Primer catàleg

ESTABLIMENTS EMBLEMÀTICS DE PALMA

2018

Emblemàtic de Palma

PalmaActiva Ajuntament de Palma

ÍNDEX

PRESENTACIÓ 5

ALEJANDRO FORTEZA 8
ALPARGATERÍA LA CONCEPCIÓN 10
BAR BOSCH 12
BAR CENTRAL 14
BAR MÓNACO 16
BAR PLATA 18
BODEGA BELLVER 20
BORDADOS VALLDEMOSSA 22
CA DONYA ÀNGELA 24
CA'N JOAN DE S'AIGO 26
CA'N SION 28
CAFÈ CAN MARTÍ 30
CAFÉ MODERNO 32
CAFÉS LLOFRIU 34
CALÇATS NEUS PALOU 36
CALZADOS BELTRÁN 38
CALZADOS ESTARELLAS 40
CALZADOS LA ELEGANCIA 42
CARNISSERIA CAS CAPARROT 44
CASA CALICÓ 46
CASA CANET 48
CASA VILA 50
CELLER SA PREMSA 52
CERERÍA LA REAL 54
CORCHONERIA VERD 56
COLMADO COLOM 58
COLMADO LA MONTAÑA 60
CRISTALERÍA ARTÍSTICA FIOL 62
CURTITS BONET 64
ELÉCTRICA RAMBLAS 66
ESPECIAS CRESPÍ 68
ESTANC I LOTERIES CA'N HOMAR 70
ESTARELLAS SABETES 72
FAJAS REINA 74
FERRETERIA LA CENTRAL 76
FORN DE LA CONCEPCIÓ 78
FORN DE LA GLÒRIA 80
FORN DE LA PAU 82
FORN DE SANT ELIES 84
FORN DEL SANTO CRISTO 86
FORN DES RACÓ 88
FORN FONDO 90
FORN LA MALLORQUINA 92
GILET OFICINA 94
HERBORISTERÍA MARÍA ANTONIA BERGAS 96
HORNO SAN ANTONIO 98
IMPRENTA NUEVA BALEAR 100
JOYAS FORTEZA 102
JOYERÍA ALFREDO 104
JOYERÍA MIRÓ 106
JOYERÍA PINYA-GRAU 108
JULIÁ PINTURAS 110
LA FILADORA 112
LA INDUSTRIAL 114
LA PAJARITA CHARCUTERÍA 116
LA PAJARITA BOMBONERÍA 118
LA VENECIANA 120
LOS OFICIOS TERRESTRES 122
MEDIAS CASA FUBOR 124
MERCERIA DURAN 126
MESQUIDA CALZADOS Y COMPLEMENTOS 128
MIMBRERÍA VIDAL 130
PAJARERÍA ARNÁIZ 132
PALACIO DEL CALZADO 134
PANADERÍA FIOL 136
PAPELERÍA MINERVA 138
PAPELERÍA IMPRENTA ALEMANY 140
PARAGUAS 142
PLOVINS 144
QUESADA DECORACIÓN 146
RADIO BUADES 148
RELLOTGERIA CATALANA 150
SA BOTIGA 152
SOMBRERERÍA CASA JULIÁ 154
VICH ESTILISTAS 156
VIDRIERÍAS GORDIOLA 158
XOCOLAT 160
XURRERIA ROSALEDA 162

PLÀNOL DE SITUACIÓ 166

COMISSIÓ TÈCNICA 168

PRESENTACIÓ

El llibre que teniu a les mans té com a objectiu presentar el primer catàleg d'establiments emblemàtics, document viu i en constant revisió, un treball pioner i sense antecedents.

Arribar a aquesta fita és el resultat d'una feina iniciada tres anys enrere mitjançant la creació d'un Grup de Treball que comptà amb els diferents grups municipals, les patronals del comerç, associacions de forn i pastisseria i de restauració i la Federació d'Associacions de Veïns.

L'impuls definitiu s'assolí gràcies a l'Acord de la Junta de Govern de dia 16 de novembre de 2016 i en el qual s'establiren els requisits, les categories i la constitució d'una Comissió Tècnica. Aquesta Comissió Tècnica és precisament la que s'ha encarregat d'avaluar les diferents candidatures, de determinar-ne el compliment dels requisits i de proposar-ne una categoria de catalogació.

El rerefons d'aquesta iniciativa és la defensa, la promoció i la cura d'un model de ciutat, de relacions socials, d'estil de vida que pren com a referència el format del comerç tradicional i d'altres activitats que es desenvolupen de manera paral·lela o complementària, els trets diferencials del qual són el tracte directe, el detall, la proximitat, el coneixement... En definitiva l'experiència de compra i de servei.

En aquest context, el carrer esdevé el nostre punt de trobada i les relacions socials la motivació per trobar-nos-hi. A la memòria guardam aquells negocis que són els nostres referents per a determinats articles i productes. Ens recordam del consell que ens faciliten, de la recomanació més adient per a cada cas. Per això, amb la intenció de fomentar-los i de promocionar-los tant entre la ciutadania resident com entre les persones que ens visiten s'ha planificat i dut a terme, entre altres iniciatives posades en marxa en aquest mandat, el primer catàleg.

Aquests establiments que s'hi inclouen, lluny de ser un simple record del passat, són una realitat; n'hi ha que disposen de relleu generacional; d'altres s'han marcat fites a l'àmbit de la innovació i les noves tecnologies.

Tot plegat fa que per a la continuïtat dels negocis s'hagin de tenir presents no tan sols les decisions estratègiques empresarials sinó també les decisions diàries de la ciutadania relacionades amb l'acte de la compra, petits gestos que sumats contribuiran a mantenir una ciutat amb personalitat, diferenciada, viva, rica en experiències i més humana.

Des d'aquí donam les gràcies a totes les entitats i àrees municipals que de manera compromesa i desinteressada han ajudat a fer possible aquest primer catàleg i que participen a mantenir viva la revisió d'aquest tot enriquint-lo amb noves propostes de candidatures per a una propera edició.

Joana M. Adrover Moyano
Regidora de l'Àrea de Turisme, Comerç i Treball
Presidenta de PalmaActiva

ALEJANDRO FORTEZA. Carrer Pas d'en Quint, 4
Des de 1918

Avui dia, són molt pocs els tallers que es dediquen a la reparació de joieria tradicional mallorquina. Alejandro Forteza, actualment a càrrec de Francisco Bonet i el seu fill, del mateix nom, compta amb un d'aquests establiments especialitzats, des d'on desenvolupen el seu ofici i donen servei als clients «de tota la vida». A les vitrines de la botiga, il·luminades amb llum blava, s'exposen diferents estils de peces artesanes, totes fabricades amb la cura dels experts joiers que hi treballen. Situat ben a prop de les escales de la costa d'en Brossa, al carrer que duu el nom d'una de les grans famílies de la noblesa mallorquina, aquesta joieria és vestigi d'un dels oficis artesans que romanen a la ciutat.

Hoy en día, son muy pocos los talleres que se dedican a la reparación de joyería tradicional mallorquina. Alejandro Forteza, actualmente a cargo de Francisco Bonet y su hijo, del mismo nombre, cuenta con uno de estos establecimientos especializados, desde donde desarrollan su oficio y dan servicio a los clientes «de toda la vida». En las vitrinas de la tienda, iluminadas con luz azul, se exponen diferentes estilos de piezas artesanas, todas fabricadas con el cuidado de los expertos joyeros que las trabajan. Situado muy cerca de las escaleras de la costa de Brossa, en la calle que lleva el nombre de una de las grandes familias de la nobleza mallorquina, esta joyería es vestigio de uno de los oficios artesanos que permanecen en la ciudad.

There are very few workshops left these days that are devoted to the repair of traditional Majorcan jewellery. Alejandro Forteza, a business which at present is being run by Francisco Bonet and his son, called after his father, has one of these specialised workshops. They carry out their work there, offering service to their 'life-time customers'. In the shop windows, lit up in blue, different styles of handcrafted pieces are on display, all of them made with the care of the expert jewellers who have worked on them. Located very close to the stairs of the Brossa coast, in the street that bears the name of one of the great families of the Mallorcan nobility, this jewelery is a vestige of one of the craft trades that remain in the city.

«Ho fem tot nosaltres, de manera artesana. Avui dia és difícil trobar joiers d'ofici i això és el que ens permet mantenir el negoci».

«Lo hacemos todo nosotros, artesanalmente. Hoy en día es difícil encontrar joyeros de oficio y eso es lo que nos permite mantener el negocio».

«We do everything ourselves, in an artisanal way. Nowadays it is difficult to find jewelers by trade and that is what allows us to maintain the business».

ALPARGATERÍA LA CONCEPCIÓN. Carrer de la Concepció, 17
Des de 1940

Des de que Jerónima Fernández obrí l'espardenyeria, el darrer tram del carrer de la Concepció quedà imprès d'una inconfusible olor a espart. Les senalles penjades a la façana donen pas a un ampli assortiment de sabates tradicionals de les Illes: Porqueres, patateres, eivissenques, avarques i altres models de calçat artesà vesteixen els peus del barri des de fa més de setanta anys, amb la satisfacció d'haver treballat sempre amb fabricants locals i d'haver ofert un tracte familiar i proper a la clientela. Visitación Hernández, propietària des de 2006, mostra amb orgull la felicitació nadalenca de la Família Reial, per a qui La Concepción s'ha convertit en parada obligada durant les seves visites a Palma.

Desde que Jerónima Fernández abrió la alpargatería, el último tramo de la calle de la Concepción quedó impreso de un inconfundible olor a esparto. Las cestas colgadas en la fachada dan paso a un amplio surtido de zapatos tradicionales de las Islas: Porqueres, patateras, ibicencas, abarcas y otros modelos de calzado artesano visten los pies del barrio desde hace más de setenta años, con la satisfacción de haber trabajado siempre con fabricantes locales y de haber ofrecido un trato familiar y cercano a la clientela. Visitación Hernández, propietaria desde 2006, muestra con orgullo la felicitación navideña de la Familia Real, para quien La Concepción se ha convertido en parada obligada durante sus visitas a Palma.

