la modernidad, existe un espacio que se ha consolidado como un referente del buen vestir masculino: una boutique pensada para el hombre actual, exigente, elegante y con una visión cosmopolita del estilo. Hablamos de una tienda donde la moda no se sigue: se interpreta. Y donde el armario de cualquier hombre encuentra su mejor versión, gracias a una cuidada selección de firmas de prestigio mundial como BOSS, Emporio Armani, Lacoste, Levi's, Tommy Hilfiger o GANT.

Aquí, cada prenda cuenta una historia. Desde un polo clásico que evoca veranos en la Riviera

Francesa, hasta un traje de novio confeccionado para crear momentos inolvidables, la propuesta es clara: vestir bien es una actitud. Y esta tienda, con alma de sastre moderno, lo demuestra en cada detalle.

Moda para cada momento

El hombre contemporáneo ya no se define por un único estilo. Hoy, la versatilidad es la clave, y por eso en esta tienda se entiende la importancia de ofrecer una moda adaptada a todas las facetas de la vida. La línea *sport*, cada vez más presente en el día a día, se llena de tejidos cómodos, cortes depurados y siluetas que apuestan por la funcionalidad sin renunciar al diseño. Camisas de algodón orgánico, pantalones chinos perfectamente estructurados, cazadoras técnicas y zapatillas con acento urbano conviven en un equilibrio perfecto entre confort y estética.



Aquí, las propuestas de marcas icónicas como Lacoste y Tommy Hilfiger se combinan con la atemporalidad de los jeans de Levi's, los tejidos nobles de GANT y la elegancia urbana de Emporio Armani, dando como resultado un catálogo que respira tendencia sin caer en la fugacidad.

El arte de vestir al novio

Si hay una especialidad que convierte esta tienda en un lugar imprescindible, es su atención al detalle cuando se trata de trajes de ceremonia y trajes de novio. Porque hay días que marcan una vida, y merecen un estilo a la altura. Con una asesoría completamente personalizada, el equipo de la tienda acompaña a cada cliente en la elección de su traje ideal, buscando ese equilibrio entre elegancia, personalidad y confort.

"Vestir bien no es sólo una cuestión de apariencia, sino de identidad, de saber quién eres y cómo quieres presentarte al mundo"

Los tejidos italianos, los cortes impecables de BOSS y la sofisticación de Armani se convierten en aliados perfectos para los hombres que desean destacar sin estridencias, con la sobriedad de un *gentleman* moderno. Y, por supuesto, también hay espacio para aquellos que buscan un toque más atrevido, ya sea en los complementos, los colores o los acabados. Porque en esta boutique no hay dos novios iguales.

Mucho más que una tienda

Más allá de las marcas, del producto o del espacio, lo que realmente define la experiencia de compra aquí es el trato cercano, profesional y experto. Cada cliente es atendido como merece, con tiempo, con escucha, y con un conocimiento profundo de la moda masculina. Porque vestir bien no es sólo una cuestión de apariencia, sino de identidad, de saber quién eres y cómo quieres presentarte al mundo.

Este rincón de moda en Torrelavega es, en definitiva, un escaparate del mundo, donde la elegancia europea, la calidad americana y el estilo mediterráneo se dan la mano para vestir al hombre que sabe lo que quiere.



Pastelería Sol

Un proyecto que nació del emprendimiento valiente y creció con trabajo artesanal y trato cercano. Un testimonio inspirador sobre relevo generacional.

Año de establecimiento:
1988

Ubicación:
Pl. de los Valles, 6 - Nueva Ciudad

Teléfono:
942 80 22 26

TESTIMONIO

De Felipe a Raúl: una pastelería de casi cuarenta años

El origen de este comercio se remonta a 1988, cuando Felipe Calvo, fundador, decide emprender en solitario tras separarse de una sociedad anterior. Aquella experiencia le sirvió para aprender mucho, pero también para tener claro qué tipo de negocio quería construir.

Al quedarse con este entrañable y cómodo local, ubicado en la Plaza de los Valles, decide apostar por una pastelería propia, la Pastelería Sol. Como en cualquier negocio artesanal, explica, “empiezas hasta el cuello”. Pagar, ajustar, resistir y, poco a poco, ir viendo la luz. Un proceso que refleja un resultado que, asegura, se mide en años.

"Esta pastelería no vive de modas, sino de una relación construida con esfuerzo y trabajo bien hecho"

A diferencia de su etapa anterior, prefirió un modelo más pequeño y manejable. Trabajar él mismo, con su mujer despachando y el apoyo puntual de otros miembros de la familia, le permitió vivir el oficio sin perder el control ni la calidad. "Prefiero ganar menos y saber lo que hago", resume.

Una de las claves del éxito de este emprendedor se esconde en su experiencia laboral. Antes de abrir este negocio, trabajó en seis pastelerías distintas. De cada una extrajo lo mejor y descartó lo que no le convenía. Su táctica: aprender de muchos profesionales, quedarse con lo bueno y adaptarlo y fusionarlo con su manera de trabajar.



Desde el primer día, Felipe estuvo al frente del obrador, y continuó hasta su jubilación. El relevo generacional llegó de manera natural. En los años noventa, Raúl Iglesias Seco, pareja de su hija, se incorporó al obrador como ayudante y aprendiz. Poco a poco el oficio se fue transmitiendo, no sólo el funcionamiento del obrador, sino también la forma de entender la pastelería y gestionar la empresa.

Durante un tiempo, Felipe y Raúl llegaron a gestionar dos establecimientos a la vez. La

producción se realizaba aquí mientras Raúl atendía el otro punto de venta. Cuando Felipe cumplió los 65 años, Raúl asumió la continuidad del negocio.

Todo el esfuerzo, los años de trabajo y las decisiones tomadas, cobran aún más sentido cuando hay continuidad. Para Felipe, ver cómo su pastelería sigue adelante en manos de una nueva generación es sin duda un motivo de orgullo. Sentado con su mujer y su cuñada en una de las mesas de la cafetería, continúa viendo cómo el obrador funciona, los clientes entran, disfrutan de los productos y se van dispuestos a volver.

Hoy, además de Raúl, también trabajan allí su mujer, hija del propietario y varias empleadas repartidas entre las dos pastelerías que gestionan actualmente.



Aunque como veis, cuentan con parte de cafetería en el local, el obrador sigue siendo el eje principal del negocio. Pasteles, dulces y encargos especiales. Los pedidos se gestionan principalmente en el local o por teléfono. Y aunque no cuentan con servicio de reparto, en ocasiones puntuales, atienden encargos especiales para eventos. La esencia de Pastelería Sol sigue estando en el trato directo.

La clientela, en su mayoría, continúa siendo habitual y fiel. Como decía, no es un comercio de paso, sino un lugar al que se vuelve. Quizá atraídos por el olor a café recién hecho y los aromas que desprende el obrador de Raúl. Esta pastelería no vive de modas, sino de una relación construida con esfuerzo y trabajo bien hecho, tanto con el barrio como con la ciudad en general.

Hoy, con Felipe ya jubilado y Raúl al frente, el negocio sigue funcionando con la misma filosofía: producción propia y respeto por el oficio. A Pastelería Sol aún le queda mucha historia por contar.



Lucía y Agua

Boutique de moda con amplia variedad de marcas nacionales e internacionales, algunas en exclusiva, y atención personalizada. Dos tiendas, Lucía y Agua, donde cada clienta puede crear y completar sus outfits con estilo propio.

Año de establecimiento:
1988

Ubicación:
c/ Santander, 2 (ambas)

Teléfono:
Lucía: 942 80 08 59
Agua: 942 80 49 82

Instagram Agua
@agua_complementos

TESTIMONIO

La grandeza de los pequeños detalles

Lucía abre sus puertas el 29 de noviembre de 1988. Es una boutique de moda donde la experiencia, la calidad y la tendencia han sido los pilares de este proyecto desde el principio. Tres bases claras que nos han guiado todos estos años y que siguen marcando nuestro día a día.

Desde el comienzo, nuestro propósito ha sido poner a la clienta en el centro, esforzándonos cada día en brindarle una propuesta completa que la atraiga y le encaje de verdad. Nos caracterizamos por tener una gran variedad de marcas nacionales e internacionales, algunas de ellas en exclusiva, lo que nos permite ofrecer una selección cuidada, pensada para diferentes estilos, edades y momentos.

No nos sale trabajar sin pasión, y disfrutamos poder acompañar a nuestras clientas tanto en sus *outfits* del día a día como en los momentos más especiales de su vida. Nos gusta asesorar, proponer combinaciones, ayudar a encontrar esa prenda que encaja o ese conjunto que hace que se sientan seguras. Formar parte de esos momentos, grandes o pequeños, es una de las partes más bonitas de nuestro trabajo.

Creemos en lo que hacemos y para nosotras es clave la experiencia, sin duda nuestro mayor valor.

"No nos sale trabajar sin pasión, y disfrutamos poder acompañar a nuestras clientas tanto en sus outfits del día a día como en los momentos más especiales de su vida"



Los años nos han enseñado que cada clienta es una historia, una emoción y una forma distinta de entender la moda. Ese detalle, esa escucha y esa atención cercana es el diferencial que tratamos de transmitir a través de cada prenda y cada *outfit*.

Brindando esta atención personalizada hemos logrado tener una cartera de clientas fieles que nos acompaña en el tiempo. Muchas de ellas llevan años confiando en nosotras, temporada tras temporada. Y no solo son de nuestra ciudad, sino que también recibimos clientas de toda la región y de otras provincias, que valoran nuestra manera de trabajar y la selección que ofrecemos.



Agua abre sus puertas el 2 de noviembre de 2006. Nuestra segunda tienda nace para crear los *total looks*. En ella contamos con todo tipo de complementos: zapatos, fulares, bisutería, bolsos, sombreros... Todo lo necesario para completar y dar personalidad a cada conjunto.

Siguiendo la misma filosofía que Lucía, las propuestas de Agua pueden ser para el día a día, para ocasiones especiales y muchas de ellas son ambivalentes, pensadas para sacarles partido en distintos momentos. Trabajamos con marcas

nacionales e internacionales, sobre todo italianas, y también con algunas exclusivas. Sin duda, con Agua nuestras clientas pueden completar sus *outfits* dejando su huella personal y cerrando el look con coherencia.

Siempre nos hemos caracterizado por estar "vivas y en movimiento" y tratamos de seguir buscando nuevas marcas y productos para continuar sorprendiendo temporada tras temporada, sin perder nuestra esencia ni la cercanía que nos define.



Aja Sonido

Aja Sonido es un comercio especializado en electrónica, imagen y sonido, que además desarrolla servicios de telefonía, informática y seguridad. A través de su segunda marca, **Seguridad y Domótica Aja Cantabria**, ofrece soluciones de videovigilancia y control inteligente para hogares, comunidades, empresas y comercios en toda Cantabria.

TESTIMONIO

La innovación que nunca se apaga

Año de establecimiento:
1988

Ubicación:
José María Pereda, 26

Teléfono:
942 88 42 59

Facebook:
Ajasonido

Web:
ajasonido.com

La historia de Aja Sonido comienza en 1988, de la mano de Pedro Gutiérrez Aja. Apenas tenía veinte años cuando decidió lanzarse al mundo del emprendimiento, con poca experiencia pero una ilusión desbordante. Sus primeros conocimientos los había adquirido en el Instituto de Torres, donde estudió electrónica, y los completó en Zapatón durante tres años. Tras el paso obligado por el Servicio Militar, y después de una breve estancia en un establecimiento de electrónica, nació la idea que marcaría su vida profesional.

Los inicios fueron humildes. En un pequeño local en Barreda, Pedro puso en marcha un servicio técnico de reparaciones: vídeos, televisores, emisoras, instalaciones... Todo lo que pasaba por sus manos recibía una nueva vida. Era un trabajo cercano, hecho con paciencia y con ese sello personal que pronto le granjeó confianza entre sus primeros clientes.

Con el tiempo, en 1999, se presentó la oportunidad de abrir un local en Torrelavega, más céntrico y con más posibilidades. A las reparaciones se sumó entonces la venta de productos de electrónica, imagen y sonido. La fórmula era sencilla: arreglos para particulares y venta directa. Sin embargo, los años cambiaron el negocio y, en la actualidad, las reparaciones suelen derivarse directamente a las casas oficiales.





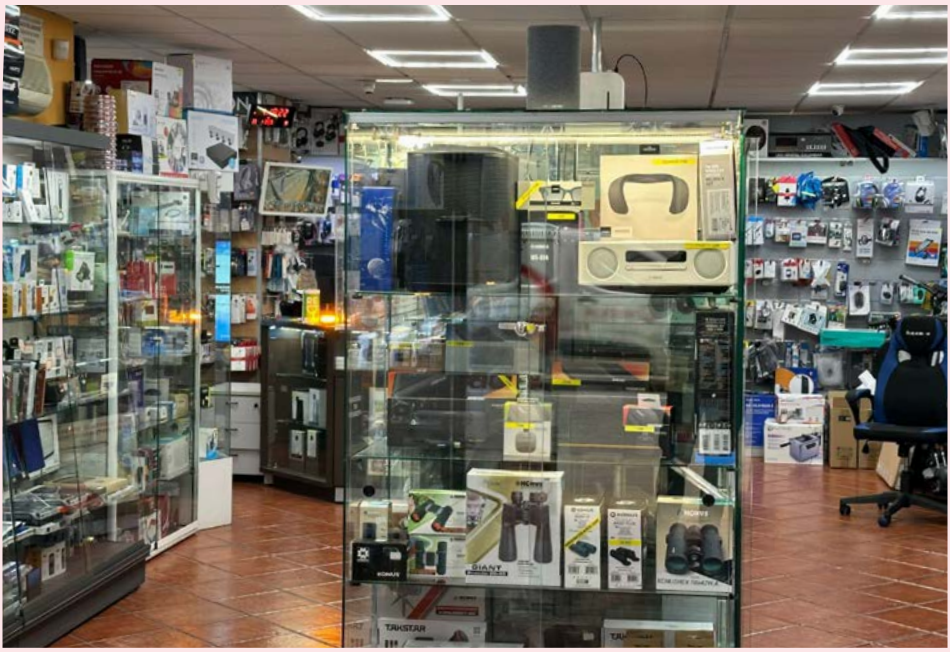
"La filosofía de Pedro siempre ha sido clara: adaptarse, reinventarse y ofrecer un servicio que marque la diferencia"

El negocio, como todo comercio de larga trayectoria, supo evolucionar. Se incorporaron servicios de seguridad con sistemas de videovigilancia y cámaras, lo que llevó en 2022 a la creación de una segunda empresa: Seguridad y Domótica Aja Cantabria. Con ella, además de atender a particulares, comenzaron a trabajar también con empresas, fábricas y pequeños comercios, extendiendo su radio de acción a toda Cantabria.

La venta de productos, en cambio, se convirtió en un desafío. La competencia de internet y las grandes superficies obligó a diferenciarse con un valor añadido: no se trata solo de vender un televisor, sino de instalarlo, ajustarlo y dejarlo funcionando para que el cliente solo tenga que encenderlo y disfrutar. Ese detalle de servicio

cercano es lo que marca la diferencia y mantiene la confianza de la clientela.

Otro de los sectores en los que Aja Sonido ha crecido es la telefonía y la informática, áreas en las que los clientes valoran especialmente el servicio de puesta a punto, mantenimiento y atención posventa. “No basta con vender, hay que dar un servicio añadido”, repite siempre Pedro, consciente de que la profesionalidad es lo que sostiene al comercio. Para competir, han apostado por marcas de calidad a buen precio, como ZTE, que permiten ofrecer móviles dignos por poco más de 60 euros, ajustando márgenes al mínimo.



El área que más ha despuntado en los últimos años es, sin duda, la seguridad. El aumento de la preocupación por robos e inseguridad ha hecho que esta línea de trabajo tenga cada vez más demanda. Unido a ello, la domótica se abre paso con fuerza: soluciones prácticas que facilitan la vida diaria, como abrir la puerta del garaje o de casa con el móvil, incluso a distancia, o dar acceso a un familiar mayor sin necesidad de estar presente. “La gente no se imagina lo sencillo que puede ser ni todo lo que se puede hacer”, explica Pedro con orgullo.

Hoy, Aja Sonido y Seguridad y Domótica Aja Cantabria cuentan con un equipo de ocho personas que trabajan como una auténtica familia. La filosofía de Pedro sigue siendo clara: adaptarse a los tiempos, reinventarse dentro del propio oficio y, por encima de todo, ofrecer un servicio que marque la diferencia.

Eso sí, hay un punto pendiente: el relevo generacional. No parece haber continuidad familiar, y a Pedro le ilusionaría poder dejar la empresa en manos de sus trabajadores, esos compañeros que han caminado con él durante tantos años. Pero esa, como él mismo dice, “es otra historia”.



Interoptica

Especialistas en tu visión.

TESTIMONIO

Cuidamos tu visión con tecnología, experiencia y confianza

Año de establecimiento:
1988

Ubicación:
c/ Ave María, 2

Teléfono:
942 88 32 11

Instagram:
@interopticatorrelavega

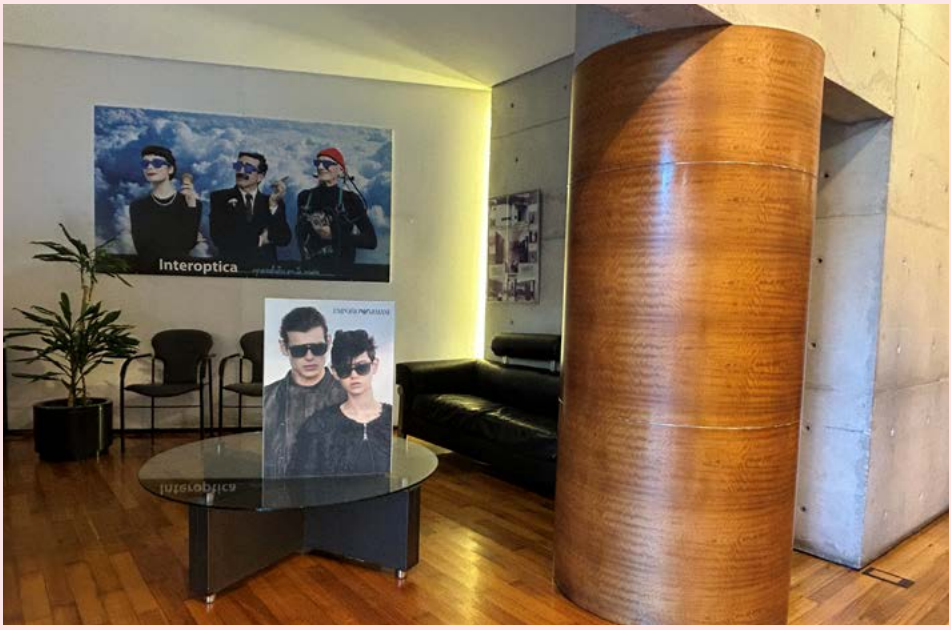
El proyecto Interoptica Torrelavega comenzó a gestarse en 1986, fruto de la experiencia adquirida durante más de cuatro años en ópticas de Valladolid y Salamanca. En aquella época, el sector vivía una transformación decisiva: las ópticas dejaban de ser meros dispensadores de gafas graduadas o de sol para convertirse en centros cada vez más especializados en salud visual, con un creciente protagonismo de la contactología, impulsada por la popularización de las lentes de contacto.

Con esa visión de futuro, los hermanos Mario y Ángel Herreros Villoria plantearon un establecimiento distinto a los modelos tradicionales. Su objetivo era dar máxima prioridad a la optometría, la adaptación de lentes de

contacto y la atención integral de la salud visual, consolidándose como referente sanitario para toda la población.

"La excelencia tecnológica ha hecho de Interoptica un referente en la salud visual"

El diseño arquitectónico, encargado a Eduardo Pila Rivero y César Cubillas Ochoa, debía transmitir esa vocación innovadora. La solución proyectual apostó por la pureza de líneas y la creación de un gran espacio continuo, capaz de integrar el área de exposición y venta con los espacios clínicos de exploración, generando una atmósfera moderna, abierta y funcional. El empleo de paramentos de hormigón en fachada, prolongados en el interior, dotó al conjunto de una identidad rotunda y vanguardista.



El resultado trascendió lo local: Interoptica recibió el primer premio en su categoría del Colegio de Arquitectos de Cantabria, fue seleccionada para la I Bienal Española de Arquitectura y Urbanismo (1991), participando también en la muestra internacional de Berlín, y alcanzó reconocimiento sectorial internacional al obtener el primer premio en EXPOÓPTICA. Un establecimiento que ha marcado un hito en la historia de la arquitectura comercial y en la evolución de la atención visual en España.

Desde su fundación en 1988, Interoptica otorgó máxima prioridad a contar con el equipamiento más avanzado, situándose desde sus inicios entre las ópticas más innovadoras de España.

Desde su apertura ya disponía de un tonómetro de aire para medir la tensión ocular, contribuyendo decisivamente a la prevención del glaucoma.

"Interoptica: salud visual integral con tecnología y especialización en cada etapa de la vida"

A comienzos de los años 90 incorporó un queratómetro digital, que ofrecía mediciones oculares mucho más precisas para adaptar lentes de contacto con mayor fiabilidad, junto con un biomicroscopio Nikon para examinar la superficie ocular y optimizar dichas adaptaciones.

De nuevo como pioneros en equipamiento, a mediados de esa década Interoptica añadió un topógrafo corneal, un gran avance tanto para la adaptación de lentes de contacto especiales como para la detección precoz de alteraciones corneales, como el queratocono o irregularidades que afectan gravemente a la calidad visual.

En 2007 se incorporó un retinógrafo no midriático Zeiss, que permite obtener imágenes de la retina sin dilatar la pupila, detectando alteraciones oculares de forma rápida, cómoda y con gran resolución.

En 2013, Interoptica dio un nuevo salto tecnológico con un refractómetro-queratómetro digital de última generación y un tonómetro-paquímetro, capaz de medir tanto la presión intraocular como el espesor corneal, ofreciendo datos aún más precisos y completos.

A principios de 2017, manteniéndose a la vanguardia tecnológica, se añadió una OCT (Tomografía de Coherencia Óptica), herramienta esencial para el análisis detallado de la retina y el nervio óptico, que facilita la detección temprana y el seguimiento evolutivo de numerosas alteraciones visuales.

En 2021, Interoptica reafirma su liderazgo con la incorporación del equipo multifunción MYAH, que combina topografía, pupilometría, análisis de lágrima y superficie ocular, junto con un biómetro de alta precisión para el control y seguimiento de la miopía, garantizando la máxima eficacia en la salud visual.



"Cuidar la visión, es una responsabilidad compartida con quienes confían en nosotros cada día"

Con la más alta formación continuada de sus optometristas, equipo técnico, auxiliares y de atención al cliente, Interoptica ofrece un servicio integral centrado en la salud visual de toda la población.

Se dedica una especial atención a las personas mayores de 50 años, más propensas a alteraciones visuales, mediante ayudas ópticas personalizadas como los lentes progresivos, que mejoran de forma notable su calidad de vida.

Asimismo, se desarrollan protocolos específicos para población pediátrica y juvenil, donde la prevención y el diagnóstico temprano resultan esenciales para un correcto desarrollo visual.

Interoptica cuenta con una amplia experiencia en la adaptación de lentes de contacto, tanto para visión lejana como cercana (multifocales), y en adaptaciones especiales destinadas a resolver queratoconos y alteraciones corneales complejas.

Desde hace más de dos décadas ofrece también la ortoqueratología, técnica avanzada que permite ver perfectamente durante el día sin gafas ni lentillas, tras dormir con lentes de contacto diseñadas para moldear suavemente la córnea.

"Pioneros en control de miopía desde el año 2001"

Apoyados por la tecnología del biómetro ocular, Interoptica ha potenciado un área de excelencia en el control de la miopía infantil y juvenil, utilizando tanto lentes de contacto específicas como cristales oftálmicos innovadores que reducen el esfuerzo visual y ralentizan la progresión de las dioptrías, previniendo complicaciones futuras asociadas a la miopía alta.

Otra área destacada desde los años 90 son las gafas de seguridad para prevención de riesgos laborales, donde Interoptica es una de las ópticas españolas con mayor número de adaptaciones realizadas para empresas y profesionales.

Sin olvidar el aspecto estético, Interoptica ofrece un amplio muestrario de marcas de prestigio internacional, tanto en gafas graduadas como en gafas de sol, combinando moda, calidad y un servicio postventa de primer nivel, para garantizar la satisfacción y confianza de todos sus usuarios.



Desde 1988, Interoptica mantiene intacto su compromiso: ofrecer a cada persona la mejor atención, el diagnóstico más preciso y la tecnología más avanzada.

Porque cuidar la visión no es solo una tarea profesional, es una responsabilidad compartida con quienes confían en nosotros cada día.



Azalea

Moda para hombres con prendas seleccionadas de las tendencias actuales que recorren Europa.

Año de establecimiento:
1989

Ubicación:
Avda. de Joaquín Fernández Vallejo, 20

Teléfono:
942 89 10 27

Facebook:
azaleamodahombre

Instagram:
@azaleamoda

TESTIMONIO

De padres a hijos, moda masculina que marca la diferencia

Somos Manuel y Sergio Gómez, y formamos parte de la segunda generación de Azalea, un comercio familiar que nuestros padres, José Manuel y Dolores, comenzaron hace muchos años atrás. Continuar con este negocio es un orgullo, no solo por lo que representa para nosotros, sino también porque vemos la satisfacción y el orgullo de nuestros padres al comprobar que el legado que empezaron permanece aún vivo.

Si hablamos del comienzo del comercio, debemos remontarnos incluso antes de 1989, cuando nuestro padre, con su furgoneta, se dedicaba a vender por diferentes pueblos de Cantabria. Por aquel

entonces, el local que conocéis ahora funcionaba exclusivamente como almacén. Más tarde, ese mismo local fue el que nuestros padres empezaron a convertir en tienda de ropa del hogar y ropa de trabajo, principalmente.

Eran tiempos de mucho trabajo, la familia entera trabajaba junta. Nosotros, los hermanos, primero ayudábamos en el almacén, después, con otra furgoneta, salíamos a hacer mercados por la región, aprendiendo desde bien jóvenes la importancia del contacto con los clientes y el esfuerzo diario que conlleva sobrevivir con un comercio minorista.

Cuando nuestros padres se jubilaron, nosotros seguimos con el negocio, adaptándonos como ellos nos habían enseñado, pues siempre nos

"Cada temporada es una oportunidad para ofrecer algo especial, diferente, que no se encuentra en cualquier tienda"



habían mostrado que la clave estaba en adaptarse y reinventarse, en evolucionar y anticiparse a las necesidades que surgen con el paso del tiempo. A consecuencia de la apertura de centros comerciales en la ciudad, entendimos también la necesidad de introducir marcas reconocidas en nuestra tienda, prendas de calidad. Poco a poco fuimos vendiendo más ropa y menos artículos del hogar, ampliando nuestra oferta tanto para chicos como para chicas, hasta especializarnos actualmente en ropa de hombre, incluyendo calzado y complementos.

