

TRABAJO >

## Sobrevivir al siglo XXI con un oficio tradicional

Los dueños de una cuchillería, un taller de cuero, una fábrica de casetes y la sombrerería más antigua de Madrid abren a EL PAÍS las puertas de sus locales



Héctor Medrano, dueño de la Sombrerería Medrano, en la calle Imperial el 17 de junio de 2023.

JUAN BARBOSA



**IRENE VEGA MEDINA**

Madrid - 21 AGO 2023 - 05:00 CEST

📷 f ✂️ in 🔗

Eleazar Lorenzo, al frente de Cuchillería Balsa y Luis González, la mente detrás de la fábrica de casetes [La Cassettería](#); Nieves Carmona, directora del [taller Cuero Artesano](#) y Héctor Medrano, dueño de [Sombrerería Medrano](#), tienen una cosa en común y es que regentan oficios propios de siglos anteriores que sobreviven a los tiempos modernos. A excepción de González, quien observa un aumento en la venta

de casetes en España, los otros admiten que la forma de comprar y consumir ha cambiado la realidad de sus negocios. Aunque aún siguen vivos, y esperan que durante mucho tiempo más, todos han tenido que recurrir a las redes sociales y a la presencia en internet. La sombrerería más antigua de España tiene su página web completamente actualizada, con todo el catálogo disponible y con opción a hacer pedidos *online*. La fábrica de casetes ha decidido reestructurar su dominio para hacerlo más accesible y fácil de navegar. Cuero Artesano tiene una cuenta en Instagram donde luce los mejores diseños de sus alumnos y el dueño de Cuchillería Balsa es consciente de que tiene que invertir en alguien que le lleve todos los temas de las redes sociales, ya que a él “no se le dan nada bien”. Estar al frente de algo que pueda parecer antiguo no es antónimo de la modernidad, incluso González se aventura a decir que, a pesar de estar en 2023, “la tecnología se ha perdido por el camino”. Aparte de renovarse para ir más de la mano con el siglo XXI, todos están de acuerdo en que lo que venden es calidad y por eso siguen a flote.

## **Afilar cuchillos desde 2,50 euros**



Eleazar Lorenzo, dueño de Cuchillería Balsa, en el mercado de La Cebada en La Latina, el 18 de agosto de 2023.

JUAN BARBOSA

Eleazar Lorenzo tiene 42 años y es palmero. Su infancia está marcada por el machete. “Para todo, para trabajar, cortar el pan... Las navajas eran de malandro”, rememora y añade que durante su tiempo libre hacía cuchillos para sus amigos. Aterrizó en Madrid en el 2014 para ayudar con la ebanistería, su profesión, del restaurante El Escaldón, especializada en comida canaria en el 17 de la calle del Nuncio. Estaba a punto de volver a [La Palma](#) cuando un amigo suyo, el antiguo dueño de Cuchillería Balsa, le propuso trabajar con él. Así, convirtió lo que era su pasatiempo y algo que le recordaba a la infancia en su forma de vida.

Los clientes que se acercan son muy variados, desde “amas de casa hasta cocineros de restaurantes importantes” y el afilador anuncia orgullosamente que están catalogados como el mejor de Madrid. Es interesante verle trabajar, las chispas saltan mientras le devuelve el esplendor a los cuchillos. Un hombre de mediana edad se acerca al puesto en [el mercado de La Cebada](#) para preguntarle por dos tijeras. Lorenzo las coge y las examina. Le devuelve una de ellas, azul, de una tienda de todo a 100, y le dice que no merece la pena. “Te va a salir más caro de lo que te costaron”, le reconoce. La otra sí se la afila por 6.50 euros, el mínimo son 2.50, pero depende del estado en el que se encuentra la hoja. “Déjame que hable con mi mujer”, le contesta mientras coge sus cosas y se marcha.

Aunque no quiere cerrar, admite que no es algo que salga rentable. “Tengo la suerte de que trabajo en lo que me divierte, pero si no fuera por eso no merecería la pena”, confiesa. El motivo lo tiene claro: la gente no valora realmente lo que supone tener buenos utensilios de cocina. “¿Dónde compras una aspirina? En la farmacia, ¿no? ¿Y un martillo? En la ferretería, ¿por qué con esto no se acude a una tienda especializada?”, se queja.