Ever since Jerónima Fernández opened her sandal shop, the last stretch of Concepción Street has been filled with the unmistakable smell of esparto grass. The baskets hanging on the front of the shop are at the entrance which leads into a wide range of the traditional shoes of the islands: *porqueres, patateras, ibicencas, abarcas*, and other models of handcrafted footwear have shod the feet of the whole neighbourhood for more than sixty years. The shop has the satisfaction of always having worked with local manufacturers, and of having served their customers in a friendly and approachable way. Visitación Hernández, the owner since 2006, proudly shows off the Christmas greeting card from the Royal Family, for whom La Concepción has become a "must-visit" place on their trips to Palma.

«Al principi, deixàvem sabates a altres espardenyeries de Palma. Ho fèiem com a favor, perquè sabíem que tard o d'hora, nosaltres també en necessitaríem algun parell».

«Al principio dejábamos zapatos a otros alpargaterías de Palma. Lo hacíamos como favor, porque sabíamos que tarde o temprano, nosotros también en necesitaríamos algún par».

«At the beginning we left shoes to other espadrilles from Palma. We did it as a favour, because we knew that sooner or later, we would also need a couple».

BAR BOSCH. Plaça Joan Carles I, 8
Des de 1936

Poc després de que Jaume Bosch compràs el bar, esclatà la Guerra Civil. El conflicte, però, no fou motiu de tancament, igual que no ho ha estat la proliferació de franquícies a la zona. L'actual propietari, Nofre Flexas, destaca la importància de «mimar el client de tota la vida», que conviu amb el turista en un dels punts de trobada per a moltes famílies de Palma. Al bar Bosch es gaudeix de bons variats, de tassons de llet preparada i d'un dels millors granissats d'ametlla de Ciutat, però sense dubte, el seu producte estrella són les llagostes, que farcides de llom, formatge o anxoves han captivat personatges tan il·lustres com Joan Miró, Miquel Barceló o Joaquín Sabina, entre molts d'altres.

Poco después de que Jaume Bosch comprara el bar, estalló la Guerra Civil. Sin embargo, el conflicto no fue motivo de cierre, al igual que no lo ha sido la proliferación de franquicias en la zona. El actual propietario, Nofre Flexas, destaca la importancia de «mimar el cliente de toda la vida», que convive con el turista en uno de los puntos de encuentro para muchas familias de Palma. En el bar Bosch se disfruta de estupendos variados, de vasos de leche merengada y de uno de los mejores granizados de almendra de Ciutat. Pero sin duda, su producto estrella son las *llagostes*, que rellenas de lomo, queso o anchoas han cautivado personajes tan ilustres como Joan Miró, Miquel Barceló o Joaquín Sabina, entre muchos otros.

Soon after Jaume Bosch bought the bar, the Civil War broke out. The conflict did not lead to the establishment's closing down, however; neither did the mushrooming of food franchises around it. The present owner, Nofre Flexas, highlights the importance of 'pampering the life-long customer', a client who shares the space with the visiting tourist in one of the most popular meeting-points for many families in Palma. There are great tapas to be had in the bar Bosch, glasses of *leche merengada*, and one of the best almond granitas in town. But their star product is, undoubtedly, the *llagostes*; filled with a choice of pork loin, cheese or anchovies, the dish has charmed such illustrious figures as Joan Miró, Miquel Barceló, or Joaquín Sabina, among others.

«Hem crescut i ens hem modernitzat, però hem procurat no perdre l'essència del bar. Volem continuar essent un dels punts de trobada de Palma».

«Hemos crecido y nos hemos modernizado, pero hemos procurado no perder la esencia del bar. Queremos seguir siendo uno de los puntos de encuentro de Palma».

«We have grown and we have modernized, but we have tried not to lose the essence of the bar. We want to continue being one of the meeting points of Palma».

BAR CENTRAL. Plaça Weyler, 10
Des de 1940

Joan Moyà obrí el Bar Central l'any 1940. Un dels seus clients més fidels era Toni Alberti qui cada dia, abans d'anar a fer feina, s'hi aturava a prendre cafè. Aviat, a Joan i Toni els lligà una gran amistat, motiu pel qual el llavors propietari, a punt de retirar-se, proposà a Alberti la compra del bar. Empès per la seva experiència en hostaleria, aquest acceptà l'oferta, convertint-se en el nou gerent de l'establiment. El caràcter afable d'en Toni, la seva pulcritud en la preparació del cafè i la proximitat del Teatre Principal i de l'Institut Nacional de Previsió ajudaren a consolidar una adepta clientela i li permeteren regentar durant més de 40 anys el Bar Central "Reunión de Artistas", tal i com l'havia batiat Joan Moyà. Anys després, en Toni traspassà el comerç als seus treballadors .

Joan Moyà abrió el Bar Central en el año 1940. Uno de sus clientes más fieles era Toni Alberti quien cada día, antes de ir a trabajar, se paraba a tomar café. Enseguida, a Juan y Toni les unió una gran amistad, por lo que el entonces propietario, a punto de retirarse, propuso a Alberti la compra del bar. Empujado por su experiencia en hostelería, éste aceptó la oferta, convirtiéndose en el nuevo gerente del establecimiento. El carácter afable de Toni, su pulcritud en la preparación del café y la proximidad del Teatro Principal y del Instituto Nacional de Previsión ayudaron a consolidar una adepta clientela y le permitieron regentar durante más de 40 años el Bar Central "Reunión de Artistas", tal y como lo había bautizado Joan Moyà. Años después, Toni traspasó el negocio a sus trabajadores.

Joan Moyà opened the Bar Central in 1940. One of his most loyal customers was Toni Alberti who every day, before going to work, stopped there for coffee. Immediately, Joan and Toni were joined by a great friendship, so the then owner, about to retire, proposed to Alberti the purchase of the bar. Pushed by his experience in hospitality, he accepted the offer, becoming the new manager of the establishment. The affable nature of Toni, his neatness in the preparation of coffee and the proximity of the Teatro Principal and the National Institute of Providence helped to consolidate an adept clientele and allowed him to manage for more than 40 years the Bar Central "Meeting of Artists", such and how Joan Moyà had baptized him. Years later, Toni transferred the business to her workers.

«En Toni va poder pagar el traspàs del bar tira tira, gràcies a la bonhomia d'en Joan i al pacte de cavallers que va fer possible que es dugués a terme aquest negoci».

«Toni pudo pagar el traspaso del bar poco a poco, gracias a la bondad de Joan y al pacto de caballeros que hizo posible que se llevara a cabo este negocio».

«Toni was able to pay for the transfer of the bar little by little, thanks to the goodness of Joan and the gentlemen's agreement that made it possible for this business to be carried out».

BAR MÓNACO. Carrer Nuredduna, 15
Des de 1929

No se sap ben bé en quin any, una senyora francesa obrí al carrer Nuredduna un cabaret anomenat El Mónaco, probablement perquè fins llavors, aquesta havia estat la seva ciutat de residència. Al 1929, Miquel Bosch llogà l'establiment i el reobrí com a bar i barberia. Inaugurat l'any de la Gran Depressió, va sobreviure a la Guerra Civil i als difícils anys de la postguerra, essent espectador directe del procés d'urbanització i de creixement de tota la zona on està ubicat. Antonio Bosch, nét d'en Miquel, es va fer càrrec del negoci durant anys, fins que al 2000 el cedí a Isabel García, treballadora amb més d'una dècada d'antiguitat. La reforma del local va eliminar la barberia, però mantingué l'essència original, reproduint els mobles i part de la decoració.

No se sabe muy bien en qué año, una señora francesa abrió en la calle Nuredduna un cabaret llamado El Mónaco, probablemente porque hasta entonces, ésta había sido su ciudad de residencia. En 1929, Miquel Bosch alquiló el establecimiento y lo reabrió como bar y barbería. Inaugurado en el año de la Gran Depresión, sobrevivió a la Guerra Civil y a los difíciles años de la posguerra, siendo espectador directo del proceso de urbanización y crecimiento de toda la zona donde está ubicado. Antonio Bosch, nieto de Miquel, se hizo cargo del negocio durante años, hasta que en 2000 lo cedió a Isabel García, trabajadora con más de una década de antigüedad. La reforma del local eliminó la barbería, pero mantuvo la esencia original, reproduciendo los muebles y parte de la decoración.

It is not known in exactly what year a French lady opened a cabaret in Nuredduna Street. It was called El Mónaco, probably because Monaco was where she had been living until then. In 1929, Miquel Bosch rented the establishment and reopened it as a bar and barber's shop. It was the year of the Great Depression, but the shop went on to survive the Spanish Civil War and the difficult post-war years. It was a first-hand witness of the process of urban development and growth in the area around it. Antonio Bosch, Miquel's grandson, took over the business, running it for years until in 2000 he passed it on to Isabel García, an employee with more than a decade of service. The refurbishment of the premises removed the barber's shop, but the essence of the place remains, with reproductions of the original furniture and part of the decoration.

«Al Mónaco s'hi feia contraban de tabac i alcohol, a més de les timbes de cartes, molt habituals al bar».

«En el Mónaco se hacía contrabando de tabaco y alcohol, además de las timbas de cartas, muy habituales en el bar».

«In the Monaco, some people made smuggling of tobacco and alcohol, as well as card games, very common in the bar».