Siempre hemos trabajado para ofrecer productos diferentes, difíciles de encontrar en otros comercios o cadenas textiles, apostando por marcas de Alemania, Francia y sobre todo, Italia. Marcas que aseguran calidad y estilo.

Además, hemos sido de los pioneros en venta *online* y presencia en redes sociales en cuanto a Torrelavega se refiere, realizando envíos a toda España. También fuimos de los primeros en implementar iniciativas de fomento al comercio como lo es el *Black Friday*, buscando constantemente nuevas formas de acercar nuestros productos a la gente de la ciudad, y de la región en general. Para nosotros, cada cliente es importante, y nos esforzamos por mantener y ampliar nuestra clientela habitual de toda Cantabria, cuidando la atención personalizada que caracteriza a Azalea.



Viajar fuera de España para estar al día de modas y tendencias es parte de nuestro trabajo. Nos gusta conocer las novedades de primera mano, seleccionar cuidadosamente los productos y traer lo que realmente marca la diferencia. Cada temporada es una oportunidad para ofrecer algo especial, diferente, que no se encuentra en cualquier tienda.

Cada día, al abrir las puertas de nuestra tienda, seguimos con la misma dedicación que al principio. Sabemos que seguimos el modelo de negocio que nos enseñaron nuestros padres. Esa herencia nos permite seguir abiertos.

En Azalea, seguiremos esforzándonos, adaptándonos como lo hicieron nuestros padres, manteniendo viva la tradición familiar y buscando siempre ofrecer lo mejor de la moda masculina, con ropa, calzado y complementos de marcas selectas, para que cada cliente encuentre algo especial cada vez que nos visite.



Floristería Altea

La belleza de las flores.

TESTIMONIO

Donde las flores y la pintura se fusionan

Año de establecimiento:
1989

Ubicación:
c/ Julián Urbina, 8

Teléfono:
615 11 51 96

Facebook:
Altea Flores Torrelavega

Instagram:
@floresalteatorrelavega

Web:
floristeriaaltea.com

La Floristería Pisano

Hay comercios con alma. Negocios donde el valor principal no está en los servicios que ofrece ni en los productos que venden, sino en el espíritu que se hereda, se cuida y se transforma con el tiempo. Altea es uno de esos comercios, una gran historia de testigos recogidos y pasión por el oficio de florista.

Esta empresa se fundó en 1989, cuando su propietario, Fernando Altea, tenía tan solo 24 años. Impulsado por su pasión por las artes y la creatividad, y en un paso valiente y firme, decide tomar el relevo de un negocio histórico y pionero en la ciudad de Torrelavega: la Floristería Pisano. En aquella época, la figura del traspaso era habitual.

Más que una apertura, fue una continuidad consciente y voluntaria. Un relevo asumido desde el profundo respeto y admiración por los fundadores iniciales. Especialmente hacia Mercedes López Pisano, quien continuó trabajando en la floristería hasta pasados los 80 años de edad y quien dejó un recuerdo imborrable en Fernando. Incluso después del traspaso, la mujer seguía acudiendo a la tienda, se sentaba, observaba y compartía conversaciones con el nuevo propietario.

La familia Pisano siempre estuvo ligada a la tradición floral y artística de la ciudad. El hermano de Mercedes, Eduardo Pisano, pintor expresionista, es sin duda uno de los personajes más reconocidos de la ciudad. Esa conexión de la familia con la pintura y la naturaleza

"Fernando piensa y ejecuta cada encargo desde un punto creativo, haciendo que el cliente cruce las puertas de Altea con un producto personalizado, cuidado y creado especialmente para él"



ha dado forma a lo largo de los años a un espíritu, tan bonito y tan especial, que Fernando continúa manteniendo en su negocio a día de hoy.

Desde el primer día, el trabajo floral se concibe en Altea como una extensión de la pintura. Dibujos, bocetos, pinceles, colores y técnicas propias de las artes plásticas forman parte del día a día de este pequeño comercio. “A los envoltorios, a las tarjetas... A todo lo que puedo le meto una pincelada de ese arte. Mis herramientas de trabajo, aparte de las tijeras, son los pinceles.”



Durante años, algunos clientes continuaron llamando al negocio “la de Pisano”, algo que nunca molestó al actual propietario, que llegó a incluso plantearse recuperar el nombre original, consciente de la memoria colectiva que sostenía.

Floristería Altea

El nombre Altea tiene un significado familiar. Remite en Alicante, donde una tía del fundador abrió, en los años setenta, la que sería la primera floristería moderna de Valencia.

Con el oficio aprendido y el traspaso hecho, la empresa de Fernando llegó a contar con tres

puntos de venta. Desde ese momento, el camino de la floristería ha pasado por muchas etapas. El volumen de trabajo era alto pero fue sin duda una pérdida de creatividad para el empresario, quien decidió volver a su línea tradicional y regresar para centrarse en el local donde esta historia comienza.

Debido a unas circunstancias adversas, la tienda cambió temporalmente de ubicación, pero el tiempo volvió a demostrar que el oficio tenía aún recorrido. A partir de 2015, la celebración de bodas regresó con su habitual frecuencia. Y no solo regresaron, sino que se transformaron a favor del oficio. A día de hoy son celebraciones llenas de flores, con arreglos abundantes, personalizados y muy cuidados. Una confirmación de que las flores tienen un lugar fundamental en los momentos importantes de la vida.

Actualmente, la floristería ofrece servicios muy amplios y variados: ramos, decoración, bodas, comuniones, eventos, trabajos funerarios... Todo desde una concepción artesanal. Acompañado de su mujer, sus padres, y el personal con el que ha contado durante estos años, Fernando piensa y ejecuta cada encargo desde un punto creativo, haciendo que el cliente cruce las puertas de Altea con un producto personalizado, cuidado y creado especialmente para él.

Mirando al futuro, no hay prisa por jubilarse. Al contrario. La intención es seguir el ejemplo de aquella mujer que inspiró a construir esta historia, quien nunca abandonó el oficio. Manteniendo vivo el espíritu de tradición y arte que tanto representa a su fundador.



Juguettos

Tienda especializada en juguetes, con un amplio surtido para todas las edades.

Año de establecimiento:
1991

Ubicación:
c/ José María Pereda, 53

Teléfono:
942 89 81 47

Facebook:
juguettos

Instagram:
@juguettos

Web:
juguettos.com/tiendas/juguettos-torrelavega

TESTIMONIO

Cuarenta años de historia familiar entre juguetes y sonrisas

La historia de este comercio de juguetería infantil comienza en agosto de 1982, cuando Alberto Cacho Sollet y María Teresa Bielsa deciden abrir una pequeña tienda de juguetes temporal. Una idea sencilla que enseguida hizo darse cuenta a la pareja de que el juguete tenía algo especial: atraía a la gente, transmitía alegría y sobre todo, despertaba ilusión.

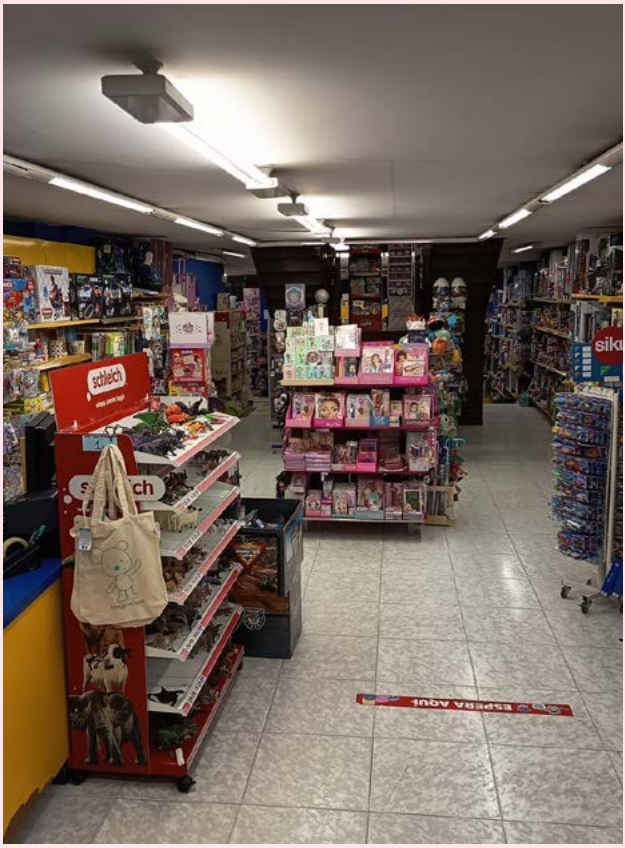
Fue esa ilusión la que les llevó a abrir la primera tienda, que por aquel entonces se llamaba Juguetería Globos y estaba situada en la calle Ruiz Tagle. En septiembre de 1991 se trasladaron a la ubicación actual, la Calle José María Pereda, a un local más amplio y listo para seguir creciendo. Es entonces, al entrar además a formar parte de

una cooperativa nacional de jugueterías, cuando nace lo que hoy todos conocemos como Juguettos Torrelavega. Y desde entonces, el comercio mantiene ese nombre con orgullo.

En 2008, la cooperativa cambia de propietarios, pero Juguettos Torrelavega sigue manteniendo su esencia de comercio familiar.

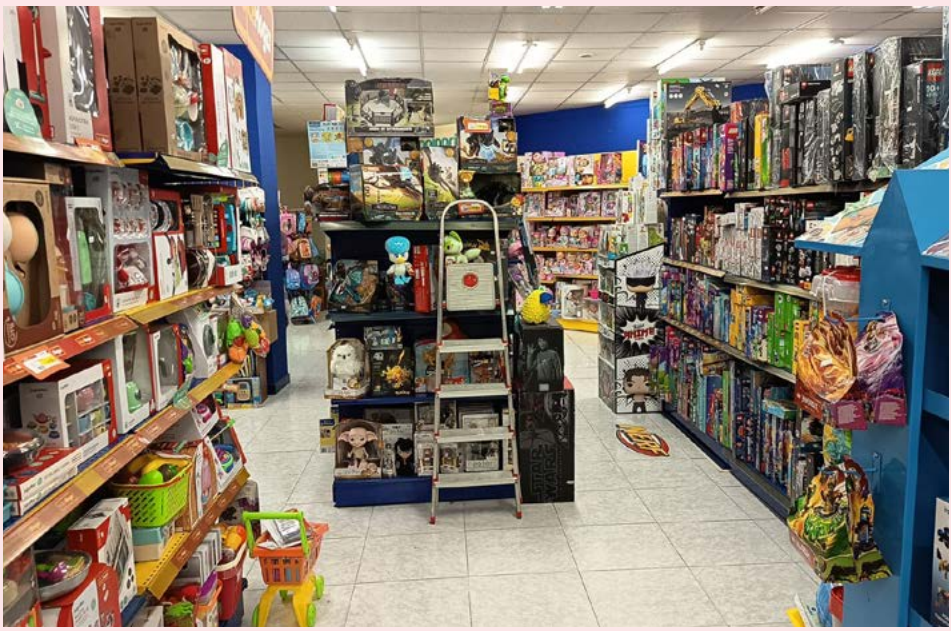
Desde el principio, este trabajo ha sido el modo de vida de la familia. El hermano de María Teresa, Berto, comienza a trabajar con ellos desde muy joven, y hoy, aquí podéis encontrarle, al pie del cañón. Han pasado muchos años, pero la ilusión sigue siendo la misma. Trabajar con juguetes y claro, trabajar para los niños, "es algo muy especial", nos cuenta Berto. Cada día, la familia se encuentra con una pequeña sonrisa que les recuerda por qué merece la pena seguir en esto.

A medida que han ido pasando los años, han visto pasar varias generaciones de clientes. "Son clientes



habituales. Hay madres y padres que venían de pequeños a comprar sus juguetes con nosotros, y ahora vuelven con sus hijos.” Aseguran que es una sensación reconfortante y bonita ver cómo la tienda forma parte de la memoria de tantas familias de la ciudad.

El formato del juguete ha cambiado poco en su esencia, aunque cada año aparecen novedades tecnológicas o modas pasajeras, los juguetes tradicionales siguen teniendo un lugar muy importante en este comercio. De hecho, aseguran, muchas veces vuelven a ponerse de moda juguetes de hace años, esos con los que jugaban nuestros padres. “Nos gusta pensar que, en el fondo, los juegos de siempre nunca pasan de moda.”



En Juguettos Torrelavega podéis encontrar una amplia variedad de productos para todas las edades: muñecas, figuras de acción, juegos de mesa, juguetes educativos, juguetes electrónicos y musicales, peluches, disfraces y accesorios, juguetes deportivos y al aire libre... En definitiva, un rincón donde niños de todas las edades pueden encontrar juguetes que despiertan su imaginación, fomentan la creatividad y acompañan su aprendizaje.

"La ilusión de un niño al entrar, o el brillo en los ojos de un abuelo que busca el regalo perfecto, son cosas que ninguna pantalla puede sustituir"

Ser parte de un grupo cooperativo como Juguettos, permite mantener a la familia fundadora actualizada en todos los aspectos: *marketing*, redes sociales, venta *online*...

Aunque claro está que la atención personal y el trato directo con las familias sigue siendo el corazón de esta entrañable tienda. La ilusión de un niño al entrar, o el brillo en los ojos de un abuelo que busca el regalo perfecto, son cosas que ninguna pantalla puede sustituir.

En estos más de cuarenta años de trayectoria nunca ha cambiado su pasión por el oficio. Juguettos sigue siendo un lugar donde la ilusión y la familia se encuentran. "Seguimos trabajando con la misma dedicación, adaptándonos a los nuevos tiempos, pero sin perder lo que nos hace diferentes: el trato cercano, el amor por el juguete y el deseo de hacer felices a los niños, que al final, son quienes dan sentido a todo esto."



Iluminación-Decoración Aranjuez

Aranjuez es un referente en Torrelavega en iluminación, decoración y artículos de regalo. Detrás del negocio hay toda una vida dedicada al comercio y una historia familiar que hoy continúa con una nueva generación al frente.

Año de establecimiento:
1991

Ubicación:
c/ Ancha, 7

Teléfono:
942 80 51 00

Facebook:
iluminaciondecoracionaranjuez

Instagram:
@iluminacion_aranjuez

Web:
iluminacionaranjuez.com

TESTIMONIO

Una vida dedicada a la luz

Terminando los estudios con 15 años, en 1968 comencé a trabajar en el Palacio de Cristal, un comercio dedicado a la iluminación y decoración del hogar. El local era propiedad de Serafín, que posteriormente fundó Almacenes Centro Comercial Serafín en los soportales de la Plaza Mayor.

El Palacio de Cristal estaba situado en la calle Serafín Escalante, en el mismo local donde hasta hace poco estuvo Stradivarius.

Allí comenzó mi inquietud por establecerme por mi cuenta, y durante los cinco años que trabajé

en el negocio encontré mi verdadera reválida y aprendizaje.

Una vez finalicé el servicio militar y, con un crédito de 1.000.000 de pesetas de entonces para pagar el traspaso, me establecí en la calle Mártires de Torrelavega, en un local de 38 m² en el que llegamos a trabajar hasta cuatro personas, debido a la gran afluencia de gente que venía a Torrelavega a comprar desde toda la comarca. Por aquel entonces todas las empresas y grandes talleres funcionaban a pleno rendimiento, por lo que a Torrelavega se la denominaba la ciudad del dólar.



Dos años después cogimos en traspaso otro local a pocos metros, en el que nos dedicamos a los mismos artículos pero de un nivel más alto. A este negocio lo llamamos Cortijo.

Nuestro éxito se debió, en gran medida, no solo a la decoración, sino también al montaje de toda la iluminación. En mis continuos viajes a Valencia descubrí que el despiece necesario para ese trabajo podíamos hacerlo nosotros mismos, lo que nos permitía abaratar considerablemente el producto.

"Comencé a zapatear pueblos valencianos hasta coordinar todos los ramos para poder montar nuestros propios aparatos de iluminación"

Así que comencé a zapatear pueblos valencianos hasta coordinar todos los ramos y poder confeccionar los aparatos de iluminación, una vez formalizados los contactos con los proveedores.

Ya por el año 1989 monté una distribuidora desde la que contacté con tres agentes comerciales que vendían en 18 provincias del norte de España todo lo relacionado con la iluminación y la decoración.

En vista del éxito que teníamos en las dos tiendas, especialmente en el apartado de iluminación, por aquella época llegamos a contar con una plantilla de 11 trabajadores.

En ese contexto de crecimiento, en 1993 monté el último y definitivo negocio, Aranjuez, en la calle Ancha. Años más tarde fuimos replegándonos debido a la crisis de 2007, dejando el negocio en manos de mis hijos, Carlos y María.



"Por aquel entonces todas las empresas funcionaban a pleno rendimiento y a Torrelavega se la conocía como la ciudad del dólar"

Paralelamente, en el local de Ceviluz se creó una tienda especializada en iluminación de forja y complementos, junto con todo tipo de elementos decorativos como jardineras, fuentes luminosas o figuras, todo ello en piedra artificial.

En la actualidad, desde 2015, es mi hijo Carlos quien está al frente del negocio. Como muchos jóvenes de su generación, es una persona formada y cuenta con un módulo superior de Química. Antes de incorporarse definitivamente trabajó en distintos empleos relacionados con la electricidad y la construcción. Al principio se mostraba bastante reticente a continuar con el negocio familiar, pero con el tiempo fue cogiéndole el gusto y hoy sigue aquí, al pie del cañón, continuando con la tradición familiar.



Una de las aportaciones importantes que Carlos ha traído al negocio ha sido la venta *online*. En el mundo actual es un activo del que no puedes prescindir si quieres estar al día y competir en condiciones. Además, ha resultado ser un gran acierto, ya que en estos momentos cerca del 30 % de la facturación de la tienda llega a través de ese canal.

Yo ahora ya estoy retirado, aunque de vez en cuando me gusta pasar por la tienda para ver

cómo marchan las cosas y echar un vistazo. Me hace mucha ilusión que el negocio siga adelante y, además, que continúe dentro de la familia después de tantos años de trabajo y de camino recorrido. Es cierto que hoy el pequeño comercio lo tiene cada vez más complicado, pero confío en que, con esfuerzo, dedicación y entusiasmo, Iluminación Aranjuez seguirá teniendo un buen futuro y continuará siendo parte de la vida comercial de nuestra querida Torrelavega.



K2 Aventura

Tienda especializada en montaña y escalada con más de 30 años de experiencia real en el sector. Asesoramiento experto, primeras marcas y servicio de alquiler de material técnico.

Año de establecimiento:
1992

Ubicación:
c/ Garcilaso de la Vega, 5

Teléfono:
942 08 43 78

TESTIMONIO

Pasión por la montaña: experiencia, especialización y cercanía

Somos una tienda especializada en la venta de ropa, calzado y material de montaña y escalada. Además, ofrecemos servicio de alquiler de material para vías ferratas, raquetas de nieve, piolets y crampones, proporcionando a nuestros clientes todo lo necesario para disfrutar de la naturaleza con seguridad y confianza.

En el negocio trabajamos mi hermana, Carmen Garrido, y yo, José Ángel Garrido. Durante un tiempo también formó parte del equipo nuestra hermana Belén Garrido. Nos encontramos en la calle Garcilaso de la Vega, 5, donde atendemos

de forma cercana y personalizada a todos los aficionados y profesionales de los deportes de montaña.

En 2005 asumí el traspaso de la tienda, ya que el anterior propietario decidió centrarse más en el turismo activo y en actividades acuáticas y de montaña. Mantuvimos el mismo nombre comercial, puesto que el negocio ya contaba con aproximadamente 13 años de trayectoria, una sólida cartera de clientes y proveedores, y trabajaba con algunas de las mejores marcas del mercado. Esa base nos permitió seguir creciendo y consolidándonos como un referente especializado.



Nuestra pasión por la montaña viene desde la infancia, gracias a nuestros padres. Las vacaciones y los fines de semana estaban dedicados a la naturaleza: excursiones a Picos de Europa, rutas de montaña, días de playa o jornadas en ríos. Siempre había una aventura esperándonos. Además, en el colegio existía una sección de montañismo que disfrutábamos enormemente y que reforzó aún más nuestra afición.

Con el paso de los años, continuamos vinculados al mar y a la montaña también con los amigos.

Durante una etapa formé parte de la Cruz Roja del Mar, donde practicábamos rescates en acantilados. El manejo del material técnico y el aprendizaje sobre su uso correcto siempre me resultaron especialmente atractivos. Hasta que un día probé la escalada y me enganchó por completo. Han pasado ya más de 30 años y sigo manteniendo la misma ilusión y motivación.

"Un día probé la escalada y me enganchó por completo. Han pasado ya más de 30 años y sigo manteniendo la misma ilusión y motivación"

Aprovechaba cualquier momento libre para escalar o entrenar en un local que habíamos acondicionado con paneles desplomados y presas de resina. Recorrimos zonas de escalada por toda España y parte de Europa, practicando casi todas las modalidades: escalada deportiva, vías de varios largos, escalada en hielo y alpinismo. Toda esa experiencia es fundamental para gestionar una tienda especializada en estos deportes, ya que nos permite asesorar con criterio, ofrecer recomendaciones útiles y garantizar un servicio profesional basado en la práctica real.

Actualmente, la escalada vive un momento especialmente positivo. Se ha consolidado como deporte olímpico y España consiguió su primera medalla de oro en esta disciplina. La proliferación de rocódromos en colegios y ciudades de todo el mundo ha acercado la escalada a todo tipo de públicos, convirtiéndola en una actividad cada vez más accesible, popular y valorada.



Rosa Merino

Un comercio familiar con más de tres décadas de experiencia en iluminación, mobiliario y descanso, donde cada detalle se elige con cariño. Un espacio cercano y de confianza que ayuda a convertir cada casa en un verdadero hogar.

TESTIMONIO

Más de tres décadas creando hogar y cumpliendo sueños

Año de establecimiento:
1993

Ubicación:
c/ Alonso Astúlez, 13

Teléfono:
942 89 31 41

Facebook:
Rosa Merino

Instagram:
@rosamerinotorrelavega

Web:
rosamerino.es

Dicen que hay lugares que te marcan para siempre, y para mí, ese lugar siempre fue detrás de un mostrador. Podría decirse que nací entre lámparas, jarrones y muebles auxiliares. Desde muy pequeña, mis tardes no eran como las de otros niños; mientras muchos salían al parque o hacían extraescolares, yo estaba deseando salir corriendo para ir directa al negocio de mis padres. Allí, en su tienda de iluminación, decoración, muebles y regalos, comencé a construir, sin saberlo, los cimientos de lo que sería mi vida.

Recuerdo con una claridad casi fotográfica la sensación de entrar por esa puerta tras una jornada de colegio. Las cajas recién abiertas con las novedades recibidas y las conversaciones entre clientes y mis padres despertaban una curiosidad en mí. Pero lo que más me fascinaba, y aún me emociona recordarlo, eran aquellas visitas de los comerciales. Venían con sus grandes catálogos llenos de novedades, y yo, con mis ojos brillando de emoción, me sentaba con ellos y hojeaba cada página como si fueran cuentos mágicos. A veces, incluso me dejaban elegir algún producto. En esos momentos me sentía importante, parte del negocio. Y lo era, aunque entonces no lo supiera.

"Podría decirse que nací entre lámparas, jarrones y muebles auxiliares"

Desde niña, mis padres nos llevaban a las ferias de muestras. Iban en busca de novedades y, mientras tanto, mis hermanos y yo nos convertíamos en pequeños exploradores de pabellones infinitos llenos de objetos fascinantes. Aquellas ferias fueron, sin duda, mi primer contacto con ese universo que mezcla arte, diseño y funcionalidad. Yo caminaba maravillada entre *stands* repletos de lámparas, sofás, mesas, cabeceros y artículos de decoración... Observaba, tocaba, preguntaba. Era un juego, sí, pero también un aprendizaje silencioso. Mi pasión por la iluminación, el mobiliario y la decoración del hogar fue naciendo ahí, poco a poco, sin prisas, pero con firmeza.

Con los años, y al terminar mis estudios, empecé a involucrarme de manera más activa en la tienda. Mis padres confiaban en mí; me dejaban tomar decisiones, atender a los clientes y proveedores...

Hace 33 años dimos un gran paso: el cambio de local. Fue un día que jamás olvidaré. Mi padre me dijo: "Vente a ver un local conmigo". Recorrimos el espacio y, en medio de aquellas paredes vacías, me miró y me preguntó: "¿Te gustaría que abriéramos una tienda aquí?". La respuesta no tardó ni un segundo. ¡Ya lo estaba imaginando abierto!

Ese nuevo local significó mucho más que una mudanza. Era más grande, más luminoso y, en mi mente, ya empezaban a tomar forma nuevas ideas. Visualizaba escaparates, ambientes decorativos, dónde situar el mostrador... Era el inicio de una

nueva etapa. Con más espacio, también llegaron nuevas oportunidades: comenzamos a adentrarnos más en el mundo del mueble, un sector que siempre me había llamado la atención cuando íbamos a las ferias.

Y si algo marcó aún más esta aventura fue lo que ocurrió dos años después de aquella apertura, cuando se incorporó mi hermana. Aquel momento fue muy especial. Ya no era solo mi sueño; ahora era algo compartido. Desde entonces, hasta el día de hoy, hemos recorrido este camino juntas, trabajando codo con codo, combinando ideas, aprendiendo la una de la otra, creciendo como equipo.



Con el paso del tiempo, fuimos haciendo pequeñas transformaciones en el negocio. Porque entendimos que decorar un hogar no es solo cuestión de estética, sino también de bienestar. Y así fue como nació otra de nuestras grandes apuestas: el descanso. Hoy, una gran parte de nuestra exposición está dedicada a ello: sofás, butacas, sillones relax, colchones, canapés, cabeceros, almohadas...

Han pasado más de tres décadas desde aquel "¿Te gustaría que abriéramos una tienda aquí?"

"Lo que hemos construido no es solo una tienda. Es un espacio lleno de historias"

y aún sigo aquí, detrás de este mostrador, en mi comercio, que, aunque ha crecido, evolucionado y ampliado su oferta, sigue manteniendo su esencia. Esa esencia familiar, cercana, donde cada cliente es recibido como un amigo y cada producto se elige con cariño, con cuidado, con la ilusión de que forme parte de un hogar.

Hoy miro hacia atrás y sonrío. Pienso en esa niña que un día hojeaba catálogos y hoy, con el paso de los años, sigue emocionándose al abrir una caja con novedades o al ver la cara de satisfacción de un cliente. Porque sé que lo que hemos construido no es solo una tienda. Es un espacio lleno de historias, de momentos compartidos, de familias que han confiado en nosotros para decorar sus hogares, para iluminar sus vidas, para descansar mejor. Y esa, sin duda, es la mayor recompensa.



Stefano Hombre

Stefano Hombre es el resultado de una trayectoria familiar que comenzó en una pequeña tienda de ultramarinos en Suances y que, generación tras generación, ha ido creciendo hasta convertirse en un referente de la moda masculina en Torrelavega. Espíritu emprendedor y décadas de trabajo avalan el recorrido de la familia Carrera.