Por ahora sigue abierto y su idea es estarlo durante mucho tiempo, pero con los tiempos modernos, el asunto se está volviendo cada vez más complicado. “Mi idea es aparte es abrir un puesto de [mojo picón](#) artesanal. Mi familia lo hacía en La Palma y me gustaría traerlo aquí. Lo tengo todo, solo me queda el permiso de la [Comunidad de Madrid](#)”.

También le interesaría poder pasarse al mundo digital. Sabe que si pudiese mostrar todo lo que la Cuchillería Balsa ofrece, el negocio viviría un repunte, aunque reconoce que las tecnologías no son lo suyo. Sin embargo, mientras no tenga clientela, no va a poder invertir en una persona que pueda encargarse de las redes sociales. “Es la pescadilla que se muerde la cola, pero esto es reinventarse o morir”, sentencia el palmero.

## **La física de los casetes**

---



Luis González, dueño de La Cassetería, una fábrica y tienda de casetes, en la Travesía del Duque, el miércoles 16 de agosto.  
JUAN BARBOSA

Quien sabe bien de renovarse es Luis González, de 40 años y natural de Majadahonda. Físico de profesión, desde hace tres años está a la cabeza de [La Cassetería, una fábrica y tienda de casetes en el distrito centro](#). Al igual que Lorenzo, también se aventuró a convertir su hobby en su profesión. Hasta la crisis del 2008 trabajó de lo que había estudiado, pero con el cierre de su empresa se vio obligado a encontrar una alternativa, lo que le llevó a ser el manager de diversas bandas y, posteriormente, a abrir el sello discográfico Ciudad Oasis.

En 2020 decidió ir un paso más allá y crear la fábrica de casetes, en el número 5 de la Travesía del Conde Duque. Toda una aventura que le ha llevado a ser la única fábrica de casetes artesanal de España. “Soy defensor del formato físico y al estudiar el mercado internacional, como puede ser [Estados Unidos](#) o Inglaterra, me di cuenta de que muchos artistas estaban sacando su música en este formato y en vinilo”, explica.

La fábrica no solo produce casetes, sino que también los vende. Al entrar se hace una pequeña regresión a los años ochenta y noventa, con el primer walkman de Sony colgado en la pared, junto a una versión amarilla y negra, resistente al agua. Entre álbumes de Dover, Metallica o Loquillo y Trogloditas, se vislumbra un casete

de Ariana Grande y González asegura que vendió uno de Taylor Swift hace no tanto. Y es que [la modernidad se ha hecho con lo antiguo](#).

Aunque pensar en un walkman traslade a muchos a su juventud, en pleno 2023 el casete vuelve a ser tendencia. “La mayoría de música se consume en streaming [en línea] pero no se oye, se escucha”, asevera el dueño. Hace esta diferenciación porque, desde su punto de vista, “la experiencia es completamente diferente”, es decir, “al oírlo en alguna plataforma llega un momento en el que no se registra lo que se escucha. Pero al hacerlo en físico, en casete o vinilo, hay que estar atento para darle la vuelta al disco o a [la cinta](#). Todo es más activo y permite que el oyente se vuelva parte de la actividad”, afirma.

González asegura que su negocio tiene futuro porque la nostalgia se ha apoderado de los oyentes y los artistas, que cada vez son más, quieren elementos que los diferencien de otros. “Trabajo mucho con los nuevos talentos, pero también he grabado para [Mónica Naranjo](#), Camela y Zahara”, cuenta. Reconoce que a pesar del repunte de los casetes, es importante estar presente en redes sociales. Para ello, durante este verano, aunque no ha estado cerrado al público como tal, si ha dejado de abrir de formar regular para poder, por un lado, darle un lavado de cara a la tienda y, por otro, hacer modificaciones a la página web para hacerla más accesible.

## **Trabajar con las manos para hacer bolsos de alta costura**



Nieves Carmona, directora del taller Cuero Artesano, en el barrio de Ciudad Lineal, el viernes 11 de agosto.