BAR PLATA. Carrer Argenteria, 1
Des de 1936

Joan Serra comprà l'establiment el 1956, però el bar Plata funcionava des de l'any 34. Amb Joan com a propietari, el negoci esdevingué lloc de trobada per als republicans, alguns vinguts dels pobles de Mallorca per conèixer i parlar amb Andreu Crespí, socialista històric de Ciutat. Actualment, Tolo Serra, fill d'en Joan, regenta el local «amb humor i sentit comú». Mentre talla cuixot darrere el taulell, assegura que l 'èxit del bar rau en el tracte proper al client, en el producte de qualitat -els llonguets, la sobrassada, el camaiot...- i en l'amor cap a la feina diària, elements ben presents en el bar Plata més de vuitanta anys després de la seva obertura.

Joan Serra compró el establecimiento en 1956, pero el bar Plata funcionaba desde el año 34. Con Joan como propietario, el negocio se convirtió en lugar de encuentro para los republicanos, algunos venidos de los pueblos de Mallorca para conocer y hablar con Andreu Crespí, socialista histórico de *Ciutat*. Hoy, Tolo Serra, hijo de Joan, regenta el local «con humor y sentido común». Mientras corta jamón serrano tras el mostrador, asegura que el éxito del bar radica en el trato cercano al cliente, en el producto de calidad -los *llonguets*, la sobrasada, el *camaiot*...- y en el amor hacia el trabajo diario, elementos muy presentes en el bar Plata más de ochenta años después de su apertura.

Joan Serra bought this establishment in 1956, but the bar Plata had in fact already been in operation from the year 1934 onwards. With Joan heading up the running of the business, it became the meeting place for Republicans, some of whom had come in from the towns and villages of Majorca to meet and converse with Andreu Crespí, the historic socialist, in the old part of Palma. Today, Tol Serra, Joan's son, runs the business 'with humour and common sense'. Speaking as he slices the Serrano ham behind the counter, he puts the success of the bar down to its close relationship with the customers, to the quality of the product—the *llonguets*, the *sobrassada*, and the *camaiot*—as well as to the love felt for the work carried on day after day. All of these elements are plain to see in the bar Plata, more than 80 years after it first opened.

«Quan jo era petit, el bar era ca meva. Tota la família hi passava més temps que a casa».

«Cuando yo era pequeño, el bar era mi hogar. Toda la familia pasaba más tiempo aquí que en casa».

«When I was a child, the bar was my house. The whole family spent more time here than at home».

BODEGA BELLVER. Carrer Ca'n Serinyà, 2
Desde de 1918

El 1918, la família Ramis obrí el local com a licoreria de barri, servint vins a granel, anís i vi ranci. Amb l'arribada del turisme als anys 60, l'establiment incorporà la degustació i es convertí en un lloc molt freqüentat, especialment per visitants suecs. Passat el *boom* turístic, amb Joan Roig al capdavant, s'amplià l'oferta amb els llonguets, que Cliff Amengual, client habitual i actual propietari, manté juntament amb l'atmosfera de la bodega. Les botes, els sifons, el mobiliari i la col·lecció de botelles de vins i licors que omplen les parets donen fe dels cent anys d'història d'aquest singular establiment.

En 1918, la familia Ramis abrió el local como licorería de barrio, sirviendo vinos a granel, anís y vino rancio. Con la llegada del turismo en los años 60, el establecimiento incorporó la degustación y se convirtió en un lugar muy frecuentado, especialmente por visitantes suecos. Pasado el *boom* turístico, con Joan Roig al frente, se amplió la oferta con los *llonguets*, que Cliff Amengual, cliente habitual y actual propietario, mantiene junto con la atmósfera de la bodega. Las botas, los sifones, el mobiliario y la colección de botellas de vinos y licores que llenan las paredes dan fe de los cien años de historia de este singular establecimiento.

In 1918, the Ramis family opened their premises as a neighbourhood vintner's, selling wine, anisette, and *rancio* wine. With the arrival of tourism in the sixties, the establishment introduced wine-tasting, and the business became a popular place to go, especially for Swedish visitors. Once the tourist boom had passed, and with Joan Roig at the helm, the range of products broadened to include *llonguets*, which Cliff Amengual, a habitual customer and the present owner, is still selling; he has also kept the original atmosphere of a wine-cellar. The leather wine-skins, the soda siphons, the furniture, and the collection of wine and spirit bottles that cover the walls, are witness to the hundred-year history of this unique establishment.

«Encara recordo el meu pare comprant vi a la Bodega i vull mantenir la seva essència tant com sigui possible».

«Aún recuerdo a mi padre comprando vino en la Bodega y quiero mantener su esencia tanto como sea posible».

«I still remember my father buying wine at the Bodega and I want to keep its essence as much as possible»..

BORDADOS VALLDEMOSSA. Carrer Sant Miquel, 26
Des de 1968

Només travessar la porta, els brodats de punt mallorquí i els tapetes de ganxet que cobreixen parets i mostradors ens traslladen dècades enrere. Aquests productes de costura tradicional, avui dia poc comuns, sobreviuen entre franquícies gràcies a la família Binimelis, que a finals dels anys seixanta obrí el local per donar sortida als brodats de la madona de la casa. Per aquell temps, Joan Binimelis recorria els hotels de l'illa amb la seva Vespa, exposant-hi els productes que es venien a la tenda. Teresa, filla d'en Joan, es posà al front del local a finals dels anys noranta, donant relleu al seu pare i contribuint a mantenir vius aquests articles tan nostres.

Al atravesar la puerta, los bordados de punto mallorquín y los tapetes de ganchillo que cubren paredes y mostradores nos trasladan décadas atrás. Estos productos de costura tradicional, hoy en día poco comunes, sobreviven entre franquicias gracias a la familia Binimelis, que a finales de los años sesenta abrió el local para dar salida a los bordados de la dueña de la casa. En aquel entonces, Joan Binimelis recorría los hoteles de la isla con su Vespa, exponiendo los productos que se vendían en la tienda. Teresa, hija de Joan, se puso al frente del local a finales de los años noventa, dando el relevo a su padre y contribuyendo a mantener vivos estos artículos tan nuestros.

You only have to cross the threshold here to find yourself transported back decades in time, thanks to the Majorcan needlepoint embroidery and the crocheted table-tops that cover the walls and counters. These products of traditional needlework are rarities nowadays, and owe their survival, amidst the surrounding franchised chain stores, to the Binimelis family, who opened the shop at the end of the seventies to sell the embroidered goods made by the lady of the house. At that time, Joan Binimelis toured the hotels on the island with his Vespa, exhibiting the products that were sold in the store. Teresa, Joan's daughter, stepped into the position of chief shop-keeper at the end of the nineties, taking on the role her father had had, and playing her part in keeping these articles, which are so very much 'ours', alive.

«Aguantem per l'amor que tenc cap a la tenda. Tancar-la seria com perdre una part important de mi mateix».

«Aguantamos por el amor que tengo hacia la tienda. Cerrarla sería como perder una parte importante de mí mismo».

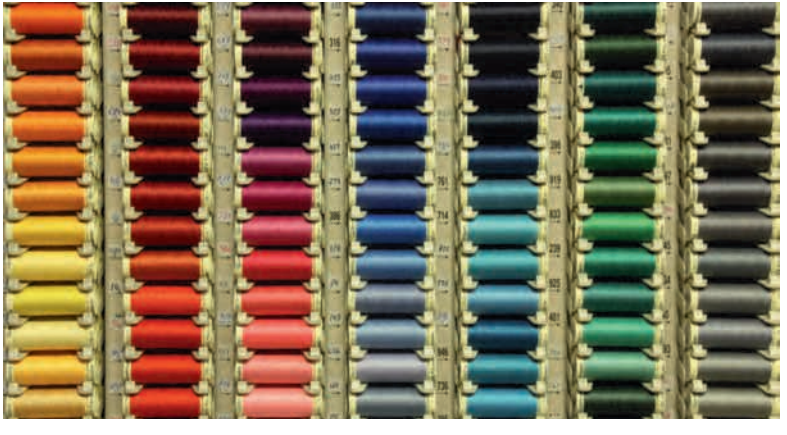
«We put up with the love I have for the store. To close it would be like losing an important part of myself».

CA DONYA ÀNGELA. Carrer Jaume II, 33
Des de 1685

Quan Pere Fortesa comprà la botiga, aquesta era propietat de la Inquisició. Així ho constaten els documents trobats per Miquel Aguiló i Esther Gordiola, onzena generació de propietaris del comerç més antic de Ciutat. Abans d'esdevenir merceria, al local de Ca Donya Àngela s'ubicava l'oficina del dret del Segell, impost instaurat per Felip IV que garantia l'autenticitat dels documents públics i privats. La seva ubicació estratègica i la conservació dels elements originals, tan a l'interior com a l'exterior, han estat claus per al manteniment de l'establiment, que rep el seu nom actual en memòria d'Àngela Bonnín, propietària al 1931. Els graons descendents de l'entrada indiquen que no ha sofert gaires modificacions i que es conserva tal com era fa 100 anys.

Cuando Pedro Forteza compró la tienda, ésta era propiedad de la Inquisición. Así lo constatan los documentos encontrados por Miquel Aguiló y Esther Gordiola, undécima generación de propietarios del comercio más antiguo de *Ciutat*. Antes de convertirse en mercería, en el local de Ca Donya Àngela se ubicaba la oficina del *dret del Segell*, impuesto instaurado por Felipe IV que garantizaba la autenticidad de los documentos públicos y privados. Su ubicación estratégica y la conservación de los elementos originales, tanto en el interior como en el exterior, han sido claves para el mantenimiento del establecimiento, que recibe su nombre actual en memoria de Àngela Bonnín, propietaria en 1931. Los escalones descendentes de la entrada indican que no ha sufrido modificaciones significativas y que se conserva tal como era hace 100 años.