TESTIMONIO

De ultramarinos a moda: la historia de Stefano Hombre

Año de establecimiento:
1993

Ubicación:
c/ Consolación, 20

Teléfono:
942 78 86 68

Facebook:
Stefano Hombre

Instagram:
@stefanohombre_torrelavega

Web:
stefanohombre.com

La historia de Stefano Hombre no comienza en un escaparate iluminado ni entre trajes de corte italiano y tejidos elegantes. Comienza mucho antes, en los años cincuenta, cuando Jesús Carrera y María Martín, padres de José Antonio Carrera Martín —actual dueño de la firma—, decidieron levantar su primer negocio en los bajos de la casa familiar de María, a las afueras de Suances. Era 1959, y lo que allí abrieron no era más que una pequeña tienda de ultramarinos, pero significaba ya el germen de un camino que con el tiempo transformaría el comercio de la comarca.

Mientras la tienda empezaba a dar sus primeros frutos, Jesús tuvo que seguir navegando para sostener a la familia. La mar fue su primer sustento, pero en tierra la semilla del comercio había quedado plantada. En los años sesenta, con el auge turístico que transformó a Suances, Jesús y María apostaron por ampliar horizontes: distintos locales de alimentación se convirtieron en su apuesta empresarial.

En 1965 dieron un paso decisivo: levantaron un inmueble en la ribera de Suances, mitad vivienda, mitad ultramarinos, símbolo perfecto de esa unión entre vida y trabajo tan propia de las familias emprendedoras de la época. Cuando el invierno vaciaba de turistas la villa costera, Jesús no se detenía: trabajaba como representante de Chupa Chups y de pipas, recorriendo pueblos y ciudades con la misma energía con la que había faenado en el mar.

La década de los setenta abrió nuevos caminos. Cerca de Suances montaron una pequeña mercería y, en 1974, dieron el salto a Torrelavega con la

"La semilla del comercio había quedado plantada mucho antes de que Stefano Hombre abriera sus puertas"



primera Mercería Carrera, situada en el barrio de La Inmobiliaria. Poco a poco, aquel negocio se fue ampliando, sumando incluso la actividad vecina de la Imprenta Quinzaños.

En 1978 nació un nuevo punto de venta en la Nueva Ciudad, y ya en 1982 el negocio se transformó en Distribuciones Carrera, dirigido por el hijo mayor, Javier. Con los años noventa llegó un giro trascendental: en 1992, Javier se instaló en el Polígono de Cartes, mientras que la tienda de la Nueva Ciudad se reconvirtió en comercio de confección masculina.

"Una familia que supo pasar del ultramarino al traje sin perder el espíritu del pequeño comercio"



El año 1993 marcó un antes y un después: José Antonio Carrera Martín abrió el primer Stefano Hombre en el Boulevard Altamira. Dos años más tarde, en 1995, inauguró la tienda de la calle Consolación, que con el tiempo se convertiría en el buque insignia de la firma.

La familia no se detuvo ahí. En 2001, María del Mar Carrera inauguró Stefano Mujer en el Boulevard Altamira, hoy conocido como Blue Dress.

El año 2012 trajo consigo otro hito con la adquisición del mítico local de Estrada en la Plaza Mayor, donde se abrió la tienda multimarca Leo Coppola, actualmente regentada por Vanesa Peña.

Un año más tarde, María del Mar amplió Blue Dress con un segundo espacio en los soportales de la Plaza Mayor y en la calle José María de Pereda.

En 2015, la familia apostó por seguir creciendo en el corazón de Torrelavega: adquirieron el histórico local de la antigua Farmacia Cacho en la calle Consolación, trasladando allí Stefano Hombre a un espacio más grande y moderno, preparado para dar respuesta al volumen de ventas y a las exigencias de un comercio cada vez más competitivo.

La historia de Stefano Hombre es también la historia de una familia que, generación tras generación, ha estado comprometida con el pequeño comercio de Torrelavega. Una historia que, sin embargo, también ha conocido la pérdida: en 2021 fallecieron Jesús Carrera y su hijo Javier.



Hoy, bajo la dirección de José Antonio Carrera Martín, la firma sigue siendo un referente en la moda de caballero, llevando consigo no solo décadas de trabajo y esfuerzo, sino también el espíritu emprendedor de una familia que supo pasar del ultramarino al traje, del mostrador sencillo al escaparate elegante.



Adriana Moda

Más de 25 años dedicados a la moda en Torrelavega, apostando por la calidad, la exclusividad y el diseño. Un comercio cercano, familiar y comprometido, donde cada clienta recibe asesoramiento personalizado y confianza.

Año de establecimiento:
1995

Ubicación:
c/ José Felipe Quijano, 2

Teléfono:
942 88 08 40

Facebook:
Adriana Moda Torrelavega

Instagram:
@adrianamodatorrelavega

TESTIMONIO

De Tricot a Adriana Una vida entre tiendas, ilusión y cercanía

Desde pequeña ayudaba a mi madre en Tricot, una tienda de lanas y ropa de punto en Torrelavega de la que ella era encargada. “Mila la de Tricot”, así era conocida entonces y así la siguen llamando hoy.

Me encantaba verla trabajar, la ilusión que ponía en todo lo que hacía y la facilidad que tenía para conectar con la gente. Junto a sus queridas compañeras, Olgui y Montse, disfrutaba mucho de su trabajo y conseguía que la venta fuera algo sencillo y natural.

Gracias a la influencia de mi padre, algo que siempre le agradeceré, estudié Derecho. Sin embargo, una vez terminada la licenciatura, pudieron más aquellos bonitos recuerdos vividos en la tienda con mi madre.

Con 25 años, y contando con la ayuda de nuestros padres, el 7 de marzo de 1995 mis hermanos y yo tomamos el traspaso de "Rasordo", una histórica zapatería de Torrelavega situada en la calle Ancha, conocida por la calidad de su producto. Esa fue precisamente la razón que nos animó a seguir en esa misma línea.



Los comienzos estuvieron llenos de esfuerzo e ilusión. Buscábamos continuamente la manera de reducir los gastos de la obra. Para aprovechar las bolsas que habían quedado del anterior negocio, llegamos incluso a borrar con alcohol la marca RASORDO y colocar pegatinas con el nombre de ADRIANA CALZADO. Nuestra inexperiencia al comprar mercancía nos llevó, en más de una ocasión, a repetir modelos en los dos escaparates porque nos quedábamos cortos. Cada pequeña venta era motivo de una enorme alegría. Mi madre repartía tarjetas de la tienda y enviaba a toda su clientela de Tricot. Es muy bonito recordar aquellos inicios.

Tras cuatro años muy exitosos, decidimos abrir una segunda zapatería ADRIANA CALZADO junto a la Plaza Roja. Por entonces esa zona no era tan concurrida como lo es hoy y quedaba más alejada del centro comercial, pero la visión de nuestro padre nos animó a dar el paso. El 10 de septiembre de 1999, con Borja y Virgi al frente —con quienes siempre hemos compartido ilusión—, comenzó esta nueva etapa.

En ese momento ya contábamos con más experiencia y todo resultó más sencillo, aunque no faltó el trabajo intenso. Fueron años de un gran derroche de energía que además coincidieron con la etapa en la que tuve a mis hijos.

Tan solo dos años después surgió la oportunidad de tomar el traspaso de FERPO, otra emblemática tienda del comercio tradicional de Torrelavega, también situada en la calle Ancha. Así nació ADRIANA MODA. El 7 de marzo de 2001 inauguramos la tercera tienda, esta vez dedicada a la moda y no al calzado, y desde entonces cada hermano pasó a responsabilizarse de su propio negocio.



La falta de experiencia en este nuevo sector me llevó a visitar las principales ferias de moda en Madrid y Barcelona, además de recorrer muchas tiendas en Santander y Bilbao que me sirvieron de inspiración.

Y ya han pasado 25 años en la moda.

"Lo más importante que hemos conseguido es la relación cercana y de confianza con nuestras clientas"

Durante todos estos años he contado con la colaboración de Micol, Inma, Romi, Sara, Aida, Cris, Laura y Patri. A todas ellas quiero agradecer su inestimable ayuda, y a mis dos manos derechas en este momento, Inma y Romi que hacen de cada día una ilusión con su alegría, esfuerzo y trabajo.

Actualmente, Micol es la propietaria de Adriana Calzado en la Plaza Roja, un merecido reconocimiento a tantos años siendo una trabajadora ejemplar.

Sin todas ellas, este desafío hubiera sido imposible.

Nuestra tienda es conocida por apostar por la exclusividad, la calidad y el diseño, trabajando con marcas españolas como Sita Murt, Alba Conde, Aldo Martins o Extreme Collection, así como con marcas italianas como High Tech y Elisabetha Franchi. En la actualidad trabajamos con alrededor de 30 proveedores. Dos veces al año nos desplazamos a Madrid, Bilbao y a hoteles de Santander donde los proveedores nos presentan sus muestrarios, y allí realizamos la selección del producto que queremos traer a nuestra tienda.

Pero, por encima de todo, lo más importante que hemos conseguido tras tantos años es la relación cercana con nuestras clientas. Ellas nos otorgan su confianza para asesorarlas y ayudarles a elegir sus conjuntos, tanto para el día a día como para ocasiones especiales. A todas ellas les agradecemos el cariño que nos han demostrado durante estos años.

Y no puedo terminar sin nombrar a Toño, mi marido, siempre a mi lado. Le agradezco profundamente que, a pesar de su propio trabajo, haya dedicado tantas horas a la gestión del negocio. Su energía y su fortaleza me han ayudado en la toma de decisiones importantes. Sin él, no hubiera sido lo mismo.



Adriana Calzados

Zapatería emblemática fundada en 1995 en la Calle Ancha de Torrelavega, referente por su calidad y trato familiar. Hoy continúa su legado manteniendo la esencia, la cercanía y la apuesta por el comercio local.

Año de establecimiento:
1995

Ubicación:
c/ Consolación, 4

Teléfono:
942 81 31 24

Facebook:
Adriana Calzados - Plaza Roja

Instagram:
@adrianacalzadotorrelavega

TESTIMONIO

Treinta años de tradición, familia y comercio en Torrelavega

La historia de Adriana Calzados se remonta al 7 de marzo de 1995, hace 30 años. Todo comenzó cuando dos jóvenes hermanos, Santi y Adriana Ibarra, esta última da nombre al comercio, decidieron aventurarse a abrir una zapatería situada en la calle José Felipe Quijano, mucho más conocida por todos como la Calle Ancha de Torrelavega, donde estaba situada antiguamente la zapatería Rasordo, conocida por todos los torrelaveguenses de la época. Los jóvenes hermanos emprendieron el negocio con mucha ilusión, queriendo aportar a la ciudad un toque distinto a lo habitual, contando

siempre con las mejores calidades, conscientes del riesgo que eso conllevaba y sin más experiencia que la sabiduría y los maravillosos consejos que podía aportarles su madre, nadie mejor que ella para hacerlo, ya que posee todo el carisma, simpatía y una trayectoria intachable en el mundo del comercio, un icono y una mujer por todos conocida en Torrelavega, estoy hablando de Mila "La de Tricot".

Como todos los comienzos, y sin mucha experiencia en el sector, fue duro, pero después de mucho trabajo y esfuerzo consiguieron seguir adelante, aportando lo que ellos deseaban, un comercio familiar, con un producto de calidad y distinto en la ciudad de Torrelavega, que no tardó en hacerse popular entre sus clientes, y donde daban todas



las facilidades para poder adquirir sus productos, pero lo más importante, aportaban toda su atención y cariño al cliente, ofreciendo un trato familiar y afable, que es lo que más caracterizaba y caracteriza a Adriana Calzados.

Cuatro años después, decidieron abrir un segundo Adriana Calzados, este fue llevado por el hermano pequeño, Borja, conocido por todos en el mundo

del surf, y su pareja Virgi, situado en una de las esquinas más bonitas de Torrelavega, a día de hoy, y junto a una de sus plazas más icónicas, la Plaza Roja de Torrelavega.

En esta ocasión apostaron por un aire más joven, implantando en la ciudad de Torrelavega nuevas marcas, contando con la misma calidad de siempre y apostando por el buen comercio y el trato personal al cliente.



"Un comercio familiar, con producto de calidad y trato cercano, que pronto se convirtió en referente en la ciudad"

Tras mucho esfuerzo y dedicación, y con la ayuda de su fundadora y la que le dio nombre, Adriana, siempre presente en la implantación del nuevo punto, consiguieron su propósito y echaron a andar un Adriana Calzados distinto al anterior.

Cuatro años después de la apertura de Adriana Calzados, su fundadora Adriana decidió arriesgarlo todo y dejar el mundo del calzado para embarcarse en una nueva aventura, la de la ropa de mujer. Y así fue, tras todos sus años de esfuerzo dejó a sus hermanos con todo el fruto recogido, cada uno en una de las zapaterías, y se embarcó en esta nueva aventura, esta vez ella sola.

En la misma Calle Ancha, donde estaba situado el antiguo Ferpo, recordado con cariño por todos

los torrelaveguenses, inauguró Adriana Moda, apostando también por la calidad y el buen gusto, aportando distinción y novedad en la moda de mujer, urbana y también para ocasiones más especiales. Y no tardó en echarlo a andar, al igual que hizo con las dos zapaterías.

Lo que no imaginaba Adriana es que en marzo de 2021 volvería a ser la propietaria de su querido Adriana Calzados de la Plaza Roja, ya que Borja y Virgi decidieron inmiscuirse al cien por cien en el mundo de su escuela de surf "Los Locos", que tanto les aportaba emocionalmente, por todos entendible. Adriana no dudó ni un momento en hacerse con ella otra vez, después de todo el esfuerzo y trabajo que habían invertido en ella. Así que decidió darle un cambio estético, más acorde con su tienda de ropa, Adriana Moda, creando así una familia.

"Es un orgullo continuar el legado de Adriana Calzados y seguir apostando por el buen comercio de Torrelavega"

Tres años después, Adriana, sin necesidad de lucro y apostando por una vida más tranquila, tras tantos años de esfuerzo realizado, me brindó a mí, tras más de 25 años a su lado y haciéndome sentir como una más de la familia, la oportunidad de continuar con su legado. Nunca estaré lo suficientemente agradecida por esta oportunidad, y por supuesto acepté, es un orgullo para mí poder ser la propietaria, no de una zapatería, no, sino de Adriana Calzados de Torrelavega, donde intento e intentaré, con todo mi esfuerzo y cariño, seguir aportando todo lo que ella me enseñó y apostando por el buen comercio de Torrelavega, y formar parte de esa gran familia que hemos creado los miembros de Adriana Moda y Adriana Calzados, contando siempre con el apoyo y consejos de su fundadora, Adriana, como siempre ha hecho. Continuaré haciéndolo distinto por su buen hacer y trato al cliente, que tanto los caracteriza, y ofreciendo novedad y calidad siempre; es un placer atenderles.





Ferretería el 95

Artículos de jardinería, campo, ganadería y hogar.

Año de establecimiento:
1995

Ubicación:
Pl. de los Valles, 10 - Nueva Ciudad

Teléfono:
942 80 27 74

Facebook:
Ferretería el 95

TESTIMONIO

Comercio de barrio, cercano y de trato directo

La historia de este pequeño comercio de Torrelavega es una de esas historias que nacen de una herencia casi silenciosa. De observar desde jóvenes una forma de trabajar, un oficio que se entiende casi como algo natural. De la continuidad familiar.

Nació con la ilusión que se tiene cuando se es joven, la ilusión que te otorga comenzar un nuevo proyecto de futuro, sumada a la emoción de ser la cuarta generación que continúa con la tradición de una familia conocida por su amplia experiencia en el sector de la ferretería. Fueron María Ángeles Álvarez y Santiago Labandón quienes deciden abrir las puertas del comercio en 1995, cuando surgió la oportunidad tras cerrar la ferretería de la zona.

Lo hacen en el mismo barrio en el que se encuentran actualmente, aunque en un local que se situaba un poco más arriba de esta calle. Con el tiempo, y la evolución de las ventas, el negocio se trasladó a la ubicación actual. Un espacio más amplio, mejor ubicado y con unas condiciones más adecuadas a la idea de negocio que los fundadores tenían.

Su actividad siempre ha estado vinculada a las características que la vida del barrio demandaba, y por supuesto, al Mercado Nacional de Ganados, que se sitúa a tan solo unos metros del negocio. Artículos variados como tornillería, cerrajería, herramienta y menaje para el hogar, la jardinería, el campo y la ganadería han sido los protagonistas del catálogo, que aunque este ha ido variando a medida que las necesidades evolucionaban, sigue manteniendo la esencia inicial.

Ferretería el 95 también ofrece servicios de reparaciones e instalaciones. Un comercio consolidado orientado a resolver las necesidades reales del día a día.



La clientela es, en su mayoría, habitual. Aunque el cierre progresivo de otros negocios del sector ha hecho llegar nuevos clientes también.

Hoy en día, María Ángeles y Santiago siguen trabajando solos, atendiendo personalmente a cada cliente, manteniendo ese trato directo y cercano que define al comercio de barrio y que resulta cada vez más difícil de encontrar.

"La apuesta ha sido clara desde el principio: seguir trabajando para el cliente del barrio y de los pueblos cercanos"

Seguir adelante después de casi tres décadas de actividad es todo un reto. Como en otros negocios, los momentos difíciles han sido inevitables. Cada uno de ellos ha dejado huella, obligando a adaptarse y resistir. En esta ferretería, sin embargo, nunca se optó por la venta *online* ni una adaptación digital forzada a las redes sociales. La apuesta ha sido clara desde el principio: seguir trabajando para el cliente del barrio y de los pueblos cercanos como Tanos, Viérnoles, Campuzano o La Montaña. Para todos aquellos que valoran poder entrar, ver, preguntar y encontrar una solución, muchas veces inmediata.

Ferretería el 95 continuará siendo un punto de referencia para quienes todavía creen en el comercio de proximidad y en la atención personalizada. Porque, aunque todo evoluciona, hay oficios que aún resisten, sosteniendo la identidad del comercio local, en este caso, de Torrelavega.



Tu Descanso Colchonerías

Creadores de sueños.

TESTIMONIO

Un compromiso con la comunidad y la sostenibilidad

Año de establecimiento:
1995

Ubicación:
Santander, Astillero, Torrelavega, Castro Urdiales, Muriedas, Santa Cruz de Bezana.

Facebook:
Tu Descanso Colchonerias

Instagram:
@tudescanso_

Web:
tudescanso.com

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 y Peñacastillo.

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.

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 líder 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 porque somos

conscientes que los negocios locales desempeñan un papel fundamental en nuestras comunidades, de ahí que Tu Descanso se divide en siete tiendas estratégicamente ubicadas que no solo se dedican a proporcionar productos de alta calidad para el descanso, sino que también se consagra a fortalecer vínculos estrechos con la comunidad local.

"Elevamos el bienestar local con compromiso y sostenibilidad"

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 enfocado nuestros esfuerzos en posicionar nuestros productos en *Marketplace* de renombre como Amazon, Leroy Merlín 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 CO_2 puro para textiles que ya aplicamos en muchos de nuestros productos y que es un aditivo con múltiples aplicaciones para eliminar CO_2, NOx y VOC'S del aire.

"Compromiso inquebrantable con la sostenibilidad"

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.



Pereda 41

Dos compañeras que, tras años trabajando juntas, decidieron dar el paso y montar su propio salón. Una historia de amistad, oficio y adaptación a los cambios de una ciudad y de una forma de vivir la peluquería.

Año de establecimiento:
1997

Ubicación:
c/ José María Pereda, 20

Teléfono:
942 89 46 43

Facebook:
pereda41peluqueria

Instagram:
@ pereda41peluqueria

TESTIMONIO

Una amistad, un salón y toda una vida frente al espejo

Cruz Riaño y Gema Cayón no empezaron su historia el día que abrieron su peluquería. Se conocieron años antes, trabajando juntas en el mismo salón, donde pasaron casi nueve años compartiendo el día a día del oficio. Entre clientes, rutinas y muchas horas juntas, fue surgiendo una amistad que con el tiempo acabaría llevándolas a dar un paso más.

La idea de montar algo propio no apareció de repente. Fue algo que fue creciendo poco a poco, casi sin darse cuenta, hasta que decidieron intentarlo por su cuenta como una forma de avanzar y construir algo suyo. Así, a principios de 1997 tomaron la decisión y en marzo de ese mismo año abría sus puertas PEREDA41PELUQUERÍA, un nombre que no tiene misterio: es simplemente la calle donde están.

"Se viene menos, o se viene de otra manera"

Desde entonces han pasado muchos años, y con ellos muchos cambios. No solo en la ciudad, sino también en la forma de vivir la peluquería. Antes era habitual ver a clientes que venían todas las semanas, casi como una costumbre fija. Hoy eso ha cambiado. Las redes sociales, los vídeos y las nuevas formas de consumo han hecho que mucha gente, sobre todo los más jóvenes, prueben a arreglarse por su cuenta. Se viene menos, o se viene de otra manera.

Aun así, ellas han sabido adaptarse sin perder lo que siempre han sido. Por el salón ha pasado



mucha gente, tanto clientes como personas que han trabajado con ellas, y de todos han ido aprendiendo algo. Esa experiencia es, al final, lo que les ha permitido seguir adelante.

"Seguimos aquí, adaptándonos, pero sin dejar de ser lo que somos"

Siempre han estado muy ligadas a Torrelavega, participando en asociaciones como COMVEGA o colaborando con la Cámara de Comercio, formando parte de la vida de la ciudad. Y aunque los tiempos no siempre acompañan y el momento no es el mejor, siguen apostando por estar aquí, por su negocio y por su entorno.

Hoy siguen trabajando con la misma ilusión, intentando mejorar cada día y cuidando a sus clientes como lo han hecho desde el principio. Porque al final, más allá de peinar, su trabajo va de trato, de confianza y de estar ahí.

Y si algo tienen claro después de todos estos años, es que nada de esto habría sido posible sin el apoyo de su gente: familia, amigos y, sobre todo, sus clientes. A todas ellas, gracias por haber estado y por seguir estando.



Aurora Hilos y Complementos

Mercería, lencería y moda.

Año de establecimiento:
1999

Ubicación:
Calle Andalucía, 1

Teléfono:
942 08 61 28

Instagram:
@aurohilosy

TESTIMONIO

Un proyecto de vida que teje grandes historias

Me llamo Aurora Coterillo Pérez y hace ya veintiséis años, en agosto de 1999, abrí mi tienda: Aurora Hilos y Complementos. Siempre digo que agosto tenía que ser mi mes, porque cumplo años el día 1, y me parecía bonito comenzar una nueva etapa en el mismo mes en que celebro la vida. Aquello no fue un paso improvisado, sino el inicio de una aventura, que sin saberlo entonces, marcaría el rumbo de mi vida.

Mi historia comenzó mucho antes, entre mudanzas. Desde jóvenes, mi marido y yo hemos vivido en diferentes lugares, como Andorra, donde

estuve trabajando en unos grandes almacenes. Aquel tiempo me sirvió para observar, aprender y empaparme de nuevas ideas. Después de esa etapa, volvimos a Torrelavega con el deseo de establecernos aquí.

Cuando mis hijas crecieron y comenzaron a ser más independientes, sentí que había llegado el momento de emprender mi propio proyecto. Siempre me gustó el contacto con la gente, la conversación con los clientes, ese trato directo que solo se da en el comercio de proximidad. Probé en un principio la venta, por algunos pueblos de Cantabria, con diferentes productos como zapatos y textil, pero dentro de mí sabía que quería algo más estable, mi propio proyecto.





En aquella época se impulsaban las ayudas a mujeres emprendedoras, y decidí aprovechar la oportunidad. No era el mejor momento: los grandes almacenes empezaban a instalarse, pero tenía ilusión y ganas, así que me lancé.

Recuerdo con cariño aquellos primeros días. Fue mi hermana quien me ayudó a elegir el nombre. Me decía: "¿Dónde van a ir? Pues a la tienda de Aurora". Y así, sin más, se quedó, Aurora Hilos y Complementos. Un nombre sencillo, cercano y natural, como siempre he querido que fuese mi negocio.

El primer año me dediqué a los hilos y el punto de cruz, después incorporé lencería, mercería, moda... Organizaba exposiciones con los cuadros que mis clientas bordaban, y poco a poco, fui sumando cosas.

"Hoy, cuando miro atrás, tan solo puedo decir que he hecho lo que quería hacer, que este negocio ha sido mi proyecto de vida y que la gente ha respondido"



Con esas mismas clientas surgió una de las iniciativas más bonitas que recuerdo: decorar los árboles de la calle con adornos de ganchillo. Lo hicimos entre todas, como forma de reivindicar el trabajo de las mujeres, pero también como un gesto de unión. Nos reuníamos, compartíamos tiempo y ganas, y aquello ayudó a tejer, literalmente, una red afectiva en el barrio.

Con los años, Aurora Hilos y Complementos se ha convertido en una tienda con un catálogo muy variado: hilos, lencería, moda, complementos... productos seleccionados con mimo. Siempre he sido fiel a las firmas que me han funcionado, porque creo que ofrecer calidad y durabilidad es el mejor servicio que se puede dar.

Además del comercio, siempre he querido implicar a la tienda en la vida del barrio. A los dos años de abrir, ayudé a fundar la asociación Oteando, junto con otros comerciantes de la zona. Organizamos carnavales, conciertos, mercadillos, ollas

ferroviarias, e incluso una ludoteca los sábados para los niños. Queríamos mantener viva la zona, que la calle respirara vida y que el comercio local siguiera latiendo.

Si hay un recuerdo que guardo con especial emoción, es sin duda el desfile del décimo aniversario. Se celebró en el pabellón del instituto, con trescientas sillas llenas y el apoyo de muchos comercios de Torrelavega. Fue un día increíble, rodeada de mis clientas, que ahora ya son amigas, desfilando y acompañándome en esa jornada tan especial. Después hicimos más, incluso uno por el 25 aniversario. Esos momentos me llenan de orgullo y gratitud.

Hoy, cuando miro atrás, tan solo puedo decir que he hecho lo que quería hacer, que este negocio ha sido mi proyecto de vida y que la gente ha respondido con cariño. Me queda poco para jubilarme, sí, pero tengo claro que me jubilaré aquí, entre hilos, telas, y la sonrisa de tantas personas que me han acompañado durante estos años.



Confitería San Miguel

Confitería San Miguel continúa una tradición pastelera iniciada en los años sesenta en Torrelavega. Especializada en hojaldre y elaboración artesanal, combina oficio, formación continua y compromiso con la profesión.

