



TERESA YAGÜE

Después de cerrar su primera pastelería, que incluía el servicio de cafetería, esta empresaria retomó su proyecto inicial de abrir un establecimiento exclusivamente para la fabricación y venta de bombones. La Bombonera de Barco abrió en marzo de 2011 con una inversión de 18.000 euros junto a la Gran Vía de Madrid. Los chocolates se venden desde 50 céntimos por un bombón suelto a 40 euros el kilo. (Más inf.: Barco 42, Madrid; [www.facebook.com; labomboneradebarco](http://www.facebook.com/labomboneradebarco))

*/Emprendedora*

## Pasión por el chocolate

La Bombonera de Barco es un local dedicado exclusivamente a la fabricación y venta de bombones artesanos en Madrid.

«**Mi familia se ha dedicado a la pastelería** desde hace dos o tres generaciones, pero yo no quise entrar en el negocio familiar y, durante 15 años, me dediqué al sector del diseño gráfico. Cuando me cansé de mi trabajo, decidí irme a Ginebra. Siempre me ha gustado el mundo del chocolate y allí estuve trabajando en un taller sin cobrar y haciendo cursos. Donde más aprendí fue en mi primera tienda, en la que estuve 10 años, pero acabé cerrándola por estrés. Tenía salón de té, pastelería y bombonería. Vendía mucho tanto al público como a tiendas. Ahora sólo me dedico a los bombones, es más modesto y me permite vivir más relajada. Para ello, elegí un local en el triBall (el triángulo de Ballesta) en Madrid, un barrio joven, con mucha vida. No tuve que hacer obra así que abrí enseguida, en marzo de 2011. Todavía estoy cubriendo gastos y espero que pronto dé beneficios, aunque de momento es difícil. En Madrid hay pocas bomboneras y el chocolate francés que utilizo es importante para marcar la diferencia. Se trata de un proveedor pequeño que cuida a sus clientes, incluso nos imparte cursos. Empecé a trabajar con su recetario y lo he ido adaptando a mi gusto hasta inventar algunos, como el de limón, el de jengibre y el de té grey. Fabrico todos los días, poco a poco, según la demanda. Y pruebo todos los que hago, cada día alguno, pero no abuso. Vendo mucho chocolate para diabéticos, porque en Madrid no los hay buenos. Mi objetivo es el bombón, no el envoltorio. Ofrecemos la posibilidad de comprar desde unidades sueltas a cajas al peso. Mi mayor dificultad es que a veces la gente no aprecia la calidad del producto, y se asusta ante el precio: los 100 gramos cuestan 6 euros. Una caja de medio kilo puede llevar 60 ó 70 bombones, que sorprenden por su calidad y frescura. Tengo clientes del barrio y otros, habituales de la otra tienda. La mayoría son jóvenes. También vienen de tiendas, pero como proveedor sólo vendo a mis hermanos para sus pastelerías. Sólo quiero que este negocio me dé para vivir bien, tener tiempo para poder hacer cosas nuevas y ricas. No me planteo abrir más locales, porque implica una entrega a la que no estoy dispuesta; por eso dejé la otra tienda. Organizo cursos para quienes quieren ver cómo se trabaja el chocolate. Muchos piensan que para hacer bombones se necesitan grandes máquinas, pero se pueden hacer perfectamente de forma manual.» **Por Juan Ramón Gómez**

---

«Una clienta le llevó una caja de mis bombones a su padre, que padece alzheimer, y me contó que lo había visto reaccionar por primera vez en mucho tiempo. Y otra amiga mía, que tenía a su novio con cáncer, le daba un bombón de vez en cuando, a pesar de su régimen, porque él decía que no era para el cuerpo, sino para el alma.»

---