When Pedro Forteza bought the shop, it was still the property of the Spanish Inquisition. So state the documents found by Miquel Aguiló and Esther Gordiola, the 11th generation of owners of the oldest commercial business in the *Ciutat*. Before it became a haberdashery, the premises of Ca Donya Àngela also contained the office of the *dret del Segell*, a tax brought in by Felipe IV to guarantee the authenticity of public and private documents. Its strategic situation and the conservation of the original elements, both inside and outside, have been key factors in keeping this establishment alive. Its present name is in memory of Ángela Bonnín, who was the owner in 1931. The descending steps of the entrance indicate that it has not undergone significant modifications and that it remains as it was 100 years ago.



«Al llarg dels anys, hem vist introduir productes “nous” com el velcro o la cremallera, però la resta continua tal-ment, i així volem que segueixi».

«A lo largo de los años, hemos visto introducir productos "nuevos" como el velcro o la cremallera, pero el resto continúa igual y así queremos que siga».

«Over the years, we have seen introducing "new" products such as velcro or zipper, but the rest remains as usual and we want it to continue that way».

CA'N JOAN DE S'AIGO. Carrer Sanç, 10
Des de 1700

Ca'n Joan de s'Aigo fou fundada per Joan Thomàs, que en un primer moment servia el gel que premsava a les cases de neu de la Serra de Tramuntana. A l'establiment original, situat al costat de l'església de Santa Eulàlia, es venia gel i aigua fresca, a la que s'afegiren sucs de fruita per elaborar gelats. A principis del s. XX, el negoci fou traspassat a Antoni Martorell i traslladat a l'actual emplaçament, conservant el cartell pintat a mà de la fàbrica de La Roqueta. L'oferta s'amplià amb la xocolata calenta, les ensaïmades, els quartos i altres productes locals d'elaboració artesanal i diària. A dia d'avui, el negoci està regentat per set cosins de la família, que coordinen els tres locals dels carrers Sanç, Santa Maria del Sepulcre i Porta de Sant Antoni.

Ca'n Joan de s'Aigo fue fundada por Joan Thomàs, que en un primer momento servía el hielo que prensaba en las casas de nieve de la Serra de Tramuntana. En el establecimiento original, situado junto a la iglesia de Santa Eulàlia, se vendía hielo y agua fresca, a la que se añadieron zumos de fruta para elaborar helados. A principios del s. XX, el negocio fue traspasado a Antoni Martorell y trasladado al actual emplazamiento, conservando el cartel pintado a mano de la fábrica de La Roqueta. La oferta se amplió con el chocolate caliente, las ensaimadas, los *quartos* y otros productos locales de elaboración artesanal y diaria. A día de hoy, el negocio está regentado por siete primos de la familia, que coordinan los tres locales de las calles Sanç, Santa Maria del Sepulcre y Porta de Sant Antoni.

Ca'n Joan de s'Aigo was founded by Joan Thomàs, who at one time served ice that he had pressed in the ice houses in the Tramuntana mountain range. In the original establishment, situated beside the church of Santa Eulàlia, they sold ice and cold, fresh water, to which they added fruit juices to make ice-cream. At the beginning of the twentieth century, the business was taken over by Antoni Martorell, and it moved to the present location, along with the original sign that was hand-painted in the factory of La Roqueta. The range was extended with hot chocolate, *ensaimadas*, *quartos*, and other home-made local products, produced fresh each day. The business is presently run by seven cousins from the family, who manage the three establishments in the streets of Sanç and Santa Maria del Sepulcre and the Porta de Sant Antoni.

«El primer gelat que es comercialitzà fou el d'ametlla. Alguns metges de Ciutat el receptaven com a remei contra el mal de panxa».

«El primer helado que se comercializó fue el de almendra. Algunos médicos de Ciutat lo recetaban como remedio contra el dolor de estómago».

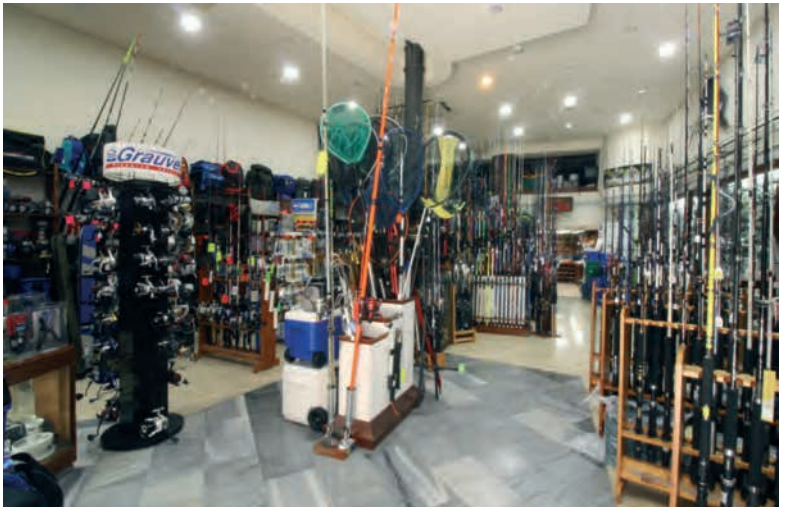
«The first ice cream we made was the almond flavor. Some doctors in Ciutat prescribed it as a remedy for stomach pain».

CA'N SION. Plaça del Banc de l'Oli, 7. Des de 1878

L'any 1878, Melchor López fundà Ca'n Sion, un establiment originalment dedicat a la columbofília que, finalment, es decantà cap a la pesca, responent a la demanda de la clientela. Andreu, fill petit de Melchor, n'agafà el testimoni i avui dia es Andrés López, nét del fundador, qui es fa càrrec del negoci. En els seus inicis, la tenda comptava amb pocs articles, fabricats de manera artesanal i amb tècniques costoses. La inexistència del niló o l'elaboració de canyes amb bambú, que el mateix Andreu s'encarregava de tallar, assecar i redreçar, convertien el producte de Ca'n Sion en quelcom únic, cosa que els atorgà la fama que encara conserven dins el sector. Amb la introducció de nous materials i tècniques, el comerç va anar ampliant la seva oferta i actualment compta amb dos locals més a Ciutat Jardí i El Portitxol .

En 1878, Melchor López fundó Ca'n Sion, un establecimiento originalmente dedicado a la colombofilia que, finalmente, se decantó hacia la pesca, respondiendo a la demanda de la clientela. Andreu, hijo pequeño de Melchor, cogió el testigo y hoy en día es Andrés López, nieto del fundador, quien se hace cargo del negocio. En sus inicios, la tienda contaba con pocos artículos, fabricados de manera artesanal y con técnicas costosas. La inexistencia del nailon o la elaboración de cañas de bambú, que el mismo Andreu se encargaba de cortar, secar y enderezar, convertían el producto de Ca'n Sion en algo único, lo que les otorgó la fama que aún conservan dentro del sector. Con la introducción de nuevos materiales y técnicas, el comercio fue ampliando su oferta y actualmente cuenta con dos locales más en Ciutat Jardí y El Portitxol.

Melchor López founded Ca'n Sion in 1878. Originally selling articles for pigeon-fanciers, it eventually opted to become a fishing supplies business, in response to its customers' demands, Andreu, Melchor's youngest son, took over from his father, and it is Andrés López, the founder's grandson, who is currently in charge of the establishment, which in its early days sold only a few goods that were hand-crafted and costly to make. Nylon did not yet exist, and the manufacture of the bamboo rods, which were cut, dried and straightened by Andreu himself, made the Ca'n Sion products unique. These special features brought fame to the shop, and its reputation in the sector stands intact to this very day. New materials and techniques were introduced as time went by, and so the shop broadened its range of products. At the present time, the business has two more retail outlets: one is in Ciutat Jardí, and the other is located in Portixol.



«L'experiència és important per al negoci, però també ho és tenir passió per la pesca, ja que això t'ajuda a cercar innovacions de manera constant».

«La experiencia es importante para el negocio, pero también lo es tener pasión por la pesca, ya que esto te ayuda a buscar innovaciones de manera constante».

«Experience is important for the business, but it is also important to have a passion for fishing, as this helps you constantly look for innovations».

CAFÈ CA'N MARTÍ. Carrer Ca'n Sales, 7
Des de 1940

Martí Capó i Margalida Roig obriren Ca'n Martí l'any 1940, al lloc de l'antiga bodega Es vinet. Tot d'una, molts veïns del barri es convertiren en clientela fidel, alguns d'ells atrets per la televisió instal·lada al local, una de les úniques de la zona. A partir de 1968, s'encarregaren del negoci la seva filla Francisca i el seu gendre, Toni Brotons, ajudats per Pedro Brotons i la seva dona, Antònia Martínez. Avui, Cristina Brotons i Juanma Blasco, filla i nebot d'en Pedro, s'enorgulleixen de continuar la tradició familiar del negoci, assortint els parroquians d'una gran varietat de llonguets (alguns especials de pica-pica i calamars) i amb menús diaris de receptes casolanes .

Martí Capó y Margalida Roig abrieron Ca'n Martí en 1940, en el lugar de la antigua bodega Es vinet. En seguida, muchos vecinos del barrio se convirtieron en clientela fiel, algunos de ellos atraídos por la televisión instalada en el local, una de las únicas de la zona. A partir de 1968, se encargaron del negocio su hija Francisca y su yerno, Toni Brotons, ayudados por Pedro Brotons y su mujer, Antonia Martínez. Hoy, Cristina Brotons y Juanma Blasco, hija y sobrino de Pedro, se enorgullecen de continuar la tradición familiar del negocio, surtiendo a los parroquianos de una gran variedad de *llonguets* (algunos especiales de pica-pica y calamares) y con menús diarios de recetas caseras.

Martí Capó and Margalida Roig opened Ca'n Martí in 1940, in what used to be the wine cellar known as Es Vinet. Many of the neighbours became loyal customers at once, a number of them attracted by the television (one of the only ones in the immediate area) in the premises. In 1968 the couple's daughter Francisca and their son-in-law Toni Brotons, helped by Pedro Brotons and his wife Antonia Martínez, took over the running of the business. At the present time, Cristina Brotons, Pedro's daughter, and Juanma Blasco, his nephew, are proud to be carrying on the family tradition, supplying the folk from the neighbourhood with a great variety of *llonguets* (the ones with *pica-pica* and calamari are specialities), as well as providing them with set menus each day and a variety of dishes with home-made recipes.