TESTIMONIO

El dulce oficio de toda una vida

Año de establecimiento:
1999

Ubicación:
c/ Juan XXIII, 3

Teléfono:
942 80 77 77

Facebook:
confiteriasanmiguel

Instagram:
@san_miguel_confiteria

Web:
confiteriasanmiguel.com

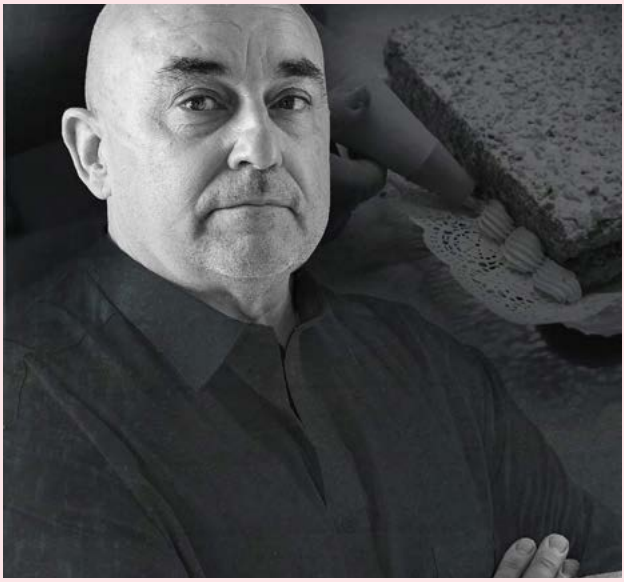
La historia de nuestra confitería tiene sus raíces en los años sesenta del pasado siglo. Fue entonces cuando el matrimonio formado por Rafael Moral y Luz Cue fundó la Confitería Capri en el barrio de La Inmobiliaria de Torrelavega, un establecimiento que durante décadas gozó de gran prestigio hasta la llegada de su jubilación.

En 1999, con la misma ilusión por el oficio y el respeto por la tradición pastelera, decidimos continuar aquella actividad bajo un nuevo nombre: Confitería San Miguel. Así comenzamos esta etapa José Luis Díaz San Miguel y Carmen Polanco,

manteniendo vivo el espíritu artesanal que siempre ha caracterizado a este oficio.

Un año después, el 20 de agosto de 2000, dimos también un paso muy especial para la ciudad con la fundación de la Cofradía del Hojaldre de Torrelavega, formada por veinticinco torrelaveguenses de distintas profesiones unidos por la defensa y promoción de este producto tan ligado a nuestra tradición gastronómica.

"Si hay algo que nos identifica de manera especial es el hojaldre, una elaboración que cuidamos con especial dedicación"



En nuestra confitería elaboramos además del hojaldre tan destacado en nuestra ciudad, como son las Polkas y Almendradas, una pastelería variada como pasteles, tartas, bollería, cruasanes... helados naturales y panes especiales, todo ello totalmente artesanal, con materiales de gran calidad, libre de químicos y mejorantes. Destacar también que nuestra variedad de panes son 100% naturales elaborados únicamente con masa madre biológica, sometidos a largas fermentaciones consiguiendo productos de calidad, con ingredientes naturales, de una larga durabilidad, sabor espectacular y que promueve un estilo de vida saludable.

Aunque si hay algo que nos identifica de manera especial es el hojaldre, una elaboración que



cuidamos con especial dedicación utilizando mantequilla y harinas de primera calidad y que se ha convertido en una de nuestras señas de identidad.

A lo largo de todos estos años hemos seguido formándonos de manera constante, asistiendo a cursos especializados en Madrid y Barcelona para perfeccionar distintas áreas del oficio. Entre ellos destacan los cursos de pastelería y bollería realizados en Costafrea–Sugarline en 1996, así como formación en heladería con Carlos Mampel (2004) y Ángelo Corvito (2012); en bombonería con Ramón Morató (2014), Raúl Bernal (2013) y David Pallás (2015); y en panadería con Xavier Barriga (2012 y 2013) y Daniel Jordá (2020 y 2021).

En la actualidad, además del trabajo diario en la confitería, colaboro como formador en cursos de panadería, bollería, repostería y repostería navideña organizados por Cruz Roja desde el año 2019 dentro de sus proyectos de itinerarios de inserción laboral para la mejora de la empleabilidad.



Don Remendón

Reparación de calzado. Mandos de garaje y coche. Duplicado de llaves.

Año de establecimiento:
2001

Ubicación:
c/ José María Pereda, 35

Teléfono:
942 89 77 73

Facebook:
Don Remendon Torrelavega

Instagram:
@don_remendon

TESTIMONIO

De aprendiz a dueño: aprender haciendo

Empecé siendo un chaval. Estaba en secundaria, había pasado por el IES Zapatón, donde elegí la optativa de Electricidad, y también por los Sagrados Corazones. Con 17 años tenía claro que no quería seguir estudiando, quería trabajar. Me daba igual en qué, lo que quería era empezar cuanto antes.

Y así entré en este negocio, donde necesitaban un aprendiz. Era una empresa familiar: mi jefe llevaba la tienda en Torrelavega y tenía dos hermanos con

el mismo oficio en Santander. Yo empecé desde abajo, como tiene que ser. Mientras terminaba la Educación Secundaria a distancia, iba aprendiendo el oficio poco a poco.

"Aquí nadie te regala nada: se empieza rematando zapatos y se acaba programando llaves de coche"

Primero rematando zapatos, que básicamente era dar color a los acabados. Después lijando, desvirando —recortando y desgastando lo que sobraba— y haciendo todo lo que tocara. Aquí se aprende trabajando, equivocándote y volviendo a intentarlo. No hay atajos.

Con el tiempo, mi jefe empezó a abrir camino en el mundo de las llaves. Siempre me decía que algún día el negocio sería para mí. Sus hijos ya tenían trabajos estables y él lo tenía claro. Yo lo escuchaba, pero lo veía muy lejano, como algo que nunca iba a llegar.

Hasta que pasaron doce años. Mi jefe se jubilaba y había que tomar una decisión: ir a la empresa más grande de España en aquel momento, el paro, o tirar para adelante. Eso significaba invertir todos los ahorros de tu vida —y alguno más— y asumir la responsabilidad del negocio. No era una decisión pequeña. Pero decidí apostar.

Desde que empecé hasta hoy, el oficio ha cambiado muchísimo. Antes trabajábamos básicamente con suelas de cuero y goma. Con cianocrilato —lo que todo el mundo llama Loctite— y cola de contacto resolvías casi todo. Ahora trabajamos con poliuretanos, PVC, TR, goma EVA... materiales nuevos que exigen imprimaciones y pegamentos específicos. Hay días en los que parece que más que zapatero eres químico.

Por eso la formación es continua. Hace poco, en junio, hicimos otro curso de pegamentos. El mundo rueda y tú tienes que rodar con él.

También he tenido que invertir en maquinaria para la programación de llaves de coche. Mi jefe —que siempre será mi jefe, porque solo he tenido uno— empezó a meterse en ese terreno, pero como le quedaba poco para jubilarse no quiso hacer ciertos cursos ni inversiones. A mí todavía me queda mucho camino, así que no me ha quedado otra que dar ese paso.



Incluso he acabado soldando placas base. Quién me iba a decir a mí que aquello que aprendí en la optativa de Electricidad en el instituto Zapatón, en 3º de la ESO, me iba a servir el día de mañana. Desde aquí, gracias a mi profesor Chuchi, al que llamábamos cariñosamente "4 voltios".

Otra parte del oficio es el afilado de tijeras y cuchillos. Hay una expresión que dice que "cortando se aprende a capar". Pues aquí es igual: a base de coger cuchillos y tijeras viejas y darles filo una y otra vez, acabas aprendiendo el ángulo exacto y la mano necesaria para que queden perfectos.

Al final, este trabajo es eso: empezar desde abajo, aprender cada día y no tener miedo a adaptarse. Porque el oficio cambia, las herramientas cambian, pero las ganas de trabajar y de hacerlo bien siguen siendo las mismas.



Marcela Prado

Marcela Prado lleva más de veinticinco años ofreciendo moda femenina con personalidad en Torrelavega. Una tienda cercana que ha crecido junto a su ciudad y donde varias generaciones de clientas han encontrado su estilo.

Año de establecimiento:
2001

Ubicación:
c/ Mártires, 2

Teléfono:
942 08 25 81

Facebook:
Marcela Prado

Instagram:
@marcelaprado4825

Web:
latiendademarcelaprado.com

TESTIMONIO

Especial, segura y feliz

Hace ya más de veinticinco años que Marcela Prado abrió sus puertas en Torrelavega. Nuestro proyecto nació con la ilusión de crear un espacio de moda femenina diferente, donde cada mujer pudiera encontrar prendas con las que sentirse única.

Comenzamos nuestra andadura en la calle Carrera. Años después trasladamos la tienda a su actual ubicación en la calle Mártires, donde seguimos hoy formando parte del comercio de la ciudad.

Desde el principio tuvimos claro qué tipo de tienda queríamos construir: un lugar donde la moda femenina tuviera personalidad propia. Un espacio cercano, pensado para que cada clienta encontrara prendas que encajaran con su estilo y su forma de ser.

"Queríamos crear un espacio de moda femenina diferente, donde cada mujer pudiera encontrar prendas con las que sentirse única"

Desde entonces hemos crecido al mismo tiempo que lo hacía nuestra ciudad y junto a las muchas clientas que han confiado en nosotras desde el primer día.

En Marcela Prado apostamos por una moda femenina actual, con personalidad, pero sin caer en lo clásico. Nos gusta jugar con las texturas, los colores y los estilos, combinando firmas —principalmente italianas— con otras propuestas más asequibles, para que cada mujer pueda encontrar su estilo, tenga la edad que tenga.

A lo largo de estos años también hemos ido ampliando nuestra oferta con distintos accesorios: bolsos, bisutería, gorras e incluso algo de calzado, completando así una propuesta pensada para acompañar el estilo de cada clienta.



Siempre con el mismo objetivo: ofrecer piezas que aporten un toque especial a cada *look*.

Después de más de dos décadas de trayectoria, Marcela Prado sigue siendo un espacio de moda en Torrelavega donde cada mujer que entra busca sentirse especial, segura y feliz con lo que lleva.



BIENESTARIS
(antigua Tienda del Abuelo)

Cientos de productos geniales que harán su vida más fácil.

Año de establecimiento:
2002

Ubicación:
c/ José María Pereda, 63

Teléfono:
942 08 35 06

Facebook:
Bienestaris Torrelavega Ortopedia

Instagram:
@bienestaris

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.
- 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

Cuando vender un producto significa devolver independencia

Siempre buscamos la mejor solución para nuestros clientes. Esta tienda abrió sus puertas en Torrelavega hace casi 10 años en julio de 2016. Pero nuestra experiencia se remonta mucho más atrás, con nuestra primera tienda abierta en 2002 en Santander 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. Después de casi 15 años, abrir una nueva tienda en Torrelavega



era una obligación para constituirnos en una empresa con vocación de atención a toda la Comunidad Autónoma. Y la ciudad de Torrelavega se sitúa en el corazón de la misma.

"Cosas tan sencillas como un pone calcetines hacían que alguien volviera a vestirse solo"

En esta segunda, Bienestaris Torrelavega Ortopedia, ya no sólo trabajamos la ayuda técnica y los productos de dependencia. También apostamos por la ortopedia. La idea era ser una tienda que abarcara TODOS los productos de salud fuera de las líneas de farmacia/parafarmacia, ópticas y tiendas de audífonos. Sería una tienda que abarcaría más mundos que la de Santander, situada en una de las calles principales de Torrelavega y con vocación de convertirse en el establecimiento referente de la zona. Tendría una mayor exposición, más producto y una ambientación renovada: más moderna y dinámica. Nuestra experiencia nos decía que este era el camino y el tiempo nos lo ha confirmado.

Haciendo un poco de historia, con la primera tienda fuimos los pioneros en Cantabria en dirigirnos al mundo de la dependencia y la tercera edad. 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. 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, subecremalleras, 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.

"Al principio venían los hijos. Luego empezaron a venir ellos solos. Perdieron el miedo y la vergüenza"



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 "Bienestaris: 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, 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 *online*: www.bienestaris.com, en el año 2013.

Abrimos Torrelavega en 2016 suponiendo un salto muy grande. La acogida fue bastante buena y los clientes, que ahora sí ya conocían muchos de nuestros productos, estaban encantados de encontrar tantas soluciones en un mismo establecimiento. El área de influencia nuestra se expandió enormemente, con más clientes que provienen de Reinosa, San Vicente, Potes, Selaya o Sarón. 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 Torrelavega. La gente nos conoce y muchos de los que antes acudían a nuestra tienda de Santander ahora, por comodidad y oferta, prefieren hacerlo en Torrelavega. Si todo continúa como hasta ahora, Bienestaris seguirá atendiendo desde esta tienda otros 10 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.



Muebles Casabella

Más de 20 años creando hogares únicos en el corazón de Torrelavega.
Diseño, cercanía y profesionalidad al servicio de cada proyecto a medida.

Año de establecimiento:
2002

Ubicación:
c/ Augusto González Linares, 10

Teléfono:
942 08 46 39

Facebook:
Muebles Casabella Torrelavega

Instagram:
@muebles-casabella-torrelavega

TESTIMONIO

Diseño con alma desde 2002

En pleno corazón de Torrelavega, en la calle Augusto G. Linares, se encuentra Muebles CASABELLA, un espacio donde el diseño, la funcionalidad y la calidez se combinan para dar vida a hogares únicos desde hace más de dos décadas.

Desde su apertura en 2002, este comercio local ha crecido con un estilo muy propio, marcado por una cuidada selección de muebles y complementos decorativos con un enfoque actual, versátil y altamente personalizado. Aquí no solo se venden muebles: se crean ambientes pensados para vivirlos.

Especializados en dormitorios juveniles y armarios a medida, en CASABELLA cada proyecto es un reto

creativo que se afronta con cercanía, conocimiento y pasión por el detalle.

Al frente del negocio están Raquel Expósito y José A. Cuesta, una pareja que ha volcado su experiencia y compromiso en cada rincón de la tienda. Raquel, interiorista con más de 30 años de trayectoria, comenzó en el sector en otro comercio antes de emprender este camino propio. José, por su parte, ha sido pieza clave en la logística, el reparto y el montaje de muebles, trabajando codo a codo con un equipo de instaladores de plena confianza.



Respeto, profesionalidad, sostenibilidad, responsabilidad y empatía son los valores que definen su forma de trabajar y relacionarse con sus clientes. Y es precisamente esa manera honesta y cercana de hacer las cosas lo que les ha permitido mantener una clientela fiel, que ha pasado de generación en generación, desde los abuelos hasta los nietos.

A pesar de los desafíos, como la crisis de 2008 o la pandemia de la COVID-19, CASABELLA ha sabido adaptarse y evolucionar. En los últimos años, han ampliado su oferta ofreciendo también reformas integrales de viviendas y locales comerciales,

"Aquí no solo se venden muebles: se crean ambientes pensados para vivirlos"



contando con un sólido equipo de profesionales especializados en cada área.

Además, su implicación con la ciudad es constante: participan activamente en campañas locales y ferias, y desde el año pasado colaboran en el Mercado Navideño de Torrelavega, donde su caseta —repleta de detalles y encanto— se ha convertido en una de las más visitadas.

Muebles CASABELLA no es solo una tienda: es un lugar donde las ideas se transforman en espacios, donde cada cliente encuentra algo que va más allá de lo funcional. Un comercio con historia, con raíces y con mucha vida por delante.



Begoña Salam Moda Hombre

Del sport más actual al vestir más elegante.

Año de establecimiento:
2003

Ubicación:
Serafín Escalante, 6

Facebook:
begoñasalammodahombre

Instagram:
@begoñasalammoda

TESTIMONIO

Una vida entre tejidos, fuerza y pasión

Mi nombre es Begoña Salam, y lo que estás a punto de leer no es solo un resumen de mi trayectoria profesional, sino una parte profunda de mi historia personal. Entre tejidos, caídas y cicatrices, he construido un sueño que empezó desde la humildad, con muchas ganas de aprender y el deseo firme de crear algo propio. Este es un pequeño reflejo de todo lo vivido y, sobre todo, de todo lo sentido.

Vengo de una familia humilde y numerosa. Soy hija de un minero y de una madre que se entregó en cuerpo y alma a criar a sus seis hijos. En casa nunca

sobró nada, pero siempre hubo valores: trabajo, esfuerzo y dignidad. Quizá por eso, desde joven supe lo que era luchar.

Tenía solo 17 años cuando vi un anuncio en el periódico: buscaban a alguien para trabajar en una tienda. Sin pensarlo demasiado, salí de casa y me planté allí. Me cogieron al momento. Me mandaron directamente a la sección de ropa de caballero... y me dejaron completamente sola. No sabía ni coger un alfiler. Pero en ese instante, sin entender aún nada, sentí que ese era mi lugar. Que había encontrado mi destino.

Durante 25 años trabajé en aquella tienda. Aprendí cada detalle del oficio, cada trato con el cliente, cada temporada, cada corte de chaqueta. Me enamoré del mundo de la moda masculina y me formé, creciendo desde la base y con mucha pasión.

En 2003, decidí dar un paso valiente: abrir mi propio negocio. No fue una decisión fácil, pero



lo hice con un objetivo muy claro: darle a mi hijo y a mi familia un futuro mejor. Quería construir algo propio, algo que nos ofreciera estabilidad y orgullo. Y sin el apoyo, el amor y la fuerza de los míos, nada de esto habría sido posible. Desde el primer día estuvieron ahí, empujándome cuando flaqueaban las fuerzas y celebrando cada pequeño avance.

"Cada persona que cruza la puerta no es solo un cliente: es parte de esta historia que sigue tejiéndose con dedicación, cariño y esfuerzo"

Nuestra tienda nació con un lema que aún hoy nos define: "Del sport más actual al vestir más elegante". Empezamos junto a la estación de tren, con mucha ilusión y todos los sueños por delante... hasta que la vida me puso a prueba.

Nueve meses después de abrir, camino a un muestrario, sufrí un gravísimo accidente de coche. Estuve meses en cama, llena de hierros, tornillos y dolor. Apenas podía hablar, y caminar parecía un imposible. No me daban muchas esperanzas. Pero lo que más me angustiaba no era solo el dolor físico, sino no poder ocuparme de la tienda, de mis responsabilidades, de mis sueños. Solo pensaba en las deudas, en todo lo que había invertido, en lo que podía perder sin siquiera tener fuerzas para gestionarlo.

Fueron meses durísimos. Pero mi familia fue mi sostén, y mi hijo, mi mayor impulso. Me aferré a la vida y volví a empezar desde cero: aprendí a hablar, a moverme, a caminar... y a no rendirme jamás.

En 2018, ya recuperada y con más ganas que nunca, nos trasladamos a la calle Serafín Escalante número 6, una de las principales de Torrelavega. Allí seguimos, creciendo, aprendiendo, y atendiendo con la misma pasión que en mis inicios.

Esta tienda es mi historia, mi lucha, mi ilusión. Me he formado, me he reinventado, y he volcado mi alma en cada rincón. No ha sido fácil, pero sí profundamente humano. Y cada mañana que subo la persiana, lo hago sabiendo que todo, absolutamente todo, ha merecido la pena.

Hoy sigo al frente de mi tienda con la misma pasión, ilusión y entrega que el primer día. Cada persona que cruza la puerta no es solo un cliente:

es parte de esta historia que sigue tejiéndose con dedicación, cariño y esfuerzo.

Si alguna vez necesitas vestir con estilo, asesoramiento sincero o simplemente alguien que entienda el valor del trato cercano, mis puertas estarán siempre abiertas para ti.



Masbebé

Tienda de ropa infantil y para bebés.

Año de establecimiento:
2003

Ubicación:
c/ Mártires, 1

Teléfono:
942 88 11 35

Facebook:
Masbebe Torrelavega

Instagram:
@masbebe.tienda

TESTIMONIO

El comercio de los comienzos

Masbebé es uno de esos comercios de Torrelavega que acompañan a las familias desde el comienzo de cada generación, vistiendo a los más pequeños desde su nacimiento hasta sus primeros años de colegio.

Su historia comienza en 2003, cuando Fátima Pérez-Rubín decide abrir su propio negocio, y aunque en un principio emprende el viaje sola, lo hace ahora acompañada por su compañera y amiga Rebeca Rasilla.

Masbebé nace en un momento en el que Torrelavega apenas contaba con negocios dedicados a los pequeños y contabilizaba un gran número de nacimientos, por lo que su fundadora, con una idea clara y una intuición muy afinada al momento, decide aprovechar la oportunidad

y crear un espacio dedicado al mundo del bebé: ropa, carritos y accesorios principalmente, todo lo necesario para las primeras etapas de vida. Lo hizo en un local de la calle Menéndez Pelayo con un nombre que lo decía todo.

Desde hace cinco años, la tienda se encuentra en la calle Mártires, junto al Teatro Concha Espina. Un cambio de ubicación que responde a la evolución del comercio, su crecimiento y su capacidad de adaptación a los cambios de la ciudad y de sus necesidades.

Para Fátima, haber podido, no solo mantener, sino hacer crecer el negocio durante más de dos décadas ha sido sin duda una gran satisfacción personal. Ver que el trabajo y esfuerzo de cada día tiene resultado, viendo cómo las familias vuelven y confían en sus productos para vestir a cada nueva generación, es la mayor recompensa. Atender bien, escuchar y hacer que quien entre por la puerta se sienta acompañado y cuidado es la base que

"Atender bien, escuchar y hacer que quien entre por la puerta se sienta acompañado y cuidado es la base que mantiene el éxito del comercio"



mantiene el éxito del comercio, y que ha permitido dejar de lado algunas de las crisis que han vivido.

La incorporación de Rebeca como socia también responde a la evolución de Masbebé, permitiendo una suma de energías que refuerzan el espíritu y servicios de la tienda. El resultado: un amplio catálogo que apuesta, ahora más que nunca, por los productos hechos a mano y personalizados.



La personalización es, hoy en día, una de las grandes señas de identidad de Masbebé. Especialmente sus sacos a medida para capazos, sillas o grupo cero, al que cada mamá puede añadir lazos, nombres o puntillas, nunca mejor dicho. Se elige pensando en cada cliente, en cada pequeño. Por eso, aunque cuentan con redes sociales, estas funcionan más como escaparate. Fátima y Rebeca coinciden en que el verdadero valor está en el trato directo: una conversación por WhatsApp, una videollamada o una visita a la tienda. Un trato que juntas pueden ofrecer mejor. Un tú a tú que resulta difícil de sustituir.

Masbebé resiste como la única tienda de puericultura en la ciudad torrelaveguense. Ese concepto, tan presente en el comercio, abarca todo lo necesario para el cuidado del bebé: carritos,

cunas, minicunas, bañeras, sacos personalizados, primeras puestas, canastillas, bolsos de hospital, cambiadores, portadocumentos... Además, la oferta ha ido creciendo con el tiempo, llegando hasta los 3 o 4 años y con la intención de ampliarlo un par de años más, respondiendo a la demanda de muchas de sus clientas habituales.

Han atendido a primeras generaciones y hoy reciben a las segundas. Mirando al futuro y a esas familias que regresan, recomiendan y confían, Fátima y Rebeca se visualizan juntas, manteniendo el equilibrio entre experiencia y renovación y la voluntad de seguir haciendo bien su trabajo.

Masbebé no es solo una tienda, es parte de la memoria cotidiana de la ciudad y los primeros pasos de muchos de sus habitantes, y mientras haya familias que apuesten por el comercio local, este proyecto seguirá teniendo sentido.



Lencería Rosa

Lencería Rosa fue durante más de veinte años un comercio de referencia en Torrelavega, especializado en lencería y ropa de casa. Cuidó siempre la atención personalizada y el trato cercano, convirtiéndose en un lugar donde cada prenda se elegía con gusto y dedicación.

Año de establecimiento:
2004

Ubicación:
c/ José Felipe Quijano, 6

Año de cierre de negocio
2025

TESTIMONIO

Enamorada de su trabajo

Cuando este libro vea la luz, Lencería Rosa ya habrá bajado su persiana para siempre, poniendo fin a más de dos décadas de dedicación y cariño. Con su cierre, también se despide Rosa Villalba Quintero, el alma y el corazón de este pequeño gran comercio que durante tantos años formó parte de la vida de Torrelavega.

Pero, como toda historia, la suya empieza mucho antes. Rosa tenía apenas 18 años cuando, recién

"No siempre ha sido fácil, pero he tenido la suerte de dedicarme a algo que me gusta"

terminado el bachillerato y por circunstancias familiares, le tocó dar un paso al frente. Entró a trabajar en una lencería de la ciudad, sin imaginar que aquel primer empleo marcaría para siempre su camino.

Durante los 22 años que estuvo en ese comercio fue aprendiendo lo que hoy define su oficio: el trato cercano con la clienta, la importancia de escuchar, la paciencia para aconsejar y el arte de cuidar cada detalle. También descubrió su gusto por los escaparates, por esa forma de "hablar" al público a través de telas, encajes y colores. "Siempre me ha gustado mi trabajo, y he intentado hacerlo bien, sin prisas y con gusto", recuerda.



Pasaron los años, y Rosa siguió trabajando feliz hasta que, en el verano de 2002, un golpe de suerte le permitió dejar su empleo y tomarse un merecido descanso. Sin embargo, aquel paréntesis duró poco. "Estuve poco tiempo parada; al final echaba de menos la rutina y el trato con la gente", comenta con naturalidad.

Fue un simple café con un antiguo representante del sector lo que encendió la chispa. Mientras recordaban viejos tiempos, el destino se cruzó con

ella en forma de cartel: “Se alquila”. Un precioso local, en una de las calles principales, parecía esperarla. Rosa no lo dudó. Llamó, habló con los dueños —a quienes conocía bien— y el 4 de abril de 2004 abrió su propio negocio: Lencería Rosa.

Desde entonces, la tienda se convirtió en su segunda casa. Como es natural, hubo momentos difíciles —crisis económicas, competencia de las grandes superficies y el auge de la venta *online*—, pero también muchos buenos ratos. “No siempre ha sido fácil, pero he tenido la suerte de dedicarme a algo que me gusta”, dice con una sonrisa tranquila.

A lo largo de los años, el mundo de la lencería ha cambiado mucho, y Rosa lo ha visto evolucionar desde dentro. “Ahora las prendas son mucho más cómodas y hay mucho para elegir”, explica. “Eso sí, la ropa de casa se ha simplificado bastante... cuestión de modas”.



Hoy, Rosa se despide con la serenidad de quien ha hecho las cosas bien. Se jubila con la conciencia tranquila, orgullosa de haber levantado un negocio honesto, y agradecida por todas las personas que conoció a lo largo del camino. “Al final, lo mejor ha sido la gente. Muchas clientas se convirtieron en amigas, y eso no se olvida.”

Ahora le espera su marido para disfrutar juntos de una nueva etapa, sin horarios ni escaparates que decorar, pero con la satisfacción de haber cerrado una historia bonita, construida con mucho esfuerzo e ilusión.



Tribal Stilistas

Eva y Araceli Rodríguez abrieron Tribal Stilistas en 2005 con la ilusión de emprender juntas. Veinte años después, su salón sigue creciendo gracias a un equipo unido, formación constante y una clientela que ha ido pasando de generación en generación.

