

Sorprender es el objetivo de esta innovadora empresa malagueña. Regalos inesperados y originales son la carta de presentación de estos emprendedores. Entrar en su tienda es hacerlo en el maravilloso mundo de la ilusión. Para ellos, Navidad es todo el año.

## ¿EL MEJOR MOMENTO DE TU VIDA? CELEBRARLO ES COSA DE DOS

Seguro que alguna vez ha tenido que hacer un regalo y no sabía muy bien qué comprar, por lo que ha acabado acudiendo al socorrido libro o al frasco de colonia. Pues bien, para evitar que vuelva a fracasar con su próximo obsequio, Natacha Martínez y Pedro Gómez crearon hace tres años la empresa ¿Cuándo es tu día?, un nuevo concepto de tienda de regalos pensada para sacar del apuro a más de uno.

Natacha Martínez confiesa que desde siempre ha sido muy detallista a la hora de hacer un regalo. Afirma que todos sus obsequios tenían mucho éxito, por lo que sus amigos siempre le consultaban cuando tenían que regalar algo. Siguiendo esta máxima nació ¿Cuándo es tu día? una pequeña empresa que en poco tiempo se ha convertido en la tienda de regalos más original de toda Málaga.

En esta pequeña tienda hay presentes para todos los gustos y colores, pensados para cada ocasión. Martínez y Gómez comentan que su venta estrella es el globo regalo y que San Valentín y los nacimientos son los acontecimientos para los que comercializan mayor número de obsequios. Y es que ¿Cuándo es tu día? busca siempre "la comodidad del cliente", por eso, el negocio también dispone de un servicio de entrega de regalos a domicilio que, según asegura Martínez, "siempre logra sorpren-

der a la persona que recibe el regalo". Los regalos de empresa son otra de las especialidades de ¿Cuándo es tu día? Al parecer son muchas las compañías que han recurrido ya a la originalidad de sus obsequios para gratificar a sus empleados. Entre los clientes de este negocio se encuentran empresas del Parque Tecnológico de Andalucía, organismos oficiales como el Ayuntamiento de Málaga, franquicias como McDonalds o Dunkin' Coffee e importantes hoteles como el Montemálaga, situado en el centro de la ciudad, y el Amaragua, en Torremolinos.

Los beneficios cosechados el pasado año demuestran que el negocio va viento en popa, ya que en 2007 la facturación ascendió a los 180.000 euros, cifra que en 2008 esperan superar.

Los propietarios confiesan que no están notando la crisis, sino todo lo contrario, ya que, según comentan, "en estos últimos meses hemos percibido un crecimiento". Tal es el éxito del negocio que están pensando en convertir la empresa en una franquicia, aunque prefieren ser cautelosos y esperar a ver "lo que nos deparan los próximos dos años".

■ MARTA CASTILLO