«Al començament, oferíem als clients el menjar que es cuinava per a la família. Amb el temps introduírem els menús, però mantenint les receptes casolanes originals».

«Al principio, ofrecíamos a los clientes la comida que se cocinaba para la familia. Con el tiempo introdujimos los menús, pero manteniendo las recetas caseras originales».

«At the beginning, we offered customers the food that was cooked for the family. Over time we introduced the menus, but keeping the original homemade recipes».

CAFÉ MODERNO. Plaça Santa Eulàlia, 5
Des de 1914

El fundador del Café Moderno fou don Anastasio, també propietari del desaparegut Cine Moderno. Al 1942, després d'anys a mans de família Arbós, l'establiment quedà a càrrec dels germans Arturo i Narciso Botey. Des del començament, el Moderno ha estat un punt de trobada de nombroses personalitats de l'escena mallorquina que, juntament amb els veïns de la zona, han estat partíceps de partides de truc, tertúlies i de la gran transformació que ha sofert el barri en les darreres dècades. Narcís Botey, fill d'Arturo i actual propietari, recorda els bons moments viscuts al cafè, tant durant la infantesa, quan tota la família hi treballava, com a l'època de joventut, quan guaitava pel forat on amagaven el tabac i el sucre de contraban. Encara avui, aquest bar conserva la seva fesomia original, essent una de les fites del centre de Palma.

El fundador del Café Moderno fue don Anastasio, también propietario del desaparecido Cine Moderno. En 1942, después de años en manos de familia Arbós, el establecimiento quedó a cargo de los hermanos Arturo y Narciso Botey. Desde el comienzo, el Moderno ha sido un punto de encuentro de numerosas personalidades de la escena mallorquina que, junto con los vecinos de la zona, han sido partícipes de partidas de *truc*, tertulias y de la gran transformación que ha sufrido el barrio en las últimas décadas. Narcís Botey, hijo de Arturo y actual propietario, recuerda los buenos momentos vividos en el café, tanto durante la infancia, cuando toda la familia trabajaba allí, como en la época de juventud, cuando se asomaba por el agujero donde escondían el tabaco y el azúcar de contrabando. Todavía hoy, este bar conserva su fisonomía original, siendo uno de los hitos del centro de Palma.

The founder of the Café Moderno was don Anastasio, who was also the owner of the Cine Moderno. In 1942, after some years in the hands of the Arbós family, the café came under the management of the Botey brothers, Arthur and Narciso. The Moderno has always been a meeting place for numerous personalities in Majorcan society. They, along with those living nearby, have taken part in games of *truc*, conversation between friends, and the major transformation which the area has undergone over recent decades. Narcís Botey, Arturo's son and the present owner, recalls the good times the café has seen. He remembers his childhood, when the whole family was employed there, and reminisces about his youth, when he would look through the hole to where they hid the contraband tobacco and sugar. The bar conserves its original appearance, and is a landmark in Palma's central quarter.

«Els millors moments de la meva vida els he passat en aquest cafè. Els clients, els treballadors... Tots són com de la família i així és com hem procurat tractar-los sempre».

«Los mejores momentos de mi vida los he pasado en este bar. Los clientes, los trabajadores... Todos son como de la familia y así es como hemos procurado tratarlos siempre».

«The best moments of my life have been spent in this bar. The clients, the workers... They are all like family and that is how we have tried to treat them always».

CAFÉS LLOFRIU. Carrer Josep Tous i Ferrer, 10
Des de 1866

La caficultora que presideix el mostrador de Llofriu ja no mou les cuixes. Tot i així, continua essent la icona d'una botiga que, des de 1866, ha tingut el cafè com a principal producte de venda. El primer negoci que els Llofriu obriren al carrer Guixers era una tenda de queviures, on disposaven d'una torradora manual. Des d'allà, i qualcant una bicicleta, el propietari assortia diversos bars de Palma. Al 1955, ja com a societat anònima, el comerç s'instal·là al carrer Josep Tous i Ferrer, a poca distància de l'actual emplaçament, i s'especialitzà en la comercialització de cafè i xocolata. L'any 2001, fou adquirit per Café Rico – Grupo Fontanet, amb Salvador Florit com a gerent.

La caficultora que preside el escaparate de Llofriu ya no mueve las caderas. Aún así, sigue siendo el icono de una tienda que, desde 1866, ha tenido el café como principal producto de venta. El primer negocio que los Llofriu abrieron en la calle Guixers era una tienda de comestibles, donde disponían de una tostadora manual. Desde allí, montado en una bicicleta, el propietario surtía a varios bares de Palma. En 1955, ya como sociedad anónima, el comercio se instaló en la calle Josep Tous i Ferrer, a poca distancia del actual emplazamiento, y se especializó en la comercialización de café y chocolate. En 2001, fue adquirido por Café Rico - Grupo Fontanet, con Salvador Florit como gerente.

The coffee-grower who stands so prominently in the window of Llofriu no longer moves his hips. Even so, he is still the symbol of a shop which since 1866 has had coffee as the main product that can be purchased there. The first business opened by the Llofriu family in Guixers Street was a grocery shop which had a manual coffee roaster. Using that place as a base, the owner went around various bars in Palma, supplying them with coffee. In 1955, now as a limited company, the firm moved into its premises in Josep Tous i Ferrer Street, not far from its present site, and specialised in the sale of coffee and ground chocolate. In 2001, it was bought and taken over by Café Rico-Grupo Fontanet, with Salvador Florit as manager.

«El cafè de la casa és una mescla de cinc nacionalitats diferents. A part, oferim especialitats de més de trenta països».

«El café de la casa es una mezcla de cinco nacionalidades diferentes. Aparte, ofrecemos especialidades de más de treinta países».

«Our own coffee is a mixture of five different nationalities. In addition, we offer specialties from more than thirty countries».

CALÇATS NEUS PALOU. Carrer Sindicat, 19
Des de 1947

El 1930, els germans Palou deixaren Alaró, el seu poble natal, per muntar un taller de sabates al carrer Joan Mestre. Disset anys més tard obriren la seva pròpia tenda, Calzados Palou, que des d'un primer moment s'especialitzà en calçat per a homes. Miquel Riera, actual propietari del negoci, conta com, a dia d'avui, és l'únic establiment dedicat exclusivament a sabata masculina, producte que ofereix en totes les mides i tipus, sempre de fabricació nacional. La dona d'en Miquel, segona generació de propietaris, va morir fa uns anys. En el seu homenatge, la família canvià el nom de la tenda per Calçats Neus Palou.

En 1930, los hermanos Palou dejaron Alaró, su pueblo natal, para montar un taller de zapatos en la calle Joan Mestre. Diecisiete años más tarde abrieron su propia tienda, Calzados Palou, que desde un primer momento se especializó en calzado para hombres. Miquel Riera, actual propietario del negocio, cuenta cómo, a día de hoy, es el único establecimiento dedicado exclusivamente a zapato masculino, producto que ofrece en todos los tamaños y tipos, siempre de fabricación nacional. La mujer de Miquel, segunda generación de propietarios, murió hace unos años. En su homenaje, la familia cambió el nombre de la tienda por Calzados Neus Palou.

In 1930 the Palou brothers left their native village of Alaró and set up a shoe workshop in Joan Mestre Street. They opened their own business, Calzados Palou, specialising in men's footwear. 17 years later, Miquel Riera, the current owner, says that it is presently the only shop that is given over completely and exclusively to the sale of footwear for men. Their products come in all sizes and types, and are of Spanish manufacture. Miquel's wife, the second generation of owners, died some years ago. As a tribute to her, the family renamed the business, and it is now called Calzados Neus Palou.

«No tenc intenció de jubilar-me, perquè m'encanten les sabates i la tenda. M'agrada mirar els clients i saber quin tipus de calçat li anirà bé».

«No tengo intención de jubilarme, porque me encantan los zapatos y la tienda. Me gusta mirar a los clientes y saber qué tipo de calzado les sentará bien».

«I have no intention of retiring, because I love shoes and the store. I like to look at customersand know what kind of footwear will suit them».

CALZADOS BELTRÁN. Carrer Sindicat, 54
Des de 1925

Calzados Beltrán s'ubica en un lateral de Ca'n Maneu, també conegut com Es Triquet, un edifici de l'arquitecte Gaspar Bennàzar construït a instàncies de l'industrial Joan Oliver Florit i declarat Bé d'Interès Cultural l'any 1990. L'ornamentació de la part superior del portal és un reflex de la tendència arquitectònica secessionista, que mesclava elements industrials amb les formes característiques del modernisme. La botiga, a la que s'accedeix mitjançant un parell d'escalons descendents, ofereix com a principal producte el calçat d'espart tradicional, que es complementa amb sabates de temporada i altres articles d'esparteria com senalles i cabassos.

Calzados Beltrán se ubica en un lateral de Ca'n Maneu, también conocido como Es Triquet, un edificio del arquitecto Gaspar Bennàzar construido a instancias del industrial Joan Oliver Florit y declarado Bien de Interés Cultural en 1990. La ornamentación de la parte superior del portal es un reflejo de la tendencia arquitectónica secesionista, que mezclaba elementos industriales con las formas características del modernismo. La tienda, a la que se accede mediante un par de escalones descendentes, ofrece como principal producto el calzado de esparto tradicional, que se complementa con zapatos de temporada y otros artículos de espartería como cestas y capazos.