Año de establecimiento:
2005

Ubicación:
Plaza de los Valles, 7 - Nueva Ciudad

Teléfono:
942 08 79 97

Facebook:
TribalStilistas

Instagram:
@tribalstilistas

TESTIMONIO

Un oficio convertido en hogar

Hay quienes deciden iniciar el camino del emprendimiento solos y quienes deciden empezarlo de la mano, como dos hermanas que comparten sueños, miedos y el deseo de transformar un vínculo familiar en la fuerza capaz de impulsar un negocio. El segundo es el caso de Eva y Araceli Rodríguez, dos jóvenes hermanas que en noviembre de 2005 deciden abrir su propio salón.

Lo hacen en la Plaza de los Valles, tras finalizar su formación en peluquería, en un pequeño local que pronto se convirtió en una segunda casa. Una casa que, veinte años después, acoge una plantilla formada por seis mujeres: Eva y Araceli como

socias, y cuatro empleadas; Laura, Carmen, Vanesa y Mari, un equipo estable y muy unido que hace muy fácil confiar en Tribal.

"Madres que trajeron a sus hijas y que ahora regresan con las suyas propias"

El nombre y el local mantienen su esencia inicial, pero los servicios de este salón de peluquería han ido evolucionando con el paso de los años y las tendencias. Actualmente, Tribal Stilistas ofrece servicio de peluquería femenina y masculina, barbería, tratamientos estéticos, depilación láser y servicios especializados. Entre ellos, destaca la colaboración con una dermotricóloga, que acude periódicamente al salón para diagnosticar y tratar problemas del cuero cabelludo.



El camino no ha sido fácil. Como suele pasar con la mayoría de los inicios, el primer año fue un tanto duro: muchos gastos, muchas horas y la presión lógica de arrancar un negocio propio. Un poco más tarde, cuando ya tenían parte del equipo en plantilla, llegó la primera crisis económica, que obligó a ajustarse y resistir, con la idea clara de no prescindir de nadie.

Después vinieron años de estabilidad, y más recientemente, una etapa de crecimiento. Incluso, aseguran, el ritmo de trabajo es

más intenso que al inicio. Están en un buen momento, y lo saben.

"Dos hermanas que comparten sueños, miedos y el deseo de transformar un vínculo familiar en la fuerza capaz de impulsar un negocio"

Para Eva, haber cumplido veinte años al frente de Tribal es, en sus palabras, "una pasada". La sensación de haber cumplido una meta, de haber dado forma a un sueño, hacerlo junto a su hermana y ver cómo año tras año el trabajo invertido da sus frutos.

La relación con las clientas, que son en su mayoría habituales, es uno de los pilares que sostienen la ilusión de las hermanas por abrir las puertas del salón cada mañana. Muchas acuden regularmente desde el inicio del negocio, madres que trajeron a sus hijas y que ahora regresan con las suyas propias. Una cadena por la que ha ido pasando la confianza que el equipo refleja en cada uno de sus servicios, que crea un ambiente familiar y que en consecuencia atrae a una clientela nueva.

La formación continua es fundamental para estas socias. Nuevos productos, nuevas fórmulas, nuevas tendencias y nuevas herramientas... Una rueda que no deja de girar en este sector y que impulsa a ambas hermanas a actualizarse y formarse año tras año. Seguir aprendiendo no es una opción, es una necesidad. Y también una forma de disfrutar del



oficio. Además, también colaboran en la formación de nuevos profesionales. Eva está más centrada en el mundo del color. Araceli, en la barbería.

Este salón de peluquería y estética no es solo un negocio que ya ha cumplido veinte años, es un ejemplo de cómo una ilusión compartida y trabajo constante pueden convertirse en un referente cotidiano en el barrio. Un lugar donde además de cortarse el pelo, se construyen relaciones, se comparten risas y sobre todo, se trabaja en equipo.

Cuando miran al futuro, lo hacen sin miedo. Saben que son capaces de resistir cualquier tiempo difícil que pueda venir. Habiendo aprendido a resistir y adaptarse, y muy orgullosas del camino recorrido, Eva, Araceli y su equipo tienen muchas ganas de seguir creciendo.



El Taller del Modelista Qué de juguetes

El Taller del Modelista nació casi por casualidad en un piso de estudiantes de Salamanca y hoy es un referente nacional del sector. A su lado creció también "Qué de Juguetes", ampliando el proyecto hacia el juguete educativo y consolidando un negocio que no ha dejado de evolucionar.

Año de establecimiento:
2006

Ubicación:
c/ Joaquín Cayón, 6

Teléfono:
942 08 55 08

Facebook:
eltallerdelmodelista

Instagram:
@eltallerdelmodelista

Web:
quedejuguetes.com
eltallerdelmodelista.com

TESTIMONIO

La aventura de dos estudiantes que querían volver a casa

Corría el año 2006 y nosotros éramos dos estudiantes de doctorado cántabros en Salamanca que se planteaban su futuro. Continuar las carreras investigadoras en la Universidad parecía una utopía lejana y volver a Cantabria era un objetivo siempre presente en nuestras vidas.

En aquel momento apareció por casualidad un pequeño nicho de negocio, una fuente

de ingresos extra, vendiendo productos de modelismo en eBay.

El comienzo fue casi cómico. Sin dinero pero con la osadía de la juventud hicimos una compra a una tienda *online* de modelismo murciana y vendimos los artículos por eBay. Aunque parezca mentira hoy, en aquellos años comprar *online* era una rareza y sin embargo eBay ya tenía una gran base de usuarios dispuestos a pujar por todo tipo de productos. Hasta nosotros mismos nos sorprendimos al ver que vendíamos productos comprados en España por el doble o el triple de lo que habíamos pagado por ellos.

Superado este primer ensayo la estrategia fue un poco más sofisticada: comprar en Alemania, donde el mercado de modelismo era mucho más grande y la oferta y los precios eran mejores, y vender los productos en España por eBay.

"Así fue como la habitación que teníamos libre en nuestro piso de estudiantes se convirtió en nuestra pequeña tienda online de modelismo"

Así fue como la habitación que teníamos libre en nuestro piso de estudiantes se convirtió en nuestra pequeña tienda *online* de modelismo. Las ventas fueron creciendo y la habitación pronto se quedó pequeña. Cuando los productos ya copaban parte del salón de casa decidimos alquilar un segundo piso y dedicarlo por completo a almacén de productos. Por aquel entonces ya habíamos lanzado nuestra primera tienda *online* propia y nuestra marca comenzaba a ser conocida.

Por el camino tuvimos que sortear un sinfín de trabas administrativas que darían para escribir un capítulo aparte...

Cuando finalizaron nuestros contratos con la Universidad de Salamanca la decisión la teníamos clara: VOLVEMOS A CASA.

Con el miedo y la incertidumbre de quien salta al vacío, pasamos de invertir nuestras nóminas de "becarios" predoctorales en un negocio incipiente a abrir una tienda en un pequeño local en uno de los pasadizos de la calle Joaquín Cayón de Torrelavega.

Tras mucho trabajo y gran esfuerzo, en poco tiempo el local se nos quedó pequeño y tuvimos que

hacer una nueva mudanza. Esta vez más corta, ya que nos desplazamos a nuestra actual ubicación en la calle Joaquín Cayón, 6.

Un local de 500 m² con una tienda mucho más vistosa y mejor situada y un gran almacén para seguir creciendo. Con la ampliación también creció la plantilla hasta llegar a las ocho personas que hoy formamos el equipo de El Taller del Modelista.



Actualmente somos la única tienda especializada en el sector del modelismo de toda Cantabria y en estos años de andadura nos hemos convertido en un referente del sector a nivel nacional. Un sector en claro declive generacional porque el ocio digital ha sustituido a los hobbies de "toda la vida". Recuerdo cuando era pequeña la tienda de maquetas que había en las Galerías Peredas y que estaba a rebosar de producto. Por no hablar de Santander, que siempre contó con varias tiendas especializadas y desde hace unos años ya no hay ninguna.

Por eso, siendo conscientes de que no se puede vivir de la nostalgia, siempre nos ha preocupado actualizarnos, hacer cosas distintas, ampliar el negocio. Es decir, mantenernos vivos.

"Lo que empezó con un pedido de prueba hoy suma más de 45.000 clientes y 160.000 pedidos"

Por eso durante estos años hemos hecho un poco de todo, desde la creación de modelos propios y exclusivos reproduciendo y comercializando vagones de FEVE hasta la personalización de camiones y furgonetas para distintas empresas del país.

Inicialmente comercializamos exclusivamente artículos relacionados con el modelismo, pero con los años ampliamos el mercado al sector del juguete, especializándonos en el juguete educativo. Es así como nació Qué de Juguetes.

Poco a poco nos hemos ido haciendo hueco en nuestra ciudad y contamos entre nuestros clientes con la mayor parte de los colegios y AMPA de Torrelavega y algunos otros de nuestra comunidad.



En los últimos años hemos apostado por los juegos de mesa y las miniaturas, una línea próxima al modelismo que parece estar viviendo una etapa dorada, con muchos aficionados jóvenes, que es lo que necesita este sector.

Pero, como con una tienda física y dos tiendas *online* no nos parecía suficiente, decidimos crear una academia *online* para modelistas: Modelismo

2.0. En esta plataforma los aficionados aprenden todo lo relacionado con el hobby. Si queremos que el modelismo se mantenga sano, tenemos que dar herramientas a nuestros clientes y suscriptores para que estén al día y acompañarlos en su proceso de creación de una maqueta, hacer un pequeño diorama o ayudarles en el mantenimiento de sus locomotoras.

Si echamos la vista atrás queda muy lejos ese primer "pedido de prueba" (del que aún conservamos con cariño la factura), y enorgullece pensar que eso se ha convertido en una tienda física, dos tiendas virtuales, una academia *online,* más de 45.000 clientes, más de 30.000 productos y más de 160.000 pedidos en estos 17 años...

El camino no ha sido fácil, la administración y la burocracia han acabado con gran parte de las ganas de comerse el mundo que esos dos jóvenes estudiantes de Salamanca tenían, pero mantenemos la clara convicción de que el trabajo y el esfuerzo son siempre el camino hacia el éxito.

LARGA VIDA A "EL TALLER DEL MODELISTA".



Farmacia Nuria Bote

Espacio de salud.

Año de establecimiento:
2006

Ubicación:
Avda. de Cabuérniga, 14

Teléfono:
942 08 48 50

TESTIMONIO

Cuidar, escuchar y estar

Si hablamos de la farmacia Nuria Bote, no podemos referirnos a ella como un simple espacio de salud. Se trata de uno de esos lugares profundamente humanos que han sido construidos sobre una tradición familiar que atraviesa generaciones. Un mostrador que es sinónimo de encuentro, de atención personalizada, de rutina. De cuidar, escuchar y estar.

Esta farmacia de barrio abre por primera vez sus puertas el 28 de julio de 2006, bajo la titularidad de Antonio Bote Curiel, padre de la actual propietaria, Nuria Bote Bonaechea. Ambos de origen extremeño, pero estando Nuria más que asentada y arraigada a la ciudad de Torrelavega.

El local no ha cambiado desde su apertura, ubicado en la Avenida de Cabuérniga, en el barrio de Nueva

Ciudad. Desde el primer momento, Nuria estuvo allí trabajando, atendiendo y levantando el proyecto desde dentro. Lo que hizo del relevo de titularidad una continuidad natural, que concretamente tuvo lugar el 14 de diciembre de 2014.

La razón del origen del negocio está ligada totalmente a la familia, un legado de boticarios. Sus padres son farmacéuticos, ella lo es, sus hermanos también lo son y sus hijas siguen el camino: una ya graduada y otra a punto de estarlo. Una familia entera dedicada al mismo oficio.

"Cada semana entran las mismas personas, y lo hacen con la confianza de quien sabe que será atendido sin prisas y con mucho cariño"



Su madre ejercía en un pueblo de Salamanca, su padre en uno de Cáceres. La apertura en la ciudad torrelaveguense viene con el asentamiento de sus hermanos en la ciudad. Torrelavega se convirtió en un lugar donde comenzar y donde quedarse.

La clientela es habitual. Es una de las razones que mantienen la pasión de Nuria por el oficio.

Se trata de una pequeña comunidad que ha ido construyéndose a base de atención personalizada, de querer escuchar y ayudar. Cada semana entran las mismas personas, y lo hacen con la confianza de quien sabe que será atendido sin prisas y con mucho cariño.



Un ejemplo de ello llegó con el episodio más duro que ha vivido el comercio, la pandemia. Mientras muchos cerraban, la farmacia debía permanecer abierta. Cada día. Sin excepción, y con mucho miedo, incertidumbre y apenas información clara. El equipo de la Farmacia Nuria Bote, que ya es familia, realizaba limpiezas diarias, llamadas continuas a sus clientes y un reparto informal de medicación a esa clientela habitual que se encontraba en una situación excepcional y aterradora que no les permitía salir de casa. Esto último, no lo hacían porque fuera obligatorio, sino por humanidad. Porque no había otra opción. Porque su barrio lo necesitaba.

El equipo humano ha sido clave. Un equipo pequeño pero muy consolidado. Algunas personas llevan con Nuria desde el primer día, otras han llegado de prácticas y se han quedado. Se trabaja en confianza, y con un conocimiento mutuo que va más allá de lo laboral.

"En un mundo acelerado y en constante cambio, sigue habiendo quienes sobreviven con algo tan simple como el trabajo bien hecho"

Las incorporaciones tecnológicas han sido, como en todas las farmacias, obligatorias. Recetas electrónicas, sistemas informáticos, programas sanitarios exigidos por la administración sanitaria... Cambios constantes que han supuesto un continuo aprendizaje y adaptación de la propietaria y su equipo a lo largo del paso de los años.

Mirando al futuro, hay una posible tercera generación que ofrece una esperanza de continuidad. Pero, más allá de eso, el presente ya es muy valioso: un equipo sólido, una clientela fiel y un comercio que se ha convertido en un lugar donde se escucha, se acompaña y donde se cuida. Un comercio que demuestra que, en un mundo acelerado y en constante cambio, sigue habiendo quienes sobreviven con algo tan simple como el trabajo bien hecho.



Joyería Dala

Taller y venta de relojería y joyería.

Año de establecimiento:
2007

Ubicación:
Avda. Besaya, 28

Teléfono:
942 08 53 26

Facebook:
Joyería Relojería Dala

Instagram:
@joyeria_dala

TESTIMONIO

La herencia del arte del tiempo: maestros relojeros de generación en generación

Soy Guillermo González, y junto a mi mujer Eva y nuestro hijo, estamos al frente de Joyería Dala, un negocio que abrimos en 2007, pero que esconde una historia familiar que se remonta a 1925. Pertenezco ya a la tercera generación de joyeros y relojeros, y para nosotros, continuar con este oficio es algo más que un trabajo: es una forma de vida y una forma de homenajear a quienes lo comenzaron todo.

Quien dio comienzo a esta historia fue mi abuelo, Ángel González, en 1925. Él aprendió el oficio en el taller de relojería de una conocida joyería de Santander, y con el tiempo decidió establecerse por su cuenta. Fue en el valle de Iguña donde montó un

pequeño taller, en su propia casa. Allí se dedicaba a reparar los relojes de la gente del pueblo. Sin quererlo, ese taller fue el origen de todo lo que vino después.

La siguiente generación, mi padre, también llamado Ángel González, que se había criado entre el sonido de las manecillas, siguió los pasos de mi abuelo. En 1962 abrió la primera joyería de la familia, Joyería González, en Los Corrales de Buelna. Allí, además de reparar relojes, vendía algunas joyas.

Sus hijos también siguieron el camino familiar. Fue en 1991 cuando, junto con mis padres, Mandi y Angelín, y mis hermanos, Ángel, Ana y María, abrimos un nuevo local. También en Los Corrales. Y yo, como empecé contando antes, decidí más tarde



abrir Joyería Dala, en 2007. Aquí, en Torrelavega. Lo hice también inspirado por ese sonido de manecillas del que os hablaba antes, para continuar la tradición y mantener viva la historia que nuestro abuelo comenzó casi un siglo antes.

Desde entonces, hemos seguido en el mismo local, en la Avenida Besaya, creciendo cada año. Mi mujer, Eva, es mi socia y compañera en todo. Juntos

formamos un gran equipo, y ahora también nuestro hijo, David, trabaja con nosotros.

Lo más bonito sin duda es ver cómo el oficio sigue pasando de generación en generación. Nuestro hijo aprende de su abuelo en el taller de relojería de Los Corrales, y después, por las tardes, viene a ayudarnos a nosotros.

"Joyería Dala no es solo una tienda. Es una historia de familia, de oficio, de manos que aprenden de otras manos"

Nuestros clientes habituales son el alma del negocio. Muchos de ellos nos conocen desde el principio, incluso desde los tiempos de mi padre. Ese vínculo es lo que más valoramos.

A lo largo de los años Joyería Dala ha ido a más, fruto del trabajo constante, la dedicación y la pasión que ponemos en lo que hacemos cada día. Cada reparación, cada joya, cada cliente, forman parte de la bonita y larga historia de esta familia relojera.

En Joyería Dala ofrecemos un amplio stock de productos; relojes, artículos de joyería como collares, anillos o pulseras, y otras piezas especiales. Y por supuesto, ofrecemos el servicio de reparación de joyería/relojería que tanto caracteriza a esta familia. Miramos al futuro con ilusión, sabiendo que será nuestro hijo quien continúe con el negocio. Saber que la cuarta generación ya está preparada para continuar esta historia nos llena de orgullo.

Joyería Dala no es solo una tienda. Es una historia de familia, de oficio, de manos que aprenden de otras manos. Es la herencia de un abuelo relojero, el trabajo incansable de un padre, y el compromiso de un hijo que quiere seguir haciendo lo que ama, con la misma dedicación y el mismo cariño de siempre, y por supuesto, acompañado de su familia.



Úniko Delicatessen

Úniko Delicatessen nació en 2007 con la idea de reunir en un mismo espacio productos de calidad de Cantabria y de otros lugares. Una tienda especializada donde el respeto por el producto, los productores y la gastronomía marcan la forma de trabajar cada día.

Año de establecimiento:
2007

Ubicación:
c/ El Soto, 4

Teléfono:
942 13 91 39

Facebook:
Uniko Delicatessen

Instagram:
@delicatessenuniko

TESTIMONIO

"La calidad no es un lujo, es nuestra forma de entender la vida"

En Úniko Delicatessen, no vendemos solo productos: compartimos una forma de vivir la gastronomía, de respetar la tierra, a los productores, a nuestros clientes y a cada detalle que llega a nuestra tienda. Desde el primer día, nos propusimos crear un espacio único —como su nombre indica— donde convivan el sabor, la autenticidad y el compromiso con lo bien hecho.

Nacimos de una idea sencilla pero profunda: reunir en un solo lugar lo mejor de nuestra tierra —Cantabria— y también lo mejor del mundo. Nos

motivaba la inquietud personal, el amor por el producto de calidad, la curiosidad por descubrir sabores nuevos y el deseo de ofrecer a nuestros vecinos algo que, hasta entonces, no existía en Torrelavega. Así nació Úniko, fruto de una pasión personal que con el tiempo se ha convertido en un compromiso profesional con cientos de personas que confían en nosotros cada día.

"No vendemos nada que no pasaríamos por nuestra cocina o nuestra mesa"

Empezamos nuestro camino en 2007, dando forma a un proyecto en el que creíamos ciegamente: una tienda especializada en alimentación de calidad, donde el cliente no solo compre, sino que disfrute, aprenda y se sienta acompañado. Desde el primer mostrador hasta el último rincón del local, todo lo que hay en Úniko está elegido con criterio, conocimiento y respeto.



Qué ofrecemos: más que productos, una experiencia

A lo largo de los años hemos construido una propuesta gastronómica rica, variada y profundamente cuidada. Nuestro catálogo no es fruto de una moda o de un algoritmo: es el resultado de recorrer mercados, ferias, ganaderías, queserías y viñedos. Hemos probado, conversado,

visitado, y sobre todo, hemos aprendido de quienes están detrás de cada producto.

Nuestra **carnicería** es uno de nuestros pilares. Trabajamos directamente con ganaderos locales que comparten nuestros valores. La carne de vaca tudanca, el buey de Cantabria o las piezas maduradas que seleccionamos personalmente son mucho más que cortes: son el resultado de un trabajo conjunto, con tiempo, ética y saber hacer.

"Creemos que el buen gusto no es un lujo, sino una forma de vida"

La **quesería y charcutería** es otra de nuestras señas de identidad. Contamos con más de 60 variedades de queso, tanto de Cantabria como de otros rincones de España y Europa. Nos enorgullece representar el queso cántabro con dignidad —con referencias como el Nata de Cantabria, el Picón Bejes-Tresviso o el ahumado de Áliva—, pero también abrir la puerta a quesos internacionales como el Comté, el Parmigiano Reggiano o el Gorgonzola auténtico, que enriquecen la experiencia de nuestros clientes.

Nuestra **vinoteca** está cuidadosamente curada para ofrecer vinos que hablen de sus tierras. No se trata de grandes marcas, sino de bodegas que respetan la uva, el entorno y la tradición. Tintos, blancos, espumosos y vinos de autor que maridan con



nuestra filosofía: lo honesto, lo bien hecho y lo que tiene alma.

"Lo que más nos define no es lo que vendemos, sino cómo lo hacemos"

También tenemos una cuidada selección de **productos de panadería y dulces artesanos,** muchos de ellos elaborados en obradores de la zona. Mermeladas, aceites, conservas, platos preparados, snacks gourmet... Cada producto responde a una lógica común: que sea algo que nosotros mismos pondríamos en nuestra mesa.

Nuestros valores: lo que nos guía cada día

En estos años, hemos aprendido que lo que más nos define no es lo que vendemos, sino cómo lo hacemos. Por eso, nuestros valores no son un eslogan, sino una manera real de trabajar:

La calidad es nuestra base. No vendemos nada que no pasaríamos por nuestra cocina o nuestra mesa. Conocemos a la mayoría de nuestros proveedores, sabemos cómo elaboran y qué hay detrás de cada producto. Apostamos por procesos artesanales, productos frescos, sin atajos ni artificios.

El origen y la autenticidad son imprescindibles. Damos valor a los productores locales, al sabor de Cantabria, y a todo lo que tiene historia. Nos gusta poder contarle al cliente de dónde viene lo que está comprando, cómo se ha hecho y por qué merece la pena.

La pasión por la gastronomía lo mueve todo. No solo vendemos, también recomendamos, asesoramos, organizamos ferias, jornadas, catas. Queremos que la experiencia en Úniko sea también una oportunidad para descubrir y disfrutar.

La cercanía y el trato humano son fundamentales. Nos tomamos el tiempo para conocer a nuestros clientes, escucharles, y darles lo que realmente necesitan. No creemos en la venta rápida, sino en la confianza a largo plazo.

La tradición con innovación es un equilibrio que nos gusta mantener. Respetamos lo de siempre, pero no cerramos la puerta a novedades que aporten valor. Lo tradicional no está reñido con lo



creativo, y esa combinación está muy presente en nuestras selecciones.

El compromiso con lo local está en nuestro ADN. Hemos participado en eventos como la Feria del Queso Cántabro, colaboramos con productores de la zona, y durante la pandemia apoyamos con donaciones a quienes estaban en primera línea. Estamos convencidos de que un modelo de comercio más humano, consciente y responsable es posible.

Lo que queremos seguir siendo

En Úniko Delicatessen no buscamos crecer sin rumbo ni convertirnos en una franquicia impersonal. Queremos seguir siendo una tienda con alma, con criterio, y con el mismo respeto por el producto y por las personas con el que empezamos.

Creemos que el buen gusto no es un lujo, sino una forma de vida. Que comer bien, de forma consciente y honesta, es un derecho, no una excentricidad. Y que el comercio local, cuando se hace con profesionalidad y compromiso, puede ser un motor real de cambio positivo en nuestra comunidad.

Gracias a quienes han confiado en nosotros durante todos estos años. A los proveedores que trabajan con mimo, a los clientes que repiten, a quienes entran por primera vez y se sorprenden. Úniko es vuestra casa, y seguimos aquí con la misma ilusión del primer día.



Viajes Ecuador

Helena Collantes Cotero lleva más de veinticinco años dedicada al mundo de los viajes en Torrelavega. Una trayectoria marcada por la formación constante, decisiones valientes y la pasión por acompañar a otras personas a cumplir sus sueños viajando.

Año de establecimiento:
2007

Ubicación:
Avda. España, 3

Teléfono:
942 80 83 03

Facebook:
Torrelavega Viajes Ecuador

Instagram:
@viajesecuadortrrlvg

TESTIMONIO

Un billete con destino propio

Me llamo Helena Collantes Cotero, soy asesora de viajes y llevo más de veinticinco años ayudando a otras personas a cumplir sus sueños desde mi agencia en Torrelavega. Emprendedora por vocación tardía, viajera por convicción, mujer comprometida con su entorno y con otras mujeres, mi historia está hecha de decisiones valientes, aprendizajes constantes y una enorme pasión por este oficio. Así me gustaría presentarme y contar mi historia.

Una vida dedicada a hacer soñar viajando

Desde que entré en el mundo de los viajes, no he dejado de avanzar. No fue una decisión planeada,

sino una oportunidad inesperada que transformó mi camino para siempre. Mi historia no es solo la de una agencia, sino la de una mujer que convirtió la vocación en una forma de vivir, que abrazó los cambios, superó los desafíos y dejó huella, tanto en su negocio como en su ciudad: Torrelavega.

Un primer viaje inesperado

"Me lo comunicaron... y creo que tardé 20 segundos en tomar una decisión: diez para procesarlo y diez para decir: Me lo quedo yo"

Mi primer contacto con el mundo de los viajes fue, en realidad, toda una sorpresa. Algo completamente inesperado, que no formaba parte de mis planes. En aquel momento yo trabajaba en dos sectores muy distintos: por un lado, impartía clases en una academia de estudios a media jornada; por otro, me dedicaba a la venta de seguros, especialmente dirigidos a autónomos.

Fue precisamente a través de este segundo trabajo como conocí a quienes serían mis dos primeros jefes en el sector turístico: Fernando Alonso y Antonio Pérez. Nunca olvidaré aquel encuentro. Yo acababa de regresar de pasar el verano trabajando en Londres para perfeccionar mi inglés —una de las asignaturas que impartía en la academia—, y quizá fue por esa combinación de idiomas, habilidades comerciales y vocación de servicio que se les ocurrió hacerme una propuesta que cambiaría mi rumbo para siempre.

Así, sin haberlo planeado, me vi formando parte de un nuevo proyecto ilusionante. Y a partir de ahí... empezó todo.

El sí que me cambió la vida

Sin pensármelo dos veces, dije que sí. Sentí que era una oportunidad que no podía dejar escapar. Aun así, esperé a finalizar las clases que tenía contratadas en la academia. Siempre he sido así: responsable con cada etapa, aunque ya intuya la siguiente.

Con Fernando viajamos a Madrid para recibir formación con la franquicia con la que iban a abrir su primera agencia: Viajes Otros Mundos. Allí comenzó mi verdadero bautismo en el sector turístico. Fueron días intensos de aprendizaje:



cursos de Galileo, Amadeus, sistemas de reservas, gestión interna, operativa con mayoristas... Una pequeña introducción a un mundo inmenso.