[Cuero Artesano](#), en el barrio de Ciudad Lineal, también está presente en Instagram y tiene [un buen posicionamiento SEO](#), es de los primeros en aparecer cuando se hace una búsqueda rápida en Google. Nieves Carmona, de 34 años, es la directora del taller. Llegó a él un poco de rebote, como González y Lorenzo. Realizó un curso de cuero en frente de la casa familiar en Móstoles y a partir de ese momento se le abrió un mundo de posibilidades. “Es un material fácil trabajar y a poco que hagas queda muy vistoso”, reconoce la artesana. Ahora ya no hace encargos, pero hubo un momento en el que sí y recuerda que se tiraba toda la noche sin dormir o no cenaba por terminar la pieza: “Es adictivo, lo quieres ver terminado”.

En 2012 fue profesora en una asociación para personas sordas y también en la Concejalía de Igualdad de Fuenlabrada. Tras la pandemia de la covid-19 las clases de la concejalía desaparecieron, Carmona tuvo que dejar el [escape room](#), que estaba montando y decidió aprovechar el espacio para dedicarse a lo que ella sabía hacer: enseñar a trabajar el cuero. Así, desde 2021 Cuero Artesano enseña a quien se atreva a apuntarse a hacer bolsos, cinturones, llaveros y monederos.

Uno de los mayores problemas a los que se enfrentan los artesanos es que son productos que la mayoría valora, pero no quiere pagar, aunque siente que “valen el dinero porque son cosas que pueden durar toda la vida”. Desde su punto de vista, [la fast fashion \(la moda rápida\)](#) y el consumismo son dos elementos clave para que el cuero no esté viviendo su mejor momento. “Es normal que no queramos tener el mismo bolso toda la vida, pero al final estar cambiando cada poco no ayuda a que talleres como el mío o los propios curtidores puedan seguir sobreviviendo”, se lamenta. Otra dificultad que ve es la importación de materiales de otros países como Italia o [Marruecos](#). “Y no es que sean mejor que el español, pero eso de cuero italiano suena mejor, tiene más renombre”, asegura.

Su taller sobrevive porque la gente está interesada en emular los [bolsos de alta costura](#) y al ser un material fácil de trabajar, no cuesta demasiado. Tiene muchos alumnos que luego venden sus piezas en mercadillos medievales o en la calle y otros que simplemente lo tienen para su uso y disfrute. “El sector sobrevive, no como antes porque no hay tanta venta, pero no ha sido un desastre como en otros casos”, matiza Carmona.

## **La sombrerería más antigua de Madrid**



Héctor Medrano, dueño de la Sombrerería Medrano, en la calle Imperial, el 17 de junio de 2023.  
JUAN BARBOSA

La página web de la [Sombrerería Medrano](#) es digna de ver. Con más de 20 páginas, el catálogo completamente detallado, la opción de filtrar por precio, color y talla e incluso la posibilidad de realizar un pedido en línea. Héctor Medrano, hijo los dueños actuales del local, lleva toda la vida entre boinas, gorros, gorras, pamelas y demás tipos de prendas que sirven para protegerse del frío o del [calor](#). “Llevo 10 años junto a mis padres, pero en unos años se jubilarán y me quedaré yo al frente de la tienda”, cuenta este joven de 30 años.

La Sombrerería fue fundada en 1832, hace 191 años, por Bernardino Abialí Roda. Y a lo largo de la historia ha ido cambiando de familia, hasta cuatro veces incluyendo la mía. Mi abuelo adquiere la tienda en 1973. A pesar de que los diseños y tipos de sombreros han ido variando dependiendo de la época, siempre han sido tanto fábrica como tienda.

Actualmente, hay cinco trabajadores en el local y Medrano apunta a que no todo lo que tienen está hecho a mano, pero sí matiza que todo es o nacional o Europeo. “Sería imposible hacerlo todo nosotros porque lo hacemos a mano todo”, explica.

Medrano tiene claro que sobreviven porque se han adaptado a la moda y a lo que

pide el público, pero también reconoce que el cambio de paradigma en el cliente les ha ayudado a seguir a flote. “Ahora hay más conciencia de la necesidad de protegerse del sol y del frío” y añade que el turismo también es un sector importante de venta. Y es que Sombrerería Medrano es tan famosa que hasta los guías turísticos se paran delante del escaparate para contarle a los visitantes la historia de la sombrerería más antigua de Madrid y de España.

[\*Suscríbete aquí\*](#) a nuestra newsletter diaria sobre Madrid.

#### SOBRE LA FIRMA

---



**Irene Vega Medina**