Calzados Beltrán is located on one side of Ca'n Maneu, also known as Es Triquet. The building was the work of the architect Gaspar Bennàzar, constructed for the industrialist Joan Oliver Florit, and officially declared to be a Property of Cultural Interest in 1990. The ornate decoration over the front entrance reflects the secessionist trend in architecture, mixing industrial elements with the forms that were characteristic of Modernism. A couple of steps lead down into the shop, whose main products are traditional footwear made using esparto; the business also stocks shoes appropriate to the particular season of the year, and other woven esparto goods, such as baskets and similar items.

«Les botigues tradicionals donen identitat a la nostra ciutat. Convé fer tot el possible perquè continuïn donant vida als carrers de Palma».

«Las tiendas tradicionales dan identidad a nuestra ciudad. Conviene hacer todo lo posible para que continúen dando vida a las calles de Palma».

«Traditional stores give identity to our city. It is important to do everything possible so that they continue giving life to the streets of Palma».

CALZADOS ESTARELLAS. Carrer Colom, 13
Des de 1916

La sabateria més antiga de Palma la regenta Xisco Estarellas, nét dels fundadors Miquel Estarellas i Margarita Perelló. Des de la seva obertura, ha estat testimoni de diferents moments de la història, des de l'època de la postguerra, quan despatxaven sabates de "tipo nacional" als homes obrers, fins al *boom* turístic, durant el qual els visitants buidaven literalment la tenda, consolidant l'esplendor del negoci. Assegut a una butaca de vellut vermell, Xisco recorda també com les placeres de la plaça Major compraven el calçat a terminis, a la vegada que els coixos podien comprar una sola sabata, pagant la meitat del preu del parell. Avui, el comerç continua caracteritzant-se pel tracte personalitzat al client, a qui ofereix calçat de qualitat fabricat a l'illa.

La zapatería más antigua de Palma la regenta Xisco Estarellas, nieto de los fundadores Miquel Estarellas y Margarita Perelló. Desde su apertura, ha sido testigo de diferentes momentos de la historia, desde la época de la posguerra, cuando despachaban zapatos de "tipo nacional" a los hombres obreros, hasta el *boom* turístico, durante el cual los visitantes vaciaban literalmente la tienda, consolidando el esplendor del negocio. Sentado en un sillón de terciopelo rojo, Xisco recuerda también como las tenderas de la plaza Mayor compraban el calzado a plazos, a la vez que los cojos podían comprar un solo zapato, pagando la mitad del precio del par. Hoy, el comercio continúa caracterizándose por el trato personalizado al cliente, al que ofrece calzado de calidad fabricado en la isla.

The oldest shoe shop in Palma is run by Xisco Estarellas, grandson of the first owners, Miquel Estarellas and Margarita Perelló. Right from the start, the shop has been witness to different moments in history, from the post-war period, when they sold shoes of the standard "nationally-made" shoes to working-class folk, to the boom period in tourism, when visitors literally emptied the shop, giving the business a splendid solidity. From his red-velvet-covered armchair, Xisco remembers how the shopkeepers in the Main Square (Plaza Mayor) used to pay for their footwear in instalments, and that customers with only one leg could buy a single shoe, paying only half what a pair would have cost. The shop is still characterised by personalised service to each customer, offering them quality footwear manufactured on the island.

«El més important era que el client quedàs content amb la seva compra. Avui dia, la filosofia del negoci és la mateixa. I jo aguant el negoci perquè som un romàntic».

«Lo más importante era que el cliente quedara contento con su compra. Hoy en día, la filosofía del negocio es la misma. Y yo aguanto el negocio porque soy un romántico».

«My main goal was that the customer was happy with his purchase. Nowadays, the business philosophy is the same. And I support the business because I am a romantic».

CALZADOS LA ELEGANCIA. Via Sindicat, 23
Des de 1935

Toni Fuster i Fina González són la tercera generació d'aquest establiment amb més de vuitanta anys d'història i testimoni de vàries reformes. Des de la seva obertura, La Elegancia s'ha distingit per la qualitat dels seus productes. En els prestatges s'exposen sabates i bosses de pell de firmes nacionals i italianes, que atreuen una clientela fidel, tant local com estrangera. El secret del negoci, tal i com asseguren els actuals propietaris, és l'experiència i el servei als clients, que han de quedar satisfets i gaudir dels productes adquirits. Encara que tenen plana web, afirmen que la major part de les vendes continua fent-se a la tenda física.

Toni Fuster y Fina González son la tercera generación de este establecimiento con más de ochenta años de historia y testigo de varias reformas. Desde su apertura, La Elegancia se ha distinguido por la calidad de sus productos. En los estantes se exponen zapatos y bolsos de piel de firmas nacionales e italianas, que atraen una clientela fiel, tanto local como extranjera. El secreto del negocio, tal y como aseguran sus propietarios, es la experiencia y el servicio a los clientes, quienes deben quedar satisfechos y disfrutar de los productos adquiridos. Aunque tienen página web, afirman que la mayor parte de las ventas continúa haciéndose a la tienda física.

Toni Fuster and Fina González are the third generation in this business, which has 80 years of history and witness of several reforms behind it. From its beginnings, the hallmark of La Elegancia has been the quality of its products. The shelves display shoes and leather bags from national and Italian manufacturers, attracting a faithful clientele, both local customers and those from abroad. The secret of the business, according to its owners, is their experience, together with the service they give their customers, who in turn must be completely satisfied with the goods, and go on to enjoy using them. Although they have a website, they say that most of the sales continue to be made at the physical store.

«La gent que ens coneix i ens valora ho té clar: La Elegancia, sabata bona, sabata cara».

«La gente que nos conoce y nos valora lo tiene claro: La Elegancia, zapato bueno, zapato caro».

«People who know us and value us are clear about it: La Elegancia, good shoes, expensive shoes».

CARNISSERIA CAS CAPARROT. Carrer de la Vidrieria, 21
Des de 1907

Tot i que no se'n sap la data exacta de fundació, hi ha constància que aquesta carnisseria ja muntava parada al mercat de la plaça d'en Coll, en funcionament des de 1826. La padrina de Malen i Sebastià Gibert fou qui obrí el negoci a la seva ubicació actual i aviat rebé el malnom de Cas Caparrot per un gran cap de porc que s'exposava sobre el mostrador de l'entrada. Des de llavors, l'establiment ofereix tota mena de productes carnis, embotits i altres queviures que es preparen a la part posterior de la botiga. Mentre elabora pilotetes per a la sopa de Nadal, Sebastià recorda amb orgull els més de cent anys d'experiència carnissera de la família.

Aunque se desconoce la fecha exacta de fundación, hay constancia de que esta carnicería ya montaba un puesto en el mercado de la plaza d'en Coll, en funcionamiento desde 1826. Fue la abuela de Malen y Sebastià Gibert quien abrió el negocio en su ubicación actual y pronto recibió el mote de Cas Caparrot por una gran cabeza de cerdo que se exponía sobre el mostrador de la entrada. Desde entonces, el establecimiento ofrece todo tipo de productos cárnicos, embutidos y otros comestibles que se preparan en la parte posterior de la tienda. Mientras elabora albóndigas para la sopa de Navidad, Sebastián recuerda con orgullo los más de cien años de experiencia carnicera de la familia.

Although it is not known exactly when the business was established, we do know that Cas Caparrot certainly set up a stall in the market in the d'en Coll square, and that it has been in operation since 1826. It was Malén and Sebastià Gibert's grandmother who opened the shop on its present site and it received the nickname of Cas Caparrot for a large pig's head that was displayed on the showcase. Ever since that move, the establishment has been offering all types of fresh and cooked meat products, along with other food that was produced in the back part of the shop. While he prepares meatballs for the typical Christmas soup, Sebastía looks back with pride at the more than 100 years of his family's experience in the butcher's trade.

«Per a nosaltres és un goig poder continuar amb la feina dels nostres pares i padrins».

«Para nosotros es un placer poder continuar con el trabajo de nuestros padres y abuelos».

«It's a joy for us to be able to continue with the work of our parents and grandparents».

CASA CALICÓ. Plaça del Comtat del Rosselló, 3
Des de 1941

Fa uns mesos, i després de més de setanta anys com a referent en la venda d'articles de pesca, el local del centre de Palma tancà les seves portes. Avui dia, Casa Calicó continua rebent els seus clients a les botigues del Portitxol, Port de Pollença i Eivissa, de la mà de Guillem Tomàs, nét del fundador, i de la seva dona, Assumpta Santandreu. El negoci, que començà oferint articles per a pescadors, ha anat derivant cap a la pesca esportiva, la recreativa i la submarina ja que, tal i com asseguren els actuals propietaris, «és necessari reinventar-se i anar adaptant-se a la demanda de la clientela».

Hace unos meses, y después de más de setenta años como referente en la venta de artículos de pesca, el local del centro de Palma cerró sus puertas. A día de hoy, Casa Calicó continúa recibiendo sus clientes en las tiendas del Portitxol, Port de Pollença e Ibiza, de la mano de Guillem Tomàs, nieto del fundador, y de su mujer, Assumpta Santandreu. El negocio, que empezó ofreciendo artículos para pescadores, ha ido derivando hacia la pesca deportiva, la recreativa y la submarina ya que, tal y como aseguran los actuales propietarios, «es necesario reinventarse e ir adaptándose a la demanda de la clientela».

Just some months ago, and after more than seventy years as a widely-known and respected supplier of articles related to fishing, this shop in the centre of Palma closed down. Casa Calicó continues to look after its customers in its shops in Portixol, Pollença Port and Ibiza, under the overall management of Guillem Tomàs, the founder's grandson, and Guillem's wife, Assumpta Santandreu. The business, which originally offered articles for fisherfolk, has diversified, moving towards supplies for sports, recreational, and underwater fishing. As the present owners affirm «One has to reinvent oneself, and adapt to the changing needs of the clientele».

«El nom de Casa Calicó ve d'un antic client del meu padrí, Juan Calicó, a qui devia una factura. En agraïment pel pagament, Juan li proposà obrir un negoci conjunt».