Pero el verdadero curso, el que más me marcó, empezó el día que abrimos la puerta por primera vez y comenzamos a atender a nuestros primeros viajeros. Ahí supe que este mundo me había elegido a mí tanto como yo a él. Y desde entonces, no he dejado de aprender ni de disfrutarlo.

Amar lo que haces

Siempre se dice que trabajes en lo que amas. Pero en mi caso fue al revés: aprendí a amar lo que hacía. Sin buscarlo, sin soñarlo de antemano, este mundo fue entrando en mi vida... y yo, poco a poco, fui entrando en él.

Con el tiempo, descubrí que no solo me gustaba lo que hacía, sino que lo disfrutaba, lo vivía, lo sentía. La profesión y yo fuimos haciéndonos una.

Cada cliente, cada viaje, cada historia... me fueron moldeando como profesional. Y hoy no entiendo mi vida sin esta forma de acompañar a otros a cumplir sus sueños.

Aprender para crecer

Desde aquel inicio, mi formación nunca se detuvo. Estuve trabajando en Viajes Otros Mundos hasta 2007, y durante todo ese tiempo aproveché cada oportunidad que se cruzaba en mi camino para seguir aprendiendo. La oficina era pequeña, el equipo reducido —éramos mi jefe y yo—, y aunque no tenía un gran desarrollo comercial, yo sentía dentro de mí una inquietud constante: crecer, mejorar, avanzar.



Me mantenía atenta a cualquier curso, actualización o taller del sector. Ya fueran *online* o presenciales en Madrid, no dudaba en apuntarme. Tenía claro que, si quería llegar más lejos, debía formarme más y estar siempre al día. Me veía en esa pequeña oficina y pensaba: "¿Cómo puedo crecer desde aquí?" Y la respuesta era clara: formándome, preparándome, soñando a largo plazo.

Así pasaron varios años, hasta que en 2007 se abrió una nueva puerta: la oportunidad de trabajar en Viajes Ecuador, otra agencia en Torrelavega. El salto fue tremendo. No solo cambié de oficina, cambié de escenario, de dinámica, de ritmo. Fue un punto de inflexión en mi trayectoria.

Un salto difícil... pero necesario

"Ahí supe que este mundo me había elegido a mí tanto como yo a él"

Sentía un profundo agradecimiento hacia mi jefe, la persona que me había abierto la puerta a este mundo y con la que aprendí absolutamente todo lo que sabía hasta ese momento. Habíamos compartido años de trabajo codo a codo, y a pesar de que sabía que estaba preparada para más, me costaba irme. Porque no se trataba solo de cambiar de agencia, se trataba de cerrar una etapa que había sido clave para convertirme en la profesional que ya estaba empezando a ser.

Viajes Ecuador, parte entonces del Grupo Globalia, supuso descubrir un nuevo universo. Acostumbrada al ritmo de una oficina más modesta, me encontré de pronto en un entorno mucho más exigente, con un volumen de trabajo altísimo... pero también con infinitas oportunidades de desarrollo: viajes con grandes empresas, compañeros de toda España —y de otros países también—, experiencias compartidas y esa convivencia entre la gran empresa... y nuestra pequeña familia local como franquicia.

Crisis, decisiones y un "sí" que lo cambió todo

La crisis económica de 2008 golpeó con fuerza. Pero mi compañera Beatriz Saiz y yo no nos rendimos. En los años que trabajamos como empleadas en la franquicia de Viajes Ecuador, no dejamos de crecer. Cambiamos incluso de local en 2011, algo que, aunque bien intencionado, supuso un pequeño tropiezo al alejarnos de una calle muy transitada.

Quizá fue ese descenso el que llevó a mis jefes a plantearse traspasar el negocio. Lo recuerdo como si fuera hoy. Me lo comunicaron... y creo que tardé 20 segundos en tomar una decisión. Diez para procesar lo que me estaban diciendo. Diez para decir: "Me lo quedo yo".

Valentía en mitad del dolor

Solo habían pasado unos meses desde la pérdida de mi hermana, mi último familiar directo. El dolor era profundo. Pero también lo era la determinación. Empezar a gestionar un negocio siendo autónoma fue como entrar en un nuevo mundo. Conocía el trato con el cliente, sí... pero no toda la parte administrativa, económica y fiscal que implicaba estar al frente de todo.

Con los años he aprendido que este trabajo no consiste solo en vender viajes, sino en acompañar a las personas en momentos importantes de su vida. Por eso espero poder seguir muchos años más ayudando a cumplir sueños, aprendiendo cada día y agradeciendo la confianza de quienes siguen entrando por la puerta de la agencia con la ilusión de empezar un nuevo viaje.



Palo de fresa

Vestimos a los peques desde su primer día hasta los 14 años.

Año de establecimiento:
2008

Ubicación:
c/ Serafín Escalante, 4

Teléfono:
942 08 57 03

Facebook:
palodefresatorrelavega

Instagram:
@palodefresa

Web:
palodefresa.com

TESTIMONIO

El impulso que se convirtió en proyecto

Me llamo Paula Ramos y hace ya 17 años, un 6 de octubre, decidí emprender con esta pequeña tienda, Palo de Fresa.

Si os preguntáis el porqué de decidir emprender con una tienda de venta de ropa infantil, ya os adelanto que no encontraréis una emotiva y entrañable razón, más allá que la de una mujer harta de su anterior trabajo.

Un día, cuando cansada, y no solo físicamente, volvía a casa caminando del trabajo, pasé por delante de un escaparate en el que pude leer "liquidación por cierre". Algo en mí despertó, y sin dudarlo, entré en uno de los establecimientos de al lado: Zagalin, propietarios de aquel local. Sin

pensarlo demasiado, les dije: “si se van, me quedo yo con el local. Voy a poner una tienda de niños.”

Fue así, casi como un impulso. Como si me hubiera dado por abrir una tienda de pipas. Así empezó todo, y no puedo estar más orgullosa de esa Paula impulsiva que decidió abrirse camino en aquel momento.

Desde entonces he pasado por tres locales. Este local actual, donde podéis encontrarme hoy, y aunque más pequeño que los anteriores, me parece perfecto. Lo tengo bien organizado para aprovechar todo el espacio, además esta esquina de Serafín Escalante es un cruce de paso maravilloso.

“Sí, soy de las que siguen pensando que Torrelavega tiene uno de los mejores comercios locales de la región”

Emprendí sola, con toda la ilusión y un poco de miedo, ese que da el cambiar de ruta, pero siempre con muchas ganas de aprender y salir adelante en un negocio que ahora me apasiona. Nunca he cambiado el nombre ni el logotipo, siento que Palo de Fresa continúa representando aquello que quise transmitir desde el principio: cariño y cercanía, al fin y al cabo un lugar donde los niños y sus familias se sientan cómodos y especiales.

Es verdad que ha habido momentos complicados, pero nos adaptamos. En este negocio tienes que aprender a adaptarte y reinventarte, pero sin perder tu esencia. Mantenerse es duro, pero cuando echo la vista atrás y veo hasta dónde he llegado, no pienso en cerrar.

Recuerdo con mucho cariño los primeros días. A veces, a día de hoy, escucho canciones y me transporto a aquellos momentos en los que todo era nuevo y emocionante. Emprender sola también tiene su lado desafiante, pero es una experiencia gratificante, que te enseña a crecer, a ser constante y a confiar en ti misma.

Para que os hagáis una idea del cariño que le tengo a mi pequeño comercio, os diré que estuve trabajando hasta el último día de mi embarazo. Recuerdo que cerré la tienda, fui a casa a comer y entonces rompí aguas. Así de literal. En este trabajo hay que estar al pie del cañón, siempre. La constancia y la pasión son claves, y me gusta pensar que eso se nota en cómo gestiono la tienda y trato a los clientes.

Podéis encontrar Palo de Fresa *online*, ya os he dicho que hay que reinventarse. Pero mis clientes habituales siguen siendo el corazón de Palo de Fresa. Muchas veces, cuando recibo muestrarios, compro pensando en ellos: en lo que sé que les va a gustar, en sus necesidades. Tengo clientas que vienen solo a verme, que me cuentan cosas, que comparten parte de sus vidas conmigo. Eso no está compensado con nada. Es lo que más me gusta de mi trabajo: la cercanía, el trato personal y el hecho de saber que, más allá de vender productos, estoy creando vínculos y haciendo que las familias se sientan acompañadas. Eso es lo que me hace amar mi tienda cada día más.

Tengo muy claro que voy a seguir aquí hasta que me jubile, en mi tienda y en mi ciudad. Ciudad a la que guardo un gran cariño. Quizá fue eso lo que me motivó a presidir la asociación Impulso Torrelavega, desde la que organizamos ferias y otras iniciativas para promover el comercio local. El mejor comercio local. Sí, soy de las que siguen pensando que Torrelavega tiene uno de los mejores comercios locales de la región. Queda poco, pero lo que queda es sin duda de calidad, cercano y humano.



Loranddi

Moda para novias e invitadas.

Año de establecimiento:
2009

Ubicación:
c/ José María Pereda, 20

Teléfono:
942 88 86 79

Instagram:
@lorandi-torrelavega

Web:
loranddi.com

TESTIMONIO

La moda que acompaña en los momentos más especiales

Fue en el verano de 2009 cuando Ana Díez decidió dar forma a una idea que llevaba tiempo rondándole la cabeza: abrir su propia tienda. Así es como nace Loranddi, un espacio que comenzó con las joyas de plata que la propia Ana diseñaba y elaboraba, y que poco a poco ha ido evolucionando hasta convertirse en uno de los comercios de moda nupcial de referencia en la ciudad.

Entre las vitrinas de anillos y pulseras hechas a mano, comenzaron a asomar tímidamente algunas prendas de ropa que despertaron la curiosidad de sus clientas. Ropa que fue ganando protagonismo y que convirtió el espacio en una tienda de ropa para mujeres. Tras eso, Ana fue incorporando vestidos y otros complementos de

fiesta, que pronto se convirtieron en la seña de identidad de Loranddi.

Hace cinco años, dio un paso más, incorporando vestidos de novia, ampliando así su propuesta con una línea pensada para los momentos más especiales. En este tiempo, Loranddi se ha convertido en un espacio donde la moda celebra las etapas importantes de la vida, y lo hace trabajando mano a mano con marcas de gran prestigio, como es el caso de Rosa Clará.

A lo largo de su trayectoria, el negocio ha cambiado de ubicación en tres ocasiones, reflejo de su crecimiento constante. El actual local, donde se encuentran desde hace dos años, representa la madurez del proyecto: un espacio luminoso, cuidado con mucho cariño y detalle, que refleja el gusto estético y la dedicación diaria de su fundadora.



Durante más de una década, Ana compaginó su trabajo en la tienda con otro empleo, un esfuerzo que define el espíritu con el que se ha levantado Loranddi. Doce años de trabajo, constancia y pasión por la moda, hasta conseguir consolidar esa idea inicial.

“Es una cadena de confianza y cariño que se ha forjado con el tiempo y que da sentido al trabajo diario”

La clientela de Loranddi es amplia y fiel, con un perfil joven que ha crecido junto a la tienda. Muchas clientas llegan por primera vez buscando su vestido de graduación; después regresan para una boda como invitadas y, años más tarde, vuelven para elegir el vestido de su propia boda. Es una cadena de confianza y cariño que se ha forjado con el tiempo y que da sentido al trabajo diario.

El nombre de Loranddi se ha extendido mucho más allá de Torrelavega. Ana recibe clientas procedentes del País Vasco, Asturias, Potes, Reinosa y otros puntos de Cantabria, atraídas por la calidad y la atención personalizada que el comercio ofrece.

Hoy, Loranddi vive una nueva etapa con la incorporación de Nicole, la hija de Ana, que representa la segunda generación del negocio. Estudiante de diseño y patronaje, Nicole trabaja junto a su madre en el día a día de la tienda, aportando una visión joven que complementa la experiencia de Ana.

Loranddi es, en definitiva, el ejemplo de cómo un proyecto que empezó entre piezas de joyería artesanal ha sabido evolucionar hacia la moda nupcial y de fiesta sin perder su esencia. Una historia de emprendimiento, de incansable trabajo diario.

Bajo la dirección de Ana Díez, y ahora con la energía de una nueva generación, Loranddi sigue siendo sinónimo de dedicación, una firma que ha sabido convertir la pasión por la moda en una historia con raíces, presente y futuro.



Mirella Puente

Tras formarse en grandes escenarios y trabajar en cine y televisión, regresó a su tierra para crear un salón donde la belleza se vive desde la cercanía y el corazón. Un espacio en Torrelavega donde cada persona se redescubre y se siente bien.

Año de establecimiento:
2009

Ubicación:
Avda. Bilbao, 64

Teléfono:
636 28 15 14

Facebook:
Mirella Puente Belleza

Instagram:
@mirellapuente_belleza

Web:
mirellabelleza.com

TESTIMONIO

Talento que viaja, corazón que regresa

Siempre he creído que una nunca camina sola. Quizá por eso, cuando miro atrás y pienso en todo lo vivido, entiendo que cada paso ha estado acompañado por personas que han dejado huella en mí.

Desde mis inicios he tenido la suerte de estar rodeada de maestras, compañeras y amigos que me han guiado y apoyado en cada etapa. María

José Buergo fue mucho más que una profesora: ha sido mi maestra, la persona que me acompañó sin soltarme la mano y que aún hoy sigue haciéndolo, junto a Blanca. En El Zapatón viví etapas muy importantes con Amalia, Vanesa y Sonia, mujeres con las que comparto vida y profesión, y con las que he crecido tanto personal como laboralmente.



"Mi trabajo es mi pasión, y mi pasión siempre será iluminar a quienes confían en mí"

Más tarde llegaron mis estudios en Madrid, en Harpo, una gran academia de maquillaje, caracterización y posticería que me abrió las puertas del Teatro Real. Con tan solo 19 años viví momentos únicos que aún hoy guardo como tesoros. De la mano de Juanqui llegué a Torre Picasso, a Canal+, y allí me encontré con Marián, la persona que decidió que me quedara a trabajar. ¡Qué saltos de alegría di entonces! No sabía que esa etapa me enseñaría tanto. Crecí como profesional, pero también como persona, porque el compromiso y la confianza que depositaron en mí me hicieron avanzar a pasos agigantados. Y en ese camino apareció Jaime, que me cuidó como a una hija.

Fueron años intensos, llenos de retos y también de cansancio. El cuerpo me pidió parar, y entonces apareció otra persona clave en mi vida: Nieves

Timor, que me ayudó a seguir adelante y a dar el último empujón en una etapa difícil. Entre pelucas, personajes, modelaje y mucho trabajo, llegó otro salto profesional: las series y, finalmente, el cine. Y nada menos que con Pedro Almodóvar. Las pruebas fueron duras, pero la recompensa fue inmensa.

Y, sin embargo, mi tierra y mi familia tiraban fuerte de mí. Decidí regresar junto a mi gran compañero de vida para empezar otro sueño: casarnos, tener hijos y formar un hogar. Nunca imaginé que de ese regreso nacería también otro sueño: abrir mi propio negocio.

Al principio parecía imposible: yo, artesana, con miedo a los números y sin experiencia en la gestión de un negocio. Pero me lancé, con paciencia y respeto, con la intención de no hacer ruido y de ganarme la confianza de la gente poco a poco. Así nació mi pequeño rincón a las afueras de la ciudad, donde solo quería atender a mi gente y ser feliz haciendo lo que más me gusta.

"La belleza es mi forma de regalar confianza y alegría a los demás"



En ese pequeño salón viví momentos irrepetibles que quedarán siempre en mi corazón. Sara, Lara, Elia... vosotras sois parte de esta historia. Allí nacieron también mis dos hijos, mientras tantas clientas y clientes me ayudaban a dar forma a este sueño que hoy sigue creciendo.



Con el tiempo, aquel rincón se convirtió en un salón de belleza en Torrelavega. Lo que más me emociona es que aquí, en esta ciudad que me abrió los brazos, ya me siento parte. Hoy puedo decir con orgullo que también soy torrelaveguense.

Este negocio es mucho más que un lugar de trabajo: es un espacio de confianza, de belleza y de emociones compartidas. Y aunque los precios sean una necesidad, yo sigo trabajando desde el mismo lugar desde donde empecé: el corazón. Porque lo que realmente me hace feliz es ver felices a los demás.



Rosaana

Rosaana nació en plena crisis económica, cuando Rosa y Ana decidieron transformar un momento difícil en una oportunidad. Desde 2011 ofrecen en Torrelavega moda alegre, diferente y con personalidad.

TESTIMONIO

Cuando el cambio se convierte en oportunidad

Año de establecimiento:
2011

Ubicación:
c/ Ancha, 7

Facebook:
Rosaana Calzado Moda y Complementos

Instagram:
@rosaana

En 2011 nace Rosaana, una tienda de ropa, calzado y complementos que abrió sus puertas en Torrelavega en un momento especialmente complicado: en plena crisis económica.

Podría parecer que montar este negocio era el sueño de sus propietarias, ya que ambas llevaban años trabajando de cara al público en este sector. Sin embargo, la realidad es que estaban contentas en sus respectivos trabajos. Pero la crisis cambió muchas cosas y aquel empleo que tanto les gustaba terminó desapareciendo.

Fue entonces cuando la vida les puso delante una oportunidad inesperada. Durante ese proceso encontraron un local que les llamó la atención desde el primer momento. Poco a poco comenzaron a imaginar lo que podría ser su propio negocio. Aquella idea que al principio parecía lejana empezó a tomar forma.

Casi sin pensarlo demasiado decidieron dar el paso y abrir Rosaana. No fue un camino sencillo. La puesta en marcha exigió mucho esfuerzo y también la ayuda imprescindible de sus familias, sin las cuales reconocen que no habría sido posible.

En apenas un mes y medio tuvieron que enfrentarse a todo: obras, papeleo, compras y preparativos. Fueron semanas de trabajo intenso para conseguir que todo estuviera listo.

Finalmente, después de todo aquel esfuerzo, Rosaana abrió sus puertas el 15 de diciembre de 2011, iniciando así una nueva etapa profesional y personal.

"En apenas un mes y medio tuvimos que hacerlo todo: obras, papeleo y preparativos para abrir nuestra tienda"



Detrás de este proyecto están Rosa y Ane, dos emprendedoras que decidieron apostar por un comercio que reflejara su forma de entender la moda. Desde el principio tuvieron claro qué tipo de tienda querían crear: un espacio alegre, colorido, cómodo y diferente, con prendas atemporales y con personalidad.

"La crisis cambió nuestro rumbo, pero también nos dio la oportunidad de empezar algo propio"



Además, dentro de la ciudad Rosaana se ha hecho especialmente conocida por sus escaparates, que cuidan con mucho mimo y creatividad. En fechas señaladas o en ocasiones especiales los decoran con esmero, convirtiéndolos en pequeños escenarios que llaman la atención de quienes pasean por la calle y que reflejan el carácter original de la tienda.

Hoy Rosaana sigue siendo ese lugar pensado para disfrutar de la moda de una forma cercana, divertida y auténtica.



Sabana 1956

Espacio de moda para todas las edades. Ropa y accesorios que abarcan desde la más auténtica tradición ecuestre hasta las últimas tendencias de moda urbana y deportiva.

Año de establecimiento:
2011

Ubicación:
c/ Mártires 13, esquina Pablo Garnica

Teléfono:
942 88 23 10

Facebook:
Sabana 1956

Instagram:
@sabana1956

Web:
sabana1956.com

TESTIMONIO

De Deportes Bolado a Sabana 1956: más de seis décadas de comercio familiar en Torrelavega

Al frente de Sabana 1956 encontramos a Elena e Isabel. Ambas fundaron esta tienda en 2011, pero su historia se remonta mucho más atrás, hasta 1956, cuando su padre fundó Deportes Bolado. Aunque Sabana nació como un proyecto nuevo, diferente y con una imagen renovada, en realidad es la continuación de toda una vida dedicada al comercio, al deporte y al trabajo en familia.

Su padre tenía varios talleres de reparación de bicicletas, en Barreda, Requejada y Polanco. El

espíritu inquieto y trabajador que se respiraba en esos talleres le llevó a abrir uno nuevo en Torrelavega, en el local de la actual Sabana. Aquí no solo se dedicaba a reparar bicicletas sino que comenzó a vender motos, velosolex y otros artículos deportivos. El negocio fue creciendo y evolucionando hasta que, en 1973, amplió el local y diversificó aún más: ya no era solo una tienda de bicicletas, sino un verdadero referente en el mundo del deporte de la región.



Fue uno de los primeros comercios de la zona en tener esquís, y también el primero en contar con una máquina de encordar raquetas. Deportes Bolado recibía a gente muy conocida porque no existía nada igual cerca. Además, incorporó productos de caza y armería ampliando la oferta de la que ya se había convertido en una de las tiendas con más prestigio de la ciudad de Torrelavega.

Elena e Isabel se criaron en la tienda, viendo cómo trabajaban sus padres y aprendiendo lo que significa tener un negocio. Elena se incorporó primero al trabajo con su padre, Isabel lo hizo un poco más tarde. Recuerdan esa época con mucho cariño, el esfuerzo y el orgullo de formar parte de algo que había empezado tantos años atrás.

En 2008 llegó el momento más duro de esta historia familiar, con el fallecimiento de su padre, fundador de Deportes Bolado. Fue un golpe muy fuerte. Sumado a la pérdida de su padre, las hermanas se encontraron con la jubilación de su madre, poco después.

"¿Continuamos o lo dejamos aquí?"

"Disfrutamos de nuestro trabajo, de cambiar los escaparates, elegir las prendas, hablar con los clientes, cuidar cada detalle de la decoración..."

Necesitadas de un tiempo para pensar, a finales de 2009, Elena e Isabel decidieron hacer un parón. Pero en el fondo sabían que no podían dejar atrás esa historia que comenzó su padre. Así que, con ilusión y ganas de renovar, en 2011 nació Sabana, con una imagen diferente, moderna y con un concepto que por aquel entonces no existía en Torrelavega ni en Santander.

"Cuando empezamos con Sabana, no era solo textil." El comercio mantenía un estilo con raíces deportivas, fiel a sus orígenes pero adaptándose a los nuevos tiempos, a la nueva generación. Con los años, las hermanas han ido encontrando su propio estilo: prendas diferentes, con una elegancia clásica y natural, un espacio de moda con una estética extremadamente cuidada.

A medida que van contando su historia, tanto Elena como Isabel dejan ver cómo disfrutan con lo que



hacen. “Disfrutamos de nuestro trabajo, de cambiar los escaparates, elegir las prendas, hablar con los clientes, cuidar cada detalle de la decoración…” Dedican muchas horas, y mucho cariño.

Han creado un formato de tienda espacioso y cuidado, en el que puedes venir, mirar con calma y sentirte arropado por su atención personalizada. Sabana 1956 ofrece un amplio stock de ropa y complementos, tanto para hombre como para mujer. Marcas que no se encuentran en todas las esquinas, prendas especiales. Es esa exclusividad, unida a la atención personalizada, lo que las diferencia.

Desde hace más de diez años, puedes encontrar su comercio también online. “Nos ha permitido llegar a nuevos clientes y mantenernos al día con las nuevas formas de comprar”, explica Elena.

En Sabana 1956, siguen fieles a la esencia que heredaron de aquella vieja tienda de deportes que seguro que todos recordáis: trabajar con dedicación e innovar sin perder las raíces. Esa ha sido siempre su mejor forma de avanzar.



Colchonería Camma

Laura y Mimi al frente de una tienda que es mucho más que un comercio: casa, cercanía y descanso en el corazón de Torrelavega.

Año de establecimiento:
2012

Ubicación:
c/ Consolación, 26

Teléfono:
942 88 24 07

Facebook:
cammadescanso

Web:
cammatorrelavega.com

TESTIMONIO

La historia de Mónica y Laura, tus asesoras del descanso

Camma primero fue Colchonería Gonzalo. Sí, Gonzalo el de las cortinas. ¡Mi padre, vaya!

Al principio era una colchonería pequeñita en Ceferino Calderón. La montaron mis padres allí para separar el comercio de cortinas del de colchones, ya que al principio estaba todo unido en una misma tienda.

Allí estuve cuatro años. Cada día iba mi padre a verme y a ver qué tal iba todo, siempre con su puro en la boca. Odiaba que entrara a la tienda con el puro, ya que dejaba ese olor por todos lados, ¡pero bueno! Era su tienda, así que hacía lo que quería. ¡Menudo era él!

"Camma no es solo un comercio. Camma es mi niña bonita, Camma es casa, Camma es buen rollo, Camma es mi hermana, Camma es Torrelavega"

En 2012 mi padre murió y empecé a pensar en mi futuro. ¿Seguía por ese camino o qué hacía?

Ya tenía una edad como para plantearme las cosas seriamente. La verdad es que toda mi vida la pasé viendo a mis padres atender a la gente, así que no tenía apenas dudas de lo que debía hacer.

Tuve la suerte de tener un gran amigo que me animó y me ayudó a buscar otro local más grande y más céntrico para hacer que la colchonería triunfase.

Así lo hice, y de verdad que fue lo mejor que he hecho por mi cuenta en la vida.

Recuerdo el primer día que abrí la tienda ya en la calle Consolación y bajo el nombre de Camma. ¡Qué emoción! ¡Qué orgulloso estaría mi padre! Estaba segurísima de eso.



Nada más abrir ya tuve nuevos clientes y muchas, muchas ventas. ¡Feliz era poco!

Al cabo de unos años, mi hermana Mónica se asoció conmigo y ampliamos la tienda. Mónica, o Mimi como la conocen todos. Ella también ha pasado la



"...ojalá entrara mi padre por la puerta y lo llenara todo con el humo de su puro"

vida detrás de un mostrador, es una vendedora nata, se parece a mi padre en eso.

De esta manera ya no estaría sola aquí. Ahora cuento con mi hermana y nos ayudamos en todo.

Mónica y Laura, tus asesoras del descanso. Así nos hemos publicitado alguna que otra vez y me encanta.

Camma no es solo un comercio. Camma es mi niña bonita, Camma es casa, Camma es buen rollo, Camma es mi hermana, Camma es Torrelavega.

Camma es Gonzalo, que ahora que lo pienso... ojalá entrara mi padre por la puerta y lo llenara todo con el humo de su puro...

¡Ahora adoraría ese olor!

Laura



El Entrante

El Entrante es la historia de una ilusión hecha realidad por Iván y Lorena, una pareja con raíces hosteleras que apostó por Nueva Ciudad para crear su propio negocio. Trece años después, se ha convertido en un referente del barrio y en un lugar donde los clientes se sienten como en casa.

TESTIMONIO

La historia de una ilusión compartida

Año de establecimiento:
2012

Ubicación:
Valle de Ruesga s/n. Nueva Ciudad

Teléfono:
942 08 71 28

Facebook:
El Entrante

Instagram:
@elentrante

Antecedentes

La hostelería forma parte de la vida de Iván desde la infancia. Sus padres regentaron un bar en Torrelavega durante casi 30 años; él llegó a la ciudad con 8 años y, aunque nunca le gustó estudiar, sí tuvo claro desde muy joven cuál era su lugar. Con tan solo 15 años comenzó a trabajar tras la barra, aunque ya colaboraba antes de manera puntual cuando hacía falta.

