

EMPRENDEDORES

Mónica Rego Calzados Segundo par

Paso a paso, con buen pie

Tras cuatro años en Blimea, acaba de abrir una nueva zapatería en Sama

:: J. SAN MARTÍN

SAMA DE LANGREO. De Blimea hasta Sama. Mónica Rego era la propietaria de una tienda de zapatos en la localidad del concejo de San Martín del Rey Aurelio, en la que estuvo cuatro años, pero desde el pasado mes de marzo decidió emprender su camino en solitario y abrir un nuevo negocio de calzado en Sama. «Es una tienda con productos más baratos y económicos», explica. El establecimiento, Calzados Segundo par, está situado en pleno centro de la villa langreana, en la calle Dorado. Precisamente, ésta es una de las razones que llevó a Rego a cambiar de ubicación. «Aquí pasa mucha más gente a lo largo del día, hay mucho más movimiento», apunta.

Esta comerciante cuenta con

una dilatada experiencia en ventas, aunque su vinculación con el sector del calzado no llegó hasta hace cuatro años. «Me quedé en paro y con la ayuda económica que ofrecen decidí abrir el negocio de Blimea. Anteriormente había trabajado en otro tipo de actividades. Fui camarera, también me dediqué al cuidado de personas mayores y estuve también en una empresa de limpieza».

Su embarazo fue otra de las razones que le empujó a emprender. «Tenía que montar algo y ser mi propia jefa me permite un horario más cómodo y la conciliación con la vida familiar es más sencilla», reconoce Mónica Rego.

En su nuevo establecimiento se pueden encontrar todo tipo de calzado y también complementos



Mónica Rego, en su nuevo establecimiento de Sama. :: J. C. ROMÁN

como bolsos o monederos. «Es una franquicia, Calzados Segundo par. Me puse en contacto con ellos, que fueron los que me suministraron los productos y me equiparon la tienda», explica la joven, aunque su negocio no tiene edad y tiene género de ambos sexos. «Aunque suelen venir más gente de mediana edad, atendemos a todos los públicos, aunque, normalmente, acuden más mujeres que hombres».

«Doble de ventas»

¿Cuál es la diferencia de trabajar en Blimea a hacerlo en Sama? «Aquí hay el doble de ventas, estoy muy contenta», explica y añade que «antes se vendía más, se notó mucho la crisis, sobre todo, en los últimos años».

Mónica Rego afirma que «todo el que viene a mi tienda, repite». Se siente satisfecha de la buena marcha de su negocio y afirma que de no necesita ayuda para atender su local. «Espero que el buen nivel de ventas se mantenga en el futuro. Creo que el lugar en el que está ubicado el local puede ayudar a ello». Dice que el secreto de su éxito se basa en «ofrecer el mejor trato posible a los clientes y contar con una gran oferta. En mi caso, por poco más de 30 euros, el cliente se pueden llevar dos pares de zapatos de buena calidad», apunta la comerciante.

COMERCIOS

Roberto Menéndez Menéndez Moda Hombre

Un local de moda con aire ciclista

La afición del comerciante a este deporte queda patente en la decoración del local

:: J. SAN MARTÍN

POLA DE LENA. Con la llegada de la Vuelta Ciclista a España a las carreteras del Principado, Roberto Menéndez decidió ampliar la decoración de su tienda, que durante todo el año se ciñe a unos pósters y carteles de ediciones pasadas de la ronda española y de la Vuelta a Asturias. «Puse algún maillot, botes y todo tipo de complementos para celebrar el paso de la carrera por aquí, por Pola de Lena», explica. El establecimiento Menéndez Moda Hombre está ubicado en la calle Constitución de la villa lenense, detrás del Ayuntamiento, en uno de los puntos más importantes para los ciclistas que atraviesan Pola, ya que su tienda se encuentra en una zona de paso

para todos aquellos que acudan a subir el alto de La Cobertoria.

«La tienda es una tapadera, lo mío es el ciclismo», bromea Menéndez, que lleva veinte años al frente del negocio familiar. «Comencé con mi padre y cuando él se jubiló, yo me hice cargo del negocio familiar», reconoce. Además de la decoración ligada al mundo de la bicicleta, en el establecimiento se pueden encontrar todo tipo de ropa y complementos para hombre. «Tenemos una amplia oferta de camisería, americanas, trajes... y también realizamos arreglos o retoques a las prendas que vendemos», apunta el propietario, que señala que «durante las navidades y en primavera, coincidiendo con la época de comuniones, es el pe-



Roberto Menéndez, propietario de la tienda Menéndez Moda Hombre, de Pola de Lena. :: J. M. PARDO

riodo del año que más ventas hay».

En cuanto a los clientes, Roberto Menéndez, comenta que «sobre todo vienen del concejo de Lena, pero también de zonas de alrededor como Riosa y Quirós», y añade que «tengo algunos clientes de Oviedo y Gijón». Sus ventas parecen haber repuntado en los últimos años. «La situación está

mejorando, últimamente se vende más. En el peor momento de la crisis, la gente no salía ni iba a bodas para ahorrar. Ahora vuelven a salir y a comprar ropa», apunta este propietario aficionado a las dos ruedas, quien añade que «hasta hace poco, se intentaba alargar al máximo posible la vida de la ropa».

Y sobre prendas aconseja Me-

néndez a sus clientes. «Ayudo a todos aquellos que se dejan aconsejar», dice. Los maillots que se pueden encontrar en la tienda no están en venta.

«Tengo equipaciones que me fueron trayendo, como una del equipo Clas que guardo con mucho cariño», confiesa el comerciante lenense.