«El nombre de Casa Calicó viene de un antiguo cliente de mi abuelo, Juan Calicó, a quien debía una factura. En agradecimiento por el pago, Juan le propuso abrir un negocio conjunto».

«The name Casa Calicó comes from an old client of my grandfather, Juan Calicó, to whom he owed an invoice. In gratitude for the payment, Juan proposed to him to open a joint business».

CASA CANET. Carrer Corderia, 18
Des del s. XVII

L'origen de Casa Canet es remunta a 1691, data en què al Llibre de Repartiment es cita Joan Febrer com a forner de la parròquia de Santa Eulàlia. La família Oliver n'és propietària des de 1951, any en què també obren una parada al mercat de l'Olivar. Eva Oliver, néta dels fundadors, recorda amb nostàlgia quan els seus padrins vivien al pis de dalt, comunicats amb l'obrador a través d'una escala estreta. Des de llavors, ella i els seus germans han conservat les receptes tradicionals de pans i pastissos, que continuen elaborant a mà amb la mateixa farina del començament. Entre els seus productes estrella, es troben els llonguets, els merengues i els medritxos, unes pastes tradicionals que recorden, en forma i gust, als melindros.

El origen de Casa Canet se remonta a 1691, fecha en que en el *Llibre de Repartiment* se cita a Joan Febrer como panadero de la parroquia de Santa Eulalia. La familia Oliver es propietaria del horno desde 1951, año en que también abren un puesto en el mercado del Olivar. Eva Oliver, nieta de los fundadores, recuerda con nostalgia cuando sus abuelos vivían en el piso de arriba, comunicados con el obrador a través de una escalera estrecha. Desde entonces, ella y sus hermanos han conservado las recetas tradicionales de panes y pasteles, que continúan elaborando a mano con la misma harina de antaño. Entre sus productos estrella, se encuentran los *llonguets*, los merengues y los *medritxos*, unas pastas tradicionales que recuerdan, en forma y sabor, a los bizcochos de soletilla.

It was right back in 1691 that Casa Canet was founded; the Llibre de Repartiment (the book registering property distribution) states that Joan Febrer was the baker of the parish of Santa Eulalia. The Oliver family has owned the bakery since 1951, the year in which they also took on a stall in the Olivar market. Eva Oliver, the granddaughter of these proprietors, looks back with nostalgia to the time when her grandparents lived above the shop, in a flat that had a narrow staircase leading down into the oven area. Since that time, Eva and her siblings have kept the traditional recipes for bread and pastries, which they continue to hand-produce with the same kind of flour as in years gone by. Their star products include *llonguets*, meringues and *medritxos* (typical Majorcan sponge cakes); the latter are very reminiscent of another kind of small cake-*bizcochos de soletilla*.

«Encara ho elaborem tot a mà, com els nostres padrins. Pràcticament no feim servir maquinària».

«Aun lo elaboramos todo a mano, como nuestros abuelos. Prácticamente no utilizamos maquinaria».

«We still make everything by hand, like our grandparents. We practically do not use machinery».

CASA VILA. Carrer Santa Eulàlia, 1
Des de 1922

El primer local que obriren Josep Vila i Magdalena Alcover desaparegué amb l'esponjament promogut per l'Ajuntament l'any 1940. Amb la nova alineació dels edificis, Casa Vila passà a ocupar la seva ubicació actual, continuant la venda de productes de drogueria i fotografia amb la que s'havia iniciat. L'any 2002, la botiga incorporà l'establiment veí, ampliant i redistribuint l'espai. A dia d'avui, els germans Pep i Toni Vila i el seu cosí, Pep Vila, continuen l'activitat del seu padrí, regentant una de les poques tendes que encara combina la venda de pintures i accessoris de neteja amb les càmeres fotogràfiques, els rodets i el revelat digital. La família conserva un arxiu fotogràfic de Josep Vila amb més de 50.000 negatius.

El primer local que abrieron Josep Vila y Magdalena Alcover desapareció con el esponjamiento promovido por el Ayuntamiento en 1940. Con la nueva alineación de los edificios, Casa Vila pasó a ocupar su ubicación actual, continuando la venta de productos de droguería y fotografía con la que se había iniciado. En 2002, la tienda incorporó el establecimiento colindante, ampliando y redistribuyendo el espacio. A día de hoy, los hermanos Pep y Toni Vila y su primo, Pep Vila, continúan la actividad de su abuelo, regentando una de las pocas tiendas que aún combina la venta de pinturas y accesorios de limpieza con las cámaras fotográficas, los carretes y el revelado digital. La familia conserva un archivo fotográfico de Josep Vila con más de 50.000 negativos.

The first business opened by Josep Vila and Magdalena Alcover disappeared, due to demolition work carried out by the City Council in 1940 in their plans to open up space inside the city. The new plan for building alignment led Casa Vila to its present site, from which it has continued to sell cleaning products and photographic supplies, as from the very beginning. In 2002, the shop took over the adjoining building, thus extending the space available to them, and enabling them to change the layout. At the present time, Pep and Toni Vila, along with their cousin Pep Vila, continue in the business started by their grandfather; they run one of the few shops left that combine the sale of paint and cleaning supplies with that of cameras, photographic film and digital photo developing.

«Hem hagut d'anar adaptant-nos als canvis del mercat, però el més important, sense dubte, és haver estimat sempre el negoci».

«Hemos tenido que ir adaptándonos a los cambios del mercado, pero lo más importante, sin duda, es haber amado siempre el negocio».

«We have had to adapt ourselves to market changes, but the most important thing, without a doubt, is having always loved the business».

CELLER SA PREMSA. Plaça Bisbe Berenguer Palou, 8
Des de 1958

En un dimarts 13, Antoni Mayol deixà Sóller i la seva professió com a banquer per obrir el primer celler de Palma. Des de llavors, el restaurant ha contribuït a mantenir les receptes tradicionals de l'illa, com les sopes mallorquines, el frit o l'arròs brut, en un espai que conserva els elements i el mobiliari originals, d'entre els que destaquen les botes de vi, les peces de tafona i les imatges de toreros. Tolo Mayol i el seu fill, amb el mateix nom, són la segona i tercera generació de propietaris. Tot i que s'han adaptat a la demanda amb noves receptes, mantenen l'essència de Sa Premsa amb plats saborosos i ben cuinats.

En un martes 13, Antoni Mayol dejó Sóller y su profesión como banquero para abrir el primer *celler* de Palma. Desde entonces, el restaurante ha contribuido a mantener las recetas tradicionales de la isla, como las sopas mallorquinas, el frito o el arroz *brut*, en un espacio que conserva los elementos y el mobiliario originales, de entre los que destacan las botas de vino, las piezas de almazara y las imágenes de toreros. Tolo Mayol y su hijo, con el mismo nombre, son la segunda y tercera generación de propietarios. Aunque se han adaptado a la demanda con nuevas recetas, mantienen la esencia de Sa Premsa con platos sabrosos y bien cocinados.

One Tuesday the 13th, Antoni Mayol left Sóller and his job in the bank, to open the first cellar restaurant in Palma. Since then, the restaurant has played its part in keeping the traditional recipes of the island alive, with dishes such as *sopas mallorquinas*, *frito*, or *arroz brut*, in a space that conserves the original features and furnishings, amongst which we might highlight the wine skins, some components of an olive oil mil, and pictures of bullfghters. Tolo Mayol and his son of the same name are the second and third generation of owners. Although they have adapted to demand, incorporating new recipes, they retain the essence of Sa Premsa with tasty, carefully-cooked dishes.

«El meu pare sempre deia: "Respectau els preus i no faceu esperar els clients". Així seguim fent-ho i penso que és un dels grans valors del negoci».

«Mi padre siempre decía: "Respetad los precios y no hagáis esperar los clientes". Así seguimos haciéndolo y pienso que es uno de los grandes valores del negocio».

«My father always said: "Respect the prices and do not make the clients wait". So we continue to do it and I think it is one of the great values of the business».

CERERÍA LA REAL. Plaça de l'Hospital, 2
Entre 1917 i 1923

Enrique Vives obrí el negoci de ciris entre 1917 i 1923. En aquella època, el padrí de l'actual propietari, Guiem Ramis, n'era proveïdor i subministrava a la botiga les espelmes que elaborava a la seva fabrica del Secar de la Real (d'aquí que, anys després, canviàs el nom de la cereria). Tot i que s'hi continua oferint el producte tradicional, s'han incorporat altres articles religiosos com medalles, rosaris o figures de sants, i la família s'enorgulleix de tenir la patent de la imatge del Crist de la Sang que, asseguren, suposa la major part dels beneficis de la tenda. En acabar la conversa, Guiem se'n va aviat cap a l'església de l'Anunciació: Ell és qui, cada dia, encén els ciris que il·luminen el temple.

Enrique Vives abrió el negocio de velas entre 1917 y 1923. En aquella época, el padrino del actual propietario, Guiem Ramis, era proveedor y suministraba a la tienda las velas que elaboraba en su fábrica del Secar de la Real (de ahí que, años después, cambiara el nombre de la cerería). Aunque sigue ofreciendo el producto tradicional, ha incorporado otros artículos religiosos como medallas, rosarios o figuras de santos, y la familia se enorgullece de tener la patente de la imagen del *Crist de la Sang* que, aseguran, supone la mayor parte de los beneficios de la tienda. Al terminar la conversación, Guiem se dirige a la iglesia de la Anunciación: Él es quien, cada día, enciende los cirios que iluminan el templo.

Enrique Vives opened his candle-maker's between 1917 and 1923. At that time, the godfather of the present proprietor, Guiem Ramis, was a supplier, who provided the shop with the candles manufactured in his factory in Secar de la Real (and so it was that years later, the name of the chandlers would change). Although he still sells traditional product, he has incorporated other religious goods such as medals, rosary beads, or figures of saints. The family is proud to hold the patent of the image of *Crist de la Sang*, which they assure us is what brings in the greatest profits for the business. When he finishes the conversation, Guiem heads towards the Church of the Anunciation, for it is he who each day lights the candles that illuminate the interior of the church.