Además del bar familiar, Iván regentó durante 4 años un pub en Ontaneda y posteriormente un

supermercado de la cadena Dia durante 3 años. La búsqueda del autoempleo y la independencia profesional han marcado siempre su trayectoria.

Lorena también creció entre barras. Sus padres regentaron un bar en Santander durante 40 años y ella prácticamente nació con el negocio en marcha, por lo que puede decirse que se crio detrás de una barra. Aunque tuvo la oportunidad de estudiar e ir a la Universidad y toda su vida laboral se ha desarrollado por cuenta ajena, nunca dejó de ayudar a sus padres, especialmente en la atención al público, un ámbito con el que siempre se ha sentido especialmente cómoda.



Ambos han mamado la vocación hostelera, algo fundamental para mantenerse en un sector que exige mucho trabajo, sacrificio y constancia, y que no todo el mundo es capaz de comprender y aguantar.

En El Entrante, Iván se encarga del trabajo diario al frente del negocio junto a una plantilla de tres trabajadores. Lorena, que desarrolla su propia actividad profesional, asume la gestión contable, el marketing y diseño, las redes sociales, la organización de eventos y el apoyo en épocas de mayor actividad como La Patrona, Navidad, fiestas del barrio, puentes festivos o Semana Santa.

“Desconéctate, libera tu mente, sal de la rutina, disfruta del momento, intercambia sonrisas, recupera tu tiempo, conéctate… a El Entrante”

El Proyecto

La historia de El Entrante es, ante todo, la historia de una ilusión compartida. El proyecto nace de una vocación arraigada desde la infancia y del espíritu emprendedor de una pareja joven con iniciativa y ganas de trabajar. El objetivo era claro: tener su propio negocio, un local completamente nuevo y un espacio propio en un barrio que también era nuevo para ellos, Nueva Ciudad.

Todo comenzó a principios de 2012. En ese momento, Iván regentaba un bar en alquiler en La Inmobiliaria, pero ya rondaba en su cabeza la idea de crear algo propio, diferente y en otro entorno.

Nunca imaginaron terminar en Nueva Ciudad. A pesar de vivir cerca, era un barrio desconocido para ellos: no sabían qué tipo de clientela encontrarían ni cuál era el ambiente habitual. Hasta entonces, los locales que habían valorado estaban en otras zonas de la ciudad.

Una noche de enero de 2012, un cliente comentó mientras tomaba un vino que en Nueva Ciudad estaba a la venta El Saliente, un bar con un precio razonable debido a que, en los últimos años, había pasado por diferentes gerencias sin llegar a consolidarse. La curiosidad llevó a Iván a interesarse por el local y, al día siguiente, concertaron una cita con el propietario.

El espacio necesitaba un lavado de imagen, pero ofrecía una ubicación privilegiada frente a un parque con árboles y zonas verdes, una gran cristalera, abundante luz natural y una pequeña terraza. En aquella visita ambos sintieron que habían encontrado lo que buscaban y decidieron quedarse con él.

La idea inicial era realizar una reforma sencilla: pintura y mobiliario nuevo. Sin embargo, la distribución no resultaba funcional para el trabajo diario y el simple cambio de ubicación de la cocina terminó derivando en una reforma integral. Solo quedaron en pie las cuatro paredes. Fueron meses intensos de trabajo, decisiones, trámites, diseños y ajustes constantes hasta alcanzar el resultado final.

El 3 de mayo a las 19:00 h, El Saliente reabría sus puertas convertido en El Entrante. Un espacio completamente renovado, moderno y diferente, pensado para ofrecer algo distinto a lo habitual y convertirse en un lugar donde disfrutar en cualquier momento del día: desayunos, meriendas, cafés, rabas, hamburguesas o una copa en buen ambiente.

El nombre surgió como un guiño al pasado. Tras casi 40 años como El Saliente, buscaban una denominación que reflejara el cambio radical del local, pero que mantuviera cierta conexión con su historia. Así nació El Entrante: diferente, pero reconocible.



Han sido 13 años de trabajo constante, siete días a la semana, adaptándose a los cambios del mercado. La terraza se amplió hasta triplicarse, se instaló una carpa fija desmontable durante la etapa del Covid y se incorporó el servicio a domicilio, ampliando el radio a localidades como Cartes, Zurita o Renedo. Tras las últimas olas de calor, se instaló un sistema de frío que garantiza el confort en verano. A los cinco años renovaron la decoración para adaptarla a una nueva etapa y periódicamente actualizan la carta para seguir sorprendiendo a sus clientes.



“Un lugar donde compartir momentos, crear vínculos y transformar clientes en amigos y familia”

Siempre intentan estar haciendo cosas nuevas, reinventarse.

También destacan la importancia de haber contado con una plantilla comprometida, algo que el cliente percibe y valora.

Con el paso del tiempo, el esfuerzo ha dado sus frutos. No solo se han convertido en un referente en el barrio, sino que han logrado lo que siempre buscaron: que El Entrante sea una casa para sus clientes. Un lugar donde compartir momentos, crear vínculos y transformar clientes en amigos y familia.

Su lema, visible en una de las paredes del local, resume su esencia:

“Desconéctate, libera tu mente, sal de la rutina, disfruta del momento, intercambia sonrisas, recupera tu tiempo, conéctate... a EL ENTRANTE”.

Si aún no has tenido la oportunidad de conocerlos, están esperando, como siempre, con el compromiso de dar lo mejor de sí mismos.



Tu Tienda de Niños Mimos

Comercio familiar de ropa infantil en Torrelavega, con más de diez años acompañando a las familias en cada etapa de la infancia. Cercanía, asesoramiento personalizado y cariño en cada detalle.

Año de establecimiento:
2012

Ubicación:
c/ Consolación, 7

Teléfono:
942 89 54 81

Facebook:
Mimos-Torrelavega

Web:
mimostorrelavega.es

TESTIMONIO

Una historia de familia y corazón

En el año 2012, mi madre y yo decidimos dar un paso importante en nuestras vidas: abrir nuestra propia tienda. Siempre habíamos soñado con tener un pequeño negocio que no solo nos permitiera trabajar juntas, sino también aportar algo a nuestra ciudad.

Así nació Tu Tienda de Niños Mimos, un proyecto familiar que empezamos con mucha ilusión y

también con mucho respeto, porque sabíamos que no iba a ser fácil.

Recuerdo perfectamente aquellos primeros días. Teníamos muchas ganas, pero también dudas e incertidumbre: ¿gustaría nuestra propuesta? ¿Seríamos capaces de mantenernos a flote en un contexto económico complicado? Lo que sí teníamos claro era que queríamos ofrecer algo diferente: una tienda cercana, con atención personalizada y con un trato familiar en el que las personas se sintieran escuchadas y cuidadas.

Desde el principio, decidimos que Mimos abarcaría todas las etapas de la infancia, desde la talla 0 hasta la 16, ofreciendo ropa, ropa interior, calcetería y complementos. Cada colección la seleccionábamos con detalle, siempre pensando en la comodidad de los niños, en la calidad de los tejidos y en que las familias pudieran confiar en nosotras. Queríamos que cada prenda no fuera solo ropa, sino parte de momentos importantes: el primer conjunto de un

"Hemos visto crecer a los hijos de nuestras clientas, que empezaron viniendo con bebés en brazos y ahora los acompañan en plena adolescencia"



bebé, la ropa para una comunión, el uniforme para el colegio o el vestido para una fiesta especial.

Los comienzos no fueron fáciles. Como en todo negocio, hubo días de muchas ventas y otros de incertidumbre. Pero lo que nunca faltó fue nuestra entrega. Detrás del mostrador había horas de esfuerzo, ilusión y muchas conversaciones con clientas que, poco a poco, se iban convirtiendo en amigas. Ese vínculo humano ha sido, desde el inicio, la esencia de nuestra tienda.

"Gracias por dejarnos ser parte de vuestra historia y por permitirnos crecer junto a vosotros"

Han pasado ya más de diez años y, al mirar atrás, sentimos un enorme orgullo. En este tiempo hemos visto crecer a los hijos de nuestras clientas, que empezaron viniendo con bebés en brazos y ahora los acompañan en plena adolescencia. Algunas de aquellas primeras clientas hoy vuelven con sus nietos, y eso es, sin duda, el mayor regalo que nos deja este camino.

Por supuesto, también hemos vivido momentos complicados. Las crisis económicas, los cambios en los hábitos de consumo y la fuerte presencia del comercio *online* han puesto a prueba nuestra resistencia. Pero hemos sabido adaptarnos sin perder nunca nuestra esencia. Sabemos que no podemos competir con las grandes superficies en algunos aspectos, pero sí podemos ofrecer algo único: la cercanía, el asesoramiento personalizado y el cariño con el que cuidamos cada detalle.

Hoy, Tu Tienda de Niños Mimos es un comercio consolidado en Torrelavega y un referente en ropa infantil. Pero, más allá de los productos que vendemos, lo que de verdad nos llena es haber construido una comunidad. Nuestra tienda no es solo un lugar de compras: es un espacio donde compartimos historias, emociones y momentos de vida.

Queremos aprovechar estas líneas para dar las gracias de corazón a todas las familias que nos han apoyado desde el primer día, a quienes siguen confiando en nosotras, a quienes recomiendan nuestra tienda y nos ayudan a mantener vivo este sueño. Gracias por valorar el comercio local, el de toda la vida, el que se levanta cada mañana con

esfuerzo y dedicación. Gracias por dejarnos ser parte de vuestra historia y por permitirnos crecer junto a vosotros.

Seguiremos adelante con la misma ilusión con la que abrimos en 2012, cuidando cada detalle y trabajando para ofrecer siempre lo mejor. Porque Tu Tienda de Niños Mimos no es solo un negocio: es una historia de familia, de esfuerzo compartido y de mucho amor. Y lo más bonito es que esta historia la escribimos cada día junto a todas las personas que entran en nuestra tienda.



Blue Dress

En Blue Dress nuestra ilusión es redefinir la elegancia cotidiana, ofreciendo prendas que combinan diseño, calidad y confort en equilibrio perfecto.

Año de establecimiento:
2013

Ubicación:
c/ José María Pereda, 14

Teléfono:
942 08 46 57

Facebook:
Blue Dress Torrelavega

Instagram:
@bluedresstorrelavega

Web:
bluedress.es

TESTIMONIO

Una historia de comercio, familia y pasión por la moda en Torrelavega

Nuestra historia comienza en la década de los 70, cuando mis padres Jesús Carrera y María Martín iniciaron su aventura en el mundo del comercio en Torrelavega. Abrieron dos tiendas: la primera en la calle Ceferino Calderón, en el barrio de La Inmobiliaria, y la segunda en la calle Liébana, en el barrio de La Nueva Ciudad. Ambas, bajo el nombre de Carrera, ofrecían una gran variedad de productos: desde mercería y ropa interior hasta prendas de vestir, cortinas y artículos de uso diario. Eran comercios versátiles, de los de antes, pensados para cubrir las necesidades de los vecinos.

Con el tiempo, sus tres hijos Javier, Marimar y José Antonio se fueron incorporando al negocio familiar. Aprendiendo el oficio desde abajo: atendiendo, colocando género y asesorando a las clientas. Aquellas tiendas fueron nuestra mejor escuela. Después, cada uno tomó su propio rumbo dentro del comercio, especializándose en diferentes sectores, Javier con Distribuciones Carrera, un almacén dedicado a la venta al mayor, José Antonio con Stefano Hombre se especializó en la moda masculina, y todos con la misma raíz: el amor por el trabajo bien hecho y el trato cercano.

"Blue Dress es el reflejo de una historia familiar construida con trabajo y cercanía"

Yo fui la única hija, Marimar, y esta es mi historia, estuve durante muchos años junto a mis padres en la tienda de Ceferino Calderón, en el corazón de La Inmobiliaria. Fueron años intensos, de aprendizaje continuo y también de mucho cariño por parte de la clientela.

De Carrera a Stefano Mujer y a Outlet Altamira

A finales de los años 90, Torrelavega vivía una transformación comercial, y con la apertura del Bulevar Altamira, decidí emprender mi propio proyecto, sin dejar la tienda de Carrera situada en el barrio de la Inmobiliaria. Así nació Stefano Mujer, una tienda especializada en moda y complementos femeninos. El nombre tenía un significado especial: justo enfrente, mi hermano José Antonio había abierto Stefano Hombre, dedicada a la moda masculina. Era una forma de mantener ese vínculo familiar también en nuestros negocios.

En 2008, con la crisis económica que afectó a tantos sectores del país, decidimos adaptar la tienda a la nueva realidad. Nació así Outlet Altamira, manteniendo el enfoque en la mujer, pero con productos más accesibles. Muchos fabricantes estaban cerrando y los outlets se convirtieron en una salida viable tanto para ellos como para los comercios. Fue una etapa de adaptación y de mucha creatividad.

El nacimiento de Blue Dress, un sueño hecho realidad

En las navidades de 2013, con ilusión renovada, abrimos un nuevo local en pleno centro de

Torrelavega, en la calle José María Pereda, bajo los soportales y a pocos pasos de la Plaza Mayor. Era un espacio completamente reformado, con una estética moderna, cuidada y diferente. Así nació Blue Dress, una tienda que apostaba por marcas reconocidas y por una experiencia de compra más personal y especializada.

Poco después, también transformamos la tienda del Bulevar Altamira, unificándola bajo el mismo concepto y nombre, dejamos la tienda de Carrera en la inmobiliaria, con mucha nostalgia puesto



que fueron muchos años y el inicio de todo. Desde entonces, Blue Dress es nuestro sello: dos tiendas con una misma esencia.

Una tienda con alma familiar

Hoy, Blue Dress es mucho más que un negocio. Es el resultado de muchos años de tradición comercial familiar: un proyecto construido con trabajo, dedicación y un profundo respeto por nuestras clientas, nuestra ilusión es ofrecer prendas que combinan diseño, calidad y confort en un equilibrio perfecto.

"Los tiempos cambian, pero nuestro compromiso con cada clienta sigue intacto"

Nos sentimos muy agradecidos a Torrelavega, una ciudad que siempre nos ha acogido con cariño. Desde nuestras tiendas seguimos esforzándonos por ofrecer una atención cercana, personalizada y honesta sin perder la esencia del trato de cercanía de ese comercio de proximidad que nos vio nacer. Somos un equipo que trabaja en armonía, con buen ambiente y muchas ganas.

Y ahora, con gran orgullo, puedo decir que mi hijo Héctor también se ha unido a este proyecto. Él representa la siguiente generación, el relevo natural de esta historia que comenzó con mis padres y que, con trabajo y dedicación, desearíamos que continuara muchos años más.

Los tiempos cambian y nosotros también. Por eso, además de nuestras tiendas físicas, hoy estamos presentes en redes sociales y contamos con página web, donde nuestras clientas, tanto de Torrelavega como de fuera de Cantabria, pueden seguir todas las novedades, descubrir nuestras colecciones y mantenerse en contacto con nosotras. La evolución es constante, pero el compromiso y la pasión siguen intactos.

Gracias a todas nuestras clientas por su confianza y por permitirnos seguir aquí. Blue Dress continúa creciendo con la misma pasión de siempre.



Carnicería Carlos

Oficio, tradición y productos elaborados con mimo en el corazón de Torrelavega.

TESTIMONIO

Pasión y oficio de barrio

Año de establecimiento:
2015

Ubicación:
Plaza de los Valles, 7, Nueva Ciudad

Teléfonos:
942 89 51 06 / 646 008 486

Instagram:
@carniceria_carlos

Me llamo Carlos y soy carnicero desde los 19 años. Lo que empezó como un aprendizaje de oficio en Torrelavega terminó convirtiéndose, con el paso del tiempo, en algo mucho más profundo: una auténtica pasión. Hoy, después de muchos años entre mostradores, cuchillos y cámaras frigoríficas, puedo decir con orgullo que esa pasión es la que da sentido a Carnicería Carlos, un comercio de barrio situado en Nueva Ciudad, en Torrelavega, que lleva ya diez años con nuestro nombre al frente.

Antes de que Carnicería Carlos fuera lo que es hoy, este local ya existía como carnicería con otro dueño, y yo ya trabajaba aquí. Conocía el negocio desde dentro, conocía a los clientes y, sobre todo, conocía el valor que tiene un comercio de proximidad bien hecho. Hace diez años di el paso de asumir el relevo y emprender mi propio proyecto, manteniendo la esencia de siempre, pero aportando mi forma de entender el oficio.

Carnicería Carlos es, ante todo, un negocio familiar. Aquí trabajamos mi mujer, Eva, y yo. No somos una gran superficie ni pretendemos serlo. Somos una carnicería de barrio, de las de toda la vida, donde el trato cercano, la confianza y la conversación diaria siguen teniendo importancia. Muchos de nuestros clientes llevan años viniendo, algunos desde antes incluso de que el negocio tuviera nuestro nombre, y forman parte de la esencia de este comercio. Son ellos los que nos motivan a levantarnos cada día con ganas de trabajar mejor y seguir mejorando.

"Carnicería Carlos representa mi trayectoria, mi esfuerzo y mis ganas de seguir ofreciendo un producto honesto, bien hecho y cercano"



"Elaboramos nuestras propias hamburguesas, chorizos y, especialmente, una amplia variedad de croquetas caseras"

Nuestra apuesta es clara: **calidad y elaboración propia.** Trabajamos con carnes de Cantabria, seleccionadas con cuidado, porque creemos que el origen y la calidad del producto son la base de todo. A partir de ahí, ponemos mucho mimo en la preparación y en ofrecer algo más que carne fresca. Elaboramos nuestras propias hamburguesas, chorizos y, especialmente, una amplia variedad de croquetas caseras, que se han convertido en uno de nuestros productos más reconocidos. Lo mismo ocurre con nuestros cachopos, preparados en el propio obrador y pensados para que el cliente solo tenga que llevárselos a casa y disfrutarlos.

Esa elaboración propia es, sin duda, uno de los aspectos que nos diferencia. No se trata solo de vender, sino de ofrecer productos hechos con conocimiento, experiencia y cariño por el oficio. Ser carnicero no es únicamente cortar carne; es saber aconsejar, conocer los gustos del cliente, adaptarse a nuevas formas de consumo y, al mismo tiempo, respetar la tradición.

Además del público particular, también realizamos repartos a diferentes bares de la localidad, con los que mantenemos una relación de confianza basada en la regularidad, la calidad del producto y el compromiso diario. Para nosotros, cada pedido, grande o pequeño, merece la misma atención.

Después de tantos años en este oficio, sigo sintiendo que he elegido bien. La carnicería no es solo mi trabajo, es una parte importante de mi vida. Carnicería Carlos representa mi trayectoria, mi esfuerzo y mis ganas de seguir ofreciendo un producto honesto, bien hecho y cercano, en un barrio y una ciudad que siempre han apostado por el comercio local.



Pinturas Liaño

Los mejores productos para el pintor profesional, el aficionado al bricolaje y el consumidor doméstico.

Año de establecimiento:
2015

Ubicación:
c/ José María Pereda, 65

Teléfono:
942 04 84 87

Facebook:
Pinturas-Liaño

TESTIMONIO

Liaño: diez años coloreando historias

Mi nombre es Fernando Liaño, y como os puede indicar mi propio apellido, soy yo quien comienza la historia de Pinturas Liaño hace ya diez años, cuando fui despedido de mi anterior trabajo, también relacionado con el sector de las pinturas. Aunque el inicio de mi comercio comenzara solamente conmigo, es curioso saber que también mi padre había trabajado en la empresa de pinturas de la que fui despedido.

Inspirado quizá en parte por esa generación anterior, y animado sin duda por la experiencia adquirida en mis años como empleado, no dudé en emprender mi propio camino y montar lo que ahora conocéis como Pinturas Liaño.

"Quiero destacar también ahora, con una amplia sonrisa en la boca, que Pinturas Liaño es ya un proyecto familiar"

Fue entonces, una calurosa mañana de verano de 2015, concretamente la del 1 de agosto, cuando abro por primera vez las puertas de esta pequeña tienda que se encuentra en la Calle José María Pereda, y que, sin duda, tanto me ha ido dando. Echando la vista atrás, puedo decir con orgullo que hemos crecido mucho, y que estoy muy contento con todo lo que hemos conseguido. Para ser del todo sincero, admito que siempre hemos ido en dirección ascendente, lo que anima aún más a seguir luchando como comercio minorista.

Y sí, hablo en plural, porque ese camino que comencé solo por aquel entonces, lo continúo ahora con mi hijo Diego al lado, que trabaja conmigo codo a codo cada día. Quiero destacar también ahora, con una amplia sonrisa en la boca, que Pinturas



Liaño es un proyecto ya familiar que ha cumplido los diez años de trayectoria y que se mantiene entre las referencias de servicios de venta de pintura en nuestra región.

Aunque la calle, y la ciudad en general, ha cambiado mucho durante estos años, Pinturas Liaño se mantiene fiel a sus inicios. Desde nuestra apertura, tan solo hemos modificado la fachada. El logotipo y el local siguen siendo los del primer día; no

hemos querido cambiarlo porque sentimos que nos identifica.

En Pinturas Liaño trabajamos con marcas muy variadas, la mayoría nacionales. Esta variedad nos permite tener un stock amplio, de diferentes productos que satisfacen las necesidades tanto de pintores profesionales como de aficionados a la pintura u otros consumidores domésticos.

También es amplio el servicio que ofrecemos, puesto que no solo trabajamos en esta tienda, ofrecemos además servicio de reparto, hacemos visitas a obras y actuamos como intermediarios entre pintores y clientes. Creemos que el trato directo y el asesoramiento personalizado son fundamentales para diferenciar nuestro comercio.

Sin duda, ha sido el trato con los clientes algo que siempre nos ha caracterizado, la cercanía, la confianza y la calidad son valores que nos han ido permitiendo crecer con los años, y consolidarnos, como he dicho antes, durante esta década. Agradecemos a nuestros clientes habituales, y a todos aquellos clientes, de diferentes partes del mundo, que eligen y valoran nuestros servicios cada día, para permitir que padre e hijo, continuemos abriendo las puertas de este comercio mañana tras mañana. Y ojalá, muchas mañanas más.



Tagle 10

Tagle 10 es el resultado de una amistad de toda la vida y de una pasión compartida por la moda masculina. Un proyecto que comenzó hace décadas... y que volvió al lugar donde empezó todo.

Año de establecimiento:
2015

Ubicación:
c/ Tagle, 10

Teléfono:
942 64 96 02

Facebook:
Tagle10

Instagram:
@Tagle10

Tagle 10 es una tienda de moda masculina ubicada en el corazón de Torrelavega, en la céntrica calle Ruiz Tagle a solo unos pasos del Ayuntamiento. Fundada en noviembre de 2015 por **Marga Cuesta y Charo Macho**, amigas y compañeras desde 1984 con una amplia trayectoria en el sector, Tagle 10 se ha convertido a lo largo de esta última década en una referencia indiscutible.

El nombre de la tienda no es casual: hace honor a la calle que la acoge y al propio número del local. Pero lo más simbólico es que **ese mismo espacio fue testigo del inicio profesional de sus propietarias.** Allí mismo, en 1984, Marga y Charo comenzaron a trabajar juntas en una tienda bautizada como **Pecas** perteneciente al Grupo Casanueva Bedia. Años después, cuando la quiebra de la cadena a la que llevaban décadas ligadas las obligó a repensar su futuro y decidieron iniciar su propia aventura, quiso el destino que aquel local que las había

visto crecer como profesionales se convirtiera de nuevo en su casa y en el escenario de un proyecto que pronto se afianzaría. Casi treinta años más tarde volvían a levantar la persiana de aquel mismo local, pero esta vez lo hacían cargadas de experiencia, contactos e ilusión, con un proyecto propio. Su pasión por la moda y por el trabajo bien hecho lograrían convertir a Tagle 10 en referente indiscutible de la moda masculina local.

Tagle 10 ofrece una cuidada selección de ropa masculina que combina la modernidad del *sportwear* con la elegancia de la sastrería, siempre acompañada del asesoramiento personalizado de sus dueñas. Además, mantiene una activa presencia en redes sociales, consolidando un vínculo directo con su comunidad.

Y es que, más allá de las prendas que cuelgan en sus percheros, Tagle 10 representa la **resiliencia, la amistad y el compromiso con Torrelavega,** siendo un símbolo vivo del comercio local con alma.

TESTIMONIO

Tagle 10: un círculo que se cierra

"Aquel primer trabajo, en 1984, lo comenzamos precisamente en el local en donde hoy está Tagle 10"

Nuestra historia comienza mucho antes de Tagle 10. En el año **1984,** cuando apenas empezábamos nuestra andadura en el mundo de la moda, coincidimos como compañeras en la tienda **Pecas.** Desde entonces hemos recorrido juntas un largo camino; siempre en el sector textil y siempre con la ilusión de vestir bien a nuestros clientes y de disfrutar con lo que hacemos.

A veces la vida tiene una curiosa forma de cerrar círculos. Porque aquel primer trabajo, en 1984, lo comenzamos precisamente en el local en donde hoy está Tagle 10. Durante años vimos pasar clientes, aprendimos el oficio y crecimos como profesionales entre esas mismas paredes que, tres décadas más tarde, volverían a convertirse en nuestra casa.

El cierre del Grupo Casanueva Bedia fue un golpe duro. Habíamos dedicado gran parte de nuestra vida

laboral a aquella empresa y verla desaparecer nos llenó de incertidumbre. Pero también fue el empujón que necesitábamos para demostrar valentía y emprender. Y, lejos de rendirnos, decidimos volcarnos en un proyecto propio. Así, el **6 de noviembre de 2015,** levantamos por primera vez la persiana de **Tagle 10.** El nombre lo tomamos de la calle en la que nos encontramos; el número diez, además de ser el que marca la dirección, simboliza para nosotras un inicio redondo, lleno de esperanza que aspiraba a lo mejor.



Los comienzos fueron emocionantes y duros a partes iguales. Aún recordamos el primer día de apertura. Todo preparado, los nervios a flor de piel, y esa pregunta inevitable: "¿Vendrá alguien?". Poco a poco, los clientes empezaron a entrar. Algunos ya nos conocían de nuestra etapa anterior y nos transmitieron un cariño enorme. De hecho, una de las frases que más escuchábamos era: **"¡Las chicas de Pecas han abierto una tienda nueva!"**. Aquel comentario demostraba que, después de tantos años, la gente nos recordaba con cariño y confiaba en nosotras.

Desde el primer momento tuvimos claro que Tagle 10 debía ser una **tienda pensada exclusivamente para el hombre,** un espacio donde pudiera encontrar todo lo necesario

para vestir bien en cualquier ocasión. Por eso apostamos por un concepto dual muy definido:

"La naturalidad del sportswear y la sofisticación de la sastrería son lo que hace de Tagle 10 un espacio único"

- Una **cuidada oferta multimarca sportswear,** que combina la frescura de marcas internacionales con la excelencia de proveedores nacionales *made in Spain,* reconocidos por la calidad de sus tejidos y el cuidado de los acabados. Ropa versátil, actual y con personalidad, pensada para un hombre urbano que quiere vestir cómodo sin renunciar al estilo.

- Nuestro **rincón de sastrería,** un espacio más selecto en el que ofrecemos trajes y prendas de corte elegante, con asesoramiento cercano y especializado. Aquí la tradición se encuentra con la modernidad: tejidos de primera, patronajes cuidados y esa atención al detalle que convierte cada prenda en algo especial.

Creemos que esa mezcla —la naturalidad del *sportswear* y la sofisticación de la sastrería— son lo





que hace de Tagle 10 un espacio único en Torrelavega. Aquí el cliente puede encontrar tanto el *look* perfecto para su día a día como la prenda adecuada para un evento inolvidable, siempre con la seguridad de estar bien aconsejado.

"Tagle 10 no es solo una tienda de ropa masculina. Es un espacio donde el hombre puede encontrar desde lo más sport y urbano hasta la elegancia de la sastrería"

En estos años hemos vivido de todo. Hubo momentos difíciles, como la pandemia, que nos obligó a bajar la persiana durante semanas y replantearnos cómo continuar. Pero también hemos tenido muchas alegrías: la satisfacción de ver a un cliente salir feliz porque encontró justo lo que buscaba, o escuchar un "volveré seguro" que para nosotras significa más que cualquier otra cosa.

Una de las claves de Tagle 10 es el **trato humano y cercano.** Nos gusta charlar con cada persona que entra, entender su estilo, asesorarla y que se sienta a gusto. Creemos que esa es nuestra esencia y lo que nos diferencia de las grandes cadenas: aquí cada cliente cuenta, cada detalle importa.

Con el tiempo también hemos aprendido a apoyarnos en las nuevas herramientas. Hoy las redes sociales forman parte de nuestro día a día. Instagram y Facebook nos ayudan a mostrar nuestras colecciones y promociones, pero, sobre todo, nos permiten seguir en contacto con la gente. Gracias a ello, incluso

personas que no viven en Torrelavega saben de Tagle 10 y aprovechan sus visitas a la ciudad para conocernos.

Si algo sentimos hoy, después de casi una década, es orgullo y agradecimiento. Orgullo por haber transformado un momento difícil en una oportunidad. Orgullo por haber vuelto a abrir un local que guarda tanta historia personal para nosotras. Y agradecimiento a Torrelavega y a todos nuestros clientes, que con su apoyo y confianza nos permiten seguir adelante.

Tagle 10 no es solo una tienda de ropa masculina. Es un espacio donde el hombre puede encontrar desde lo más sport y urbano hasta la elegancia de la sastrería. **Es, además, el reflejo de nuestra amistad, de nuestro esfuerzo compartido desde 1984 y de nuestro compromiso con esta ciudad.** Y mientras tengamos ilusión —que la tenemos— seguiremos aquí, en la calle Ruiz Tagle, levantando cada día la persiana con la misma energía de aquel 6 de noviembre de 2015.



Vinoteca Torre de la Vega

La Vinoteca Torre de la Vega nació en 2015 del sueño de dos apasionados del vino que querían recuperar el ambiente de las antiguas vinotecas. Diez años después, su local en la Plaza de La Llama se ha convertido en un referente para los amantes del vino en Torrelavega.

TESTIMONIO

Donde el vino se convierte en conversación

Año de establecimiento:
2015

Ubicación:
c/ Juan José Ruano, 1

Teléfono:
652 88 17 35

Facebook:
Vinoteca Torre de la Vega

Instagram:
@vinoteca_torredelavega

Web:
vinotecatorredelavega.com

La Vinoteca Torre de la Vega abrió sus puertas el 4 de diciembre de 2015, en un pequeño local situado en la confluencia de las calles Joaquín Hoyos y Juan José Ruano, en lo que hoy conocemos como la Plaza de La Llama.

Se trata de uno de los espacios más emblemáticos de Torrelavega. Durante muchos años fue el lugar donde se celebraban la feria semanal de ganado y el popular mercadillo de los jueves. Con el paso del tiempo, la plaza se ha transformado en una zona de encuentro y ocio para la ciudad, con terrazas, locales de hostelería, zonas deportivas,

un parque infantil y el conocido Parque del Agua. En su entorno también se encuentran edificios importantes como el Ayuntamiento, la comisaría de la Policía Nacional, la Policía Local o la sede de Correos.

Fue precisamente en ese pequeño local de esquina, frente al edificio de Correos, donde comenzó el sueño de dos jóvenes emprendedores: Juan Antonio Valdés Alba y Eva María del Cid Herráez.



"Queríamos recuperar el espíritu de aquellas vinotecas donde la gente se reunía cada tarde para compartir un chato de vino"

Ambos compartían una gran pasión por el mundo del vino. Durante el verano de 2015 decidieron buscar un local donde poder convertir esa pasión en un proyecto de vida. Tenían claro que no querían abrir el típico bar de barrio. Su idea era recuperar el espíritu de las antiguas vinotecas, esos lugares que en los años 80 eran punto de encuentro para cuadrillas y parejas que se reunían cada tarde para compartir conversación y tomar un chato de vino.

Después de recorrer varios locales por la ciudad, encontraron el lugar perfecto. La inauguración, el 4 de diciembre de 2015 —día de Santa Bárbara, patrona de los mineros—, marcó el inicio de una aventura que con el tiempo se convertiría en uno de los referentes del vino en la ciudad.

El comienzo fue intenso. La acogida por parte del público fue tan buena que apenas un año después, tras las fiestas patronales de 2016, se vieron obligados a ampliar el negocio. El local inicial se había quedado pequeño para atender a todos los clientes que acudían cada día.

La solución estaba justo al lado. El local colindante era el espacio que ambos habían imaginado desde el principio. Con mucho esfuerzo, sus ahorros y su primer crédito bancario, emprendieron una ampliación que daría lugar a la vinoteca tal y como se conoce hoy.



El resultado fue un espacio pensado para los amantes del vino, con más de 1.200 referencias nacionales e internacionales, una cuidada selección de cervezas y licores y una propuesta gastronómica que acompaña a la perfección cada copa: embutidos ibéricos, quesos seleccionados o anchoas de gran calidad. No en vano, tres años después de su apertura, fueron nombrados cofrades de la Cofradía de la Anchoa de Santoña.

La ubicación privilegiada, una amplia terraza y un ambiente acogedor donde la música de fondo invita a la conversación han convertido la vinoteca en un lugar muy especial. Un espacio donde aún

se mantienen esas tertulias tranquilas que en otros locales parecen haber desaparecido frente al teléfono móvil.

"La acogida fue tan buena que apenas un año después el local ya se había quedado pequeño"

A ello se suma la cercanía de Eva con los clientes y la experiencia de Juan, que acumula más de treinta años en el sector. Entre ambos han conseguido crear un lugar donde disfrutar del vino con calma, conversación y buena gastronomía.

Hoy la Vinoteca Torre de la Vega se ha consolidado como uno de los referentes del mundo del vino en Torrelavega. Hasta su local llegan clientes de Santander, Reinosa y de diferentes localidades de la costa cántabra.

El próximo 4 de octubre de 2025 celebrarán su décimo aniversario: diez años de trabajo constante, con algunos altibajos, pero siempre con la misma ilusión por seguir ofreciendo a sus clientes lo mejor de su casa.

Durante este tiempo también han recibido distintos reconocimientos por su labor en la promoción del vino:

En 2016, VIDIVINOS les reconoció por su colaboración en la creación y desarrollo de la primera Feria del Vino de Torrelavega.



En 2017, la misma organización les otorgó el premio al establecimiento más innovador del mundo del vino en Cantabria.

En 2022, la prestigiosa Guía Peñín de los Vinos Españoles incluyó a la Vinoteca Torre de la Vega entre los cien mejores locales de vino de España.

En 2024, la plataforma *Restaurant* Guru los reconoció como uno de los restaurantes recomendados del país dentro del mundo del vino.

"Hoy la Vinoteca Torre de la Vega se ha convertido en uno de los referentes del mundo del vino en la ciudad"



Y en 2025, Best Wine Restaurant les concedió su máximo galardón Diamond tras obtener la máxima puntuación en la categoría de establecimientos especializados en vino.

A día de hoy, además de la vinoteca, el proyecto ha crecido con una distribuidora de vinos y una tienda especializada que ya ocupa un lugar destacado dentro del sector en Cantabria.

Al cierre de la edición de este libro la Vinoteca Torre de la Vega ha sido galardonada con un "Solete Repsol".



La Despensa

Tienda liderada por Mercedes, quien creció entre mostradores y decidió continuar la tradición familiar abriendo La Despensa en Nueva Ciudad. Un comercio de barrio que apuesta por la calidad, la cercanía y el trato de siempre.

Año de establecimiento:
2016

Ubicación:
Valle de Soba, 6.

Teléfono:
677 43 91 55

Facebook:
La Despensa

TESTIMONIO

El legado de una tienda, el sueño de otra

Hola, mi nombre es Mercedes y mi primer contacto con el comercio llegó cuando mis padres nos anunciaron, a mis hermanos y a mí, que iban a abrir un ultramarinos en Torrelavega. Corría el año 1980 y yo tenía solo 8 años. Para nosotros fue toda una aventura.

Al principio no nos dejaban “jugar” en la tienda, porque más que ayudar, incordiábamos bastante. Pero con el paso de los años empezamos a pasar allí las tardes, combinando los estudios con el trabajo. Sin darnos cuenta, el comercio se fue convirtiendo en parte de nuestra vida.

"El comercio no fue solo un trabajo, fue el lugar donde crecí y aprendí el valor del esfuerzo"

En los años 80 y 90 había muchísimo trabajo. Las jornadas empezaban a las 8 de la mañana y podían terminar a las 11 de la noche. El establecimiento se llamaba Jesme y estaba ubicado en la calle Ceferino Calderón, justo donde paraban los autobuses de Suances, Barreda o Requejada. En aquella época, muchos vecinos de los barrios de alrededor venían a Torrelavega a hacer sus compras, y Jesme era uno de esos comercios donde se encontraba casi de todo: droguería, charcutería, congelados, conservas y mil referencias más. Era una tienda de las de antes, de las que forman parte del día a día de un barrio.

Jesme cerró sus puertas en 2009, cuando mis padres se jubilaron. Fue el final de una etapa muy importante para nuestra familia.



A mí siempre me gustó el trato directo con el público. Después de trabajar en empresas grandes, y con el apoyo incondicional de mi familia, empecé a darle forma a la idea de abrir mi propia tienda de comestibles. El proceso fue largo y nada sencillo: elegir la ubicación, buscar proveedores, conseguir financiación, enfrentarse al papeleo —mucho papeleo— y tomar decisiones constantemente. Emprender es ilusionante, pero también exige valentía y constancia.

"Escuchar al cliente y formar parte de su día a día es la esencia del comercio tradicional"

En enero de 2016, con el apoyo de familia y amigos, y con el recuerdo de todo lo aprendido en Jesme, La Despensa abrió sus puertas en Nueva Ciudad. Es una tienda de barrio, de modelo tradicional, pensada para ofrecer cercanía y calidad. En sus estanterías se pueden encontrar productos como los chocolates Monper, las anchoas de Santoña de La Abuela María, los sobaos pasiegos de Ibáñez, los productos de La Emilia, las mermeladas de Liébananatural, además de una cuidada selección de quesos, embutidos e ibéricos.

También hemos incorporado productos ecológicos de la mano de Biodavida —harinas, pasta, pan y otros artículos— respondiendo a lo que nuestros propios clientes nos iban pidiendo. Porque escuchar es parte esencial del comercio tradicional.

En los últimos años, La Despensa se ha dado a conocer también por sus productos personalizados para eventos: cestas de regalo, tablas de embutidos



y de quesos preparadas con detalle y cariño. Son pequeños gestos que acompañan celebraciones y momentos especiales.

Muchas veces pienso en mis padres y en todo lo que nos enseñaron en Jesme: el esfuerzo, la constancia y el respeto por cada cliente. Me gusta creer que, de alguna manera, todo lo que hago en La Despensa es también una forma de continuar su legado. Ojalá se sientan orgullosos de ver que aquella pequeña tienda sembró algo que sigue vivo hoy.



Me gustaría animar a todos los jóvenes que estén pensando en abrir un negocio a que den el paso y se sumen a esta familia de comerciantes tradicionales. No es un camino fácil, pero es muy gratificante. Y, por supuesto, quiero agradecer a todos los clientes que apuestan por el comercio local, que nos apoyan con sus compras y que nos permiten formar parte de sus vidas día a día. Sin ellos, nada de esto tendría sentido.



La Tienda de Ale

Un espacio cercano para literatura infantil,
juguete educativo y papelería en el corazón de Torrelavega.

TESTIMONIO

Un espacio para leer, jugar y crear

Año de establecimiento:
2016

Ubicación:
c/ Julián Ceballos, 16
c/ Consolación, 34

Teléfono:
942 89 49 27

Facebook:
La Tienda de Ale Cantabria

Instagram:
@latiendadealecantabria

Web
latiendadeale.es
loslibrosdeale.com

El 21 de diciembre de 2016 abrimos en la calle Julián Ceballos nº 16 de Torrelavega LA TIENDA DE ALE, un multiespacio dedicado a la literatura infantil, al juguete educativo y a la papelería.

Desde el inicio quisimos que fuera un lugar cercano, pensado para que las familias pudieran venir, mirar, tocar, preguntar y dejarse aconsejar. La literatura infantil ocupa un lugar central en nuestro proyecto porque creemos que leer desde pequeños ayuda a desarrollar la imaginación, el lenguaje y la capacidad de pensar por uno mismo. Un libro adecuado en el momento justo puede marcar la diferencia.

"Un comercio de cercanía pensado para las familias"

En la tienda seleccionamos con cuidado las novedades para los más pequeños, sin olvidar a los grandes ilustradores y títulos que también disfrutan los adultos. Apostamos por una oferta variada, elegida con criterio, donde cada libro tenga su espacio.

Junto a la lectura, el juego es otra parte esencial. Contamos con encajables a partir de un año, puzles, juegos de lógica, juegos de mesa para compartir en familia y propuestas creativas que invitan a experimentar con diferentes materiales. Creemos en el juguete educativo como una forma de aprender casi sin darse cuenta.



En papelería trabajamos con primeras marcas y novedades tanto para pequeños como para mayores, combinando funcionalidad y diseño.

En 2020 pusimos en marcha nuestra tienda online, LOSLIBROSDEALE.COM, especializada exclusivamente en libros y con más de 100.000 referencias disponibles bajo pedido. Es un complemento a la tienda física: no tenemos todas esas referencias en el local, pero podemos conseguirlas en 24 a 48 horas para recoger en tienda o recibirlas en casa.

En septiembre de 2022 ampliamos el proyecto con una nueva tienda en Torrelavega, LA PAPELERÍA DE ALE, donde además de ofrecer los mismos servicios organizamos cuentacuentos y talleres de manualidades para los más pequeños, reforzando nuestro compromiso con la lectura y la creatividad.

Seguimos ampliando nuestro proyecto, en enero de 2026 abrimos una nueva web LATIENDADEALE.ES, dedicada a los juegos y juguetes pensados para el desarrollo y diversión de los más pequeños de la casa.

Continuamos creciendo paso a paso, gracias a la confianza de nuestros clientes, que nos han permitido consolidar este espacio dedicado a la infancia y a las familias.



Tricio Ink

Tricio Ink nace de la pasión por el arte, el tatuaje y la cultura urbana. Un estudio que ha crecido desde el aprendizaje autodidacta y el barrio hasta convertirse en un espacio donde la tinta se entiende como una forma de expresión artística.

Año de establecimiento:
2016

Ubicación:
c/ Valle de Ruesga

Teléfono:
722 37 71 74

Facebook:
Tricio INK

Instagram:
@tricioink
@tricioink_studio

TESTIMONIO

Piel, barrio y vocación

La historia de Tricio Ink nace de una vocación artística que se abre paso a base de aprendizaje autodidacta, colegas y mucha insistencia. De la pasión por la tinta, el arte urbano y la vida en el barrio. Un proyecto que nace desde abajo y sobre todo, de la necesidad de profesionalizar un oficio que durante años se movió en los márgenes.

Desde pequeño, su fundador ya estaba fascinado por la pintura: óleo, acrílico, papel... Acudiendo a clases que ayudaron a desarrollar y fomentar su creatividad. El tatuaje llega como una extensión natural de ese camino, primero diseñando para amigos, luego dando el paso de comprar una máquina y, finalmente, convirtiendo esa inquietud en oficio.

El aprendizaje fue, en gran parte, autodidacta. En un entorno donde el acceso al conocimiento de este ámbito estaba cerrado y el sector era hermético, no había tutores ni puertas abiertas. Hubo observación, ensayo, error y muchas horas de práctica. Vídeos, referencias internacionales y, sobre todo, una base sólida de dibujo que permitió entender la piel como lo que es: el órgano más grande del cuerpo y un soporte que exige respeto. Los primeros tatuajes, hechos a amigos y conocidos, siguen hoy intactos, una prueba silenciosa de que el camino elegido fue el correcto.

"El tatuaje es una de las formas de expresión más personales"

Edu funda Tricio en 2016, cuando comienza a tatuar con una frecuencia más intensa, pero sin aún un local físico abierto. Lo hace entre amigos, en otro tipo de espacios y de una forma menos consolidada. Pero con el paso de los años, ve clara la necesidad de tener su propio espacio, que permita acercar la cultura del tatuaje a un público más amplio. Un lugar, en su propio barrio, donde el tatuaje se entendiera como lo que siempre había sido para él, una forma de arte, de expresión.



Ese salto se materializa en 2019, con la apertura de Tricio Ink Studio en Nueva Ciudad. Lo hace en su barrio y con un nombre que era ya una identidad reconocible antes de profesionalizarse. Cambiarlo habría supuesto rechazar su reputación desde la práctica, su aprendizaje autodidacta en pieles amigas e infinitos borradores. Mantenerlo fue una declaración de intenciones: continuidad, crecimiento y fidelidad a su trayectoria.

Aunque Tricio comienza con la sola figura de Edu, pronto lo acompaña Tote, con quien también había compartido aprendizaje y evolución, y quien después abre también su propio estudio.

"La piel es el órgano más grande del cuerpo y un soporte que exige respeto"



Actualmente le acompaña Paty, tatuadora que aporta un enfoque más oscuro y creepy. Compartiendo un espacio vivo en el que conviven artistas residentes y tatuadores invitados que llegan cada mes desde distintos puntos del panorama nacional e internacional. Una intención

y deseo claro de generar una cultura del tatuaje en Torrelavega, situando la ciudad en el mapa de aquellos que buscan diferentes estilos, diseños y técnicas.

En cuanto al estilo de Edu, la evolución ha sido constante. Con unos inicios en los que predominaba el *Old School* y una actualidad decantada por el *Black and Grey*. Un estilo influenciado por el *lettering* chicano, el realismo noventero y referentes como Mr. Cartoon y la escena underground latinoamericana.



Después de muchos quebraderos de cabeza, frustración y mucho esfuerzo, Edu ha conseguido echar a andar aquello con lo que soñaba, y mirando al futuro, Tricio Ink no se conforma. Hay ambición, ganas de crecer y de seguir apostando por algo más grande. Pero siempre sin perder la esencia: disfrutar del proceso, hacer lo que a uno le gusta y compartirlo con quien cruza la puerta del estudio. Porque, como defiende Edu, el tatuaje es una de las formas de expresión más personales, y quien se acerque sin miedo, encontrará un lugar donde el arte se vive con respeto y mucha pasión.



Sabores de Liébana

Una pequeña tienda de barrio que mantiene vivo el comercio tradicional con trato cercano y productos de Cantabria. Desde 2018 apuesta por la calidad, los productos de Liébana y la confianza de los clientes de siempre.

TESTIMONIO

El valor de una tienda de barrio

Año de establecimiento:
2018

Ubicación:
c/ Cabuérniga, 12

Facebook:
La Tienduca Sabores de Liébana

Todo comenzó hacia principios de 2018. Por motivos relacionados con mi trabajo anterior tuve que tomar la decisión de cambiar de rumbo profesional y, por esas casualidades que a veces tiene la vida, apareció la oportunidad de hacerme cargo de esta tienda.

Recuerdo perfectamente la primera vez que entré. Me gustó mucho desde el primer momento. Es una tienda pequeña, de las de barrio, de las que cada vez quedan menos. Un lugar donde todavía se puede hablar con la gente con calma y mantener ese trato cercano que siempre ha caracterizado al comercio tradicional.

Además, a pesar de su tamaño, es una tienda donde se puede encontrar casi de todo. Siempre se ha apostado por la calidad y por los productos de la tierra, especialmente por los productos típicos de Cantabria.

Una parte importante de esa identidad viene de la anterior dueña, que era de Liébana y había especializado el negocio en productos de aquella zona. Gracias a ello, hoy siguen siendo parte fundamental de la tienda productos como el lomo, el chorizo, la costilla, los vinos o el licor de orujo de Picos de Cabariezo.

Junto a ellos tampoco faltan otros productos muy nuestros, como los sobaos, las pastas pasiegas o la miel artesana y gran variedad de quesos.

Además, la tienda mantiene algo que para mí es muy importante: las legumbres a granel nacionales

"A pesar de su tamaño, aquí se puede encontrar casi de todo"



y una buena selección de frutas y verduras que procuro traer a diario para que estén siempre frescas.

El comienzo no fue fácil. Supuso un cambio importante en mi vida y al principio hubo momentos complicados. Pero poco a poco la tienda fue encontrando su ritmo.

Hoy, después de todos estos años, puedo decir que me siento orgullosa de aquella decisión. Sobre todo por el cariño y la fidelidad que me han demostrado los clientes durante este tiempo. Gracias a ellos, y a la dedicación y esfuerzo que pongo cada día en mi trabajo, espero poder seguir adelante muchos años más.



Sobaos Arce

Sobaos Arce es el proyecto con el que los hijos de Cioni Arce han decidido mantener vivo el legado de una de las grandes precursoras del sobao en Torrelavega. Tradición familiar, innovación y mucho cariño por el oficio se unen en un pequeño obrador referencia en la ciudad.

Año de establecimiento:
2021

Ubicación:
Avda. de España, 13

Teléfono:
942 69 36 06

Facebook:
Sobaos Arce

Instagram:
@sobaosarce

Web:
sobaosarce.es

TESTIMONIO

La Señora de los Sobaos

Sobaos Arce es una empresa de carácter familiar empeñada en convertir lo cotidiano en algo realmente extraordinario. Un negocio construido a base de esfuerzo, dedicación y perseverancia. Siempre con el propósito de mantener vivo el legado de Cioni Arce.

Nuestro coqueto obrador está en donde siempre estuvo la tienda de sobaos más famosa de Torrelavega. En 1987, nuestro abuelo, Ramón Arce, animó a su hija Cioni Arce y a otra socia a poner en marcha un negocio de repostería tradicional. Por aquel entonces, la ciudad estaba huérfana de un productor local y nuestro abuelo, que siempre tuvo mucha visión empresarial,

fue el que convenció a ambas socias para que comenzaran su actividad.

Lo cierto es que la idea de Ramón Arce funcionó tal y como él esperaba. A pesar de que los inicios fueron duros y de que costó consolidar el callejón de la Avenida de España como punto de venta de sobaos y quesadas tradicionales, aquel negocio evolucionó de forma notable. De hecho, llegó a tener hasta cinco trabajadores para poder satisfacer la demanda de una clientela cada vez más amplia.



Después de toda una vida amasando materias primas de primera calidad, nuestra madre dio un paso al lado y decidió jubilarse. Más allá del tortuoso proceso de separación con su anterior socia, Sobaos Arce surge de la voluntad de sus tres hijos, Ana, Raquel y Javier, por mantener vivo su legado y destacar su figura como la gran precursora de los sobaos en la ciudad.

Se abrió entonces una etapa de muchas reuniones y mucho trabajo. Todas con el objetivo común de darle una vuelta al negocio tradicional para convertir el local de nuestro abuelo en un espacio atractivo, contemporáneo y apetecible. Además de superar las continuas deslealtades de los socios

anteriores, el reto era tan grande como instalar una tienda moderna y obrador tradicional en un espacio inferior a 40 metros cuadrados.

Para ganar espacio y para proyectarnos al exterior, instalamos unas puertas móviles que permiten abrir completamente la tienda cuando el tiempo acompaña. Esa decisión facilita la compra desde la calle y amplía el espacio disponible en el interior. Una solución sencilla pero altamente efectiva que confiere a nuestro obrador un estilo propio.

Esa combinación de tradición y modernidad también la trasladamos a nuestra imagen corporativa y la personalización de la tienda. Una fotografía de Lara, la más pequeña de la familia, con las gafas de Cioni Arce sembró la semilla de nuestro logo. Los lápices y la maestría de Saúl Ceballos hicieron el resto. Somos los de siempre, pero actualizados.

Nuestros colores principales, el blanco y el negro, son los que aportan claridad y nitidez a nuestro logotipo, mientras que el único motivo colorista de la imagen, nuestra característica C dorada, es un homenaje a nuestra progenitora.

"Somos los de siempre, pero actualizados"

Nuestro sueño se hizo realidad el 7 de agosto de 2021. Todavía hoy nos resulta complicado describir



lo que sentimos aquella mañana. La avalancha de cariño fue gigante. Desde entonces, caminamos con pasos cortos. Firmes, pero seguros. Haciendo las cosas como Cioni Arce nos enseñó, mimando al máximo las elaboraciones y tratando de devolver a la ciudad todo lo que nos está dando.

"Queremos seguir haciendo de lo cotidiano algo extraordinario"

Esa mirada a largo plazo nos ha llevado a ir conquistando pequeños hitos que suponen grandes alegrías. En 2023, conseguimos el galardón "Nuevo Talento" en la primera edición del certamen "Futuro en Femenino Besaya" organizado por la Cámara de Comercio de Torrelavega y también la distinción como 'Mejor Sobao de Cantabria', en el concurso de EldiarioCantabria.es.



Al año siguiente, lanzamos nuestra web (sobaosarce.es) y la Asociación Frisona de Cantabria nos concedió el premio a 'Mejor Quesada de Cantabria'. Un reconocimiento que nos llevó a vender más de 1.000 quesadas en las tres semanas siguientes.

Además, la creación de nuevos productos, la celebración de cada aniversario con un embajador o embajadora a la que entregamos su peso en

sobaos o la organización anual de un torneo de pádel mixto responden al gran sentimiento de gratitud que tenemos hacia nuestro entorno.

Estamos convencidos de que hemos venido para quedarnos. Porque es lo justo y lo que merece nuestra familia. Porque queremos seguir haciendo de lo cotidiano, algo extraordinario; y porque en el fondo nos genera un orgullo infinito ser los herederos de la “Señora de los Sobaos”.

Comercios con Historia en Torrelavega
Cámara de Comercio, Industria y Servicios de Torrelavega

Edita: Consultores Initier
Diseño: Pedroso Comunicación
Redacción: María Escalante Sánchez

Publicación digital realizada con el apoyo de la Consejería de Industria, Empleo, Innovación y Comercio del Gobierno de Cantabria y del Ayuntamiento de Torrelavega.

© 2026