«Abans, per engruixir els ciris els havíem de refredar a la cisterna de casa. Avui tenim més maquinària, però continuam elaborant el producte de manera totalment artesanal».

«Antes, para engrosar las velas teníamos que enfriarlas en la cisterna de casa. Hoy tenemos más maquinaria, pero continuamos elaborando el producto de manera totalmente artesanal».

«Years ago, to swell the candles we had to cool them in our home cistern. Today we have more machinery, but we continue to produce the product in a totally traditional way».

COLCHONERÍA VERD. Carrer Oms, 6
Des de 1934

Quan Clemente Verd obrí la tenda, vivia amb la seva dona al mateix local. Mentre ella venia teles, ell es dedicava als matalassos de llana, que recollia al domicili dels clients per estirar-los, desfer-los, emplenar-los i cosir-los. Amb el temps, el negoci es va haver d'adaptar als canvis, passant de la llana a les molles, els canapés i l'espuma de tall, en la que actualment s'especialitza. Luís Enrique Carrillos, nét de Clemente, és ara el propietari del negoci. Malgrat que pateix la pressió de la competència, continua obrint la botiga dia rere dia. Aquest petit establiment, ple d'espuma i coixins, segueix servint una fidel clientela, agraïda pel tracte proper i familiar que ha caracteritzat els Verd des dels seus orígens.

Cuando Clemente Verd abrió la tienda, vivía con su mujer en el mismo local. Mientras ella vendía telas, él se dedicaba a los colchones de lana, que recogía en el domicilio de los clientes para estirarlos, deshacerlos, rellenarlos y coserlos. Con el tiempo, el negocio tuvo que adaptarse a los cambios, pasando de la lana a los muelles, los canapés y la espuma de corte, en la que actualmente se especializa. Luís Enrique Carrillos, nieto de Clemente, es ahora el propietario del negocio. Aunque sufre la presión de la competencia, continúa abriendo la tienda día tras día. Este pequeño establecimiento, lleno de espuma y cojines, sigue sirviendo a una fiel clientela, que agradece el trato cercano y familiar que ha caracterizado a los Verd desde sus orígenes.

When Clemente Verd opened his shop, he and his wife lived on the premises. While she sold fabrics, he was in the business of selling wool mattresses, which he picked up at the homes of his customers, to then to stretch them out, unpick them, refill them and sew them back up again. As time went by, the business had to adapt to change; from wool-filled mattresses to sprung ones, then to bed bases and made-to-measure foam; they specialise in the latter type of goods. Luís Enrique Carrillos, Clemente's grandson, is now the owner of the establishment. In spite of suffering the pressure of competition, he still opens the shop day after day. This little store, full of foam and cushions, still serves its faithful clientele, who appreciate the personal touch that has been a feature of the Verds' business from its beginnings.

«El local és molt petit i tenc poc espai per fer feina, però no ens podem mudar perquè la gent ens situa aquí de tota la vida».

«El local es muy pequeño y tengo poco espacio para trabajar, pero no nos podemos mudar porque la gente nos sitúa aquí de toda la vida».

«This place is very small and there is little room for work, but we cannot move because people place us here for a lifetime».

COLMADO COLOM. Costa de Sant Domingo, 5
Des de 1881

Les germanes Magdalena i Carme Colom obriren el colmado l'any 1881, oferint productes de primera necessitat com vi, pa, fruita o sal. El seu moment d'esplendor arribaria durant la dècada dels 60, quan les comandes d'hotels i de restaurants de categoria donaren un gran impuls al negoci. Al 1996, Magdalena i Carme traspassaren la gestió del negoci a una antiga treballadora, Josefa García, qui juntament amb la seva filla – Elena Amer – introduí els menjars preparats dins l'oferta del comerç, amb gran èxit entre la clientela habitual. És un exemple dels pocs colmados que queden a Ciutat.

Las hermanas Magdalena y Carme Colom abrieron el colmado en 1881, ofreciendo productos de primera necesidad como vino, pan, fruta o sal. Su momento de esplendor llegaría durante la década de los 60, cuando los pedidos de hoteles y restaurantes de categoría dieron un gran impulso al negocio. En 1996, Magdalena y Carme traspasaron la gestión del negocio a una antigua trabajadora, Josefa García, quien junto con su hija - Elena Amer - introdujo las comidas preparadas en la oferta del comercio, con gran éxito entre la clientela habitual. Es un ejemplo de los pocos colmados que quedan en *Ciutat*.

Magdalena and Carme, the Colom sisters, opened their small grocery shop in 1881, offering basic foodstuffs such as wine, bread, fruit or salt. Their glory days were in the sixties, when orders from top-quality hotels and restaurants gave the business a tremendous boost. In 1996, Magdalena and Carme transferred the management of the business to a former worker, Josefa García. She and her daughter –Elena Amer- added ready-made, take-away meals to the range of products the business offered; this venture was a great success with the regular customers. It is an example of the last few small grocery stores left in Palma.

«Tot i que hem introduït alguns canvis, mai no hem deixat de banda la idea tradicional de colmado. És una llàstima que en quedin tan pocs a Palma».

«Aunque hemos introducido algunos cambios, nunca hemos dejado de lado la idea tradicional de colmado. Es una lástima que queden tan pocos en Palma».

«Although we have made some changes, we have never left aside the traditional idea of groceries. It is a pity that there are so few in Palma».

COLMADO LA MONTAÑA. Carrer Jaume II, 27
Des de 1941

Francisco Miralles volia ser escultor, però l'esclat de la Guerra Civil, que l'obligà a allistar-se, el va fer abandonar els estudis de Belles Arts. En acabar el conflicte, fundà el colmado La Montaña i començà a recórrer en bicicleta diferents cases des pagesos, que el proveïen dels millors formatges de l'illa. Al 1960, introduí la sobrassada com a producte estrella de la botiga, guanyant el Premi a la Qualitat Internacional que certificava la categoria del producte. Des de 2012, després de passar per mans de Mateu Fiol, la marca és propietat de Mallorca Delicatessen, que ha ampliat l'oferta amb olis, mels, confitures, licors i altres queviures, mantenint el segell de qualitat que caracteritza el colmado des dels seus inicis.

Francisco Miralles quería ser escultor, pero el estallido de la Guerra Civil, que le obligó a alistarse, le hizo abandonar los estudios de Bellas Artes. Al finalizar el conflicto, fundó el colmado La Montaña y comenzó a recorrer en bicicleta diversas casas de payeses, que le proveían de los mejores quesos de la isla. En 1960, introdujo la sobrasada como producto estrella de la tienda, ganando el Premio a la Calidad Internacional que certificaba la categoría del producto. Desde 2012, tras pasar por manos de Mateo Fiol, la marca es propiedad de Mallorca Delicatessen, que ha ampliado la oferta con aceites, mieles, confituras, licores y otros comestibles, manteniendo el sello de calidad que caracteriza el colmado desde sus inicios.

Francisco Miralles wanted to be a sculptor, but the outbreak of the Spanish Civil War forced him to enlist, and so he had to abandon his studies in Fine Arts. When the conflict was over, he opened the grocery store known as La Montaña, and began to go around different farmhouses on his bicycle; they supplied him with the best cheese on the island. In 1960, he introduced sobrassada as the star product in the shop, winning the International Prize for Quality, thereby certifying the worth of this food item. Having passed through the hands of Mateu Fiol, the trademark has been owned by Mallorca Delicatessen since 2012. They have broadened the range with types of oil, jams, liqueurs and other edible items, keeping the seal of quality that has been a feature of the store since it began trading.

«Encara que la tenda ha evolucionat molt, continuem plasmant la tradició i la història de Mallorca a través dels nostres productes».

«Aunque la tienda ha evolucionado mucho, continuamos plasmando la tradición y la historia de Mallorca a través de nuestros productoss».

«Although the store has evolved a lot, we continue to shape the tradition and history of Mallorca through our products»

CRISTALERÍA ARTÍSTICA FIOL. Carrer Bernat Amer, 16
Des de 1964

La Cristalería Artística Fiol és un negoci familiar fundat l'any 1964 per Antoni Fiol, que treballava a la cristalleria El Espejo Mallorquín. Uns anys més tard, i després d'haver après la passió per l'ofici, s'hi incorporà el seu fill José Luís Fiol i aconseguí consolidar-lo com a referència de l'emplomat a Mallorca. D'entre les seves obres realitzades, destaca especialment la restauració de la rosassa major de la Seu o la realització de vitralls per a les esglésies de Felanitx, Cala Ratjada i Sant Miquel, entre d'altres. Aquest establiment emblemàtic sembla tenir el futur assegurat gràcies a la recent incorporació de la tercera generació.

La Cristalería Artística Fiol es un negocio familiar fundado en 1964 por Antoni Fiol, que trabajaba en la cristalería El Espejo Mallorquín. Unos años más tarde, y después de haber aprendido la pasión por el oficio, se incorporó su hijo José Luis Fiol, consiguiendo consolidarlo como referencia del emplomado en Mallorca. De entre sus obras realizadas, destaca especialmente la restauración del rosetón mayor de *la Seu* o la realización de vitrales para las iglesias de Felanitx, Cala Ratjada y Sant Miquel, entre otras. Este establecimiento emblemático parece tener el futuro asegurado gracias a la reciente incorporación de la tercera generación.

The Cristalería Artística Fiol is a family business, founded in 1964 by Antoni Fiol. Some years later, and having acquired a passion for the trade, Antoni's son José Luís Fiol came into the firm. He managed to set the business on such a sure footing that it has become a benchmark for leaded glass in Majorca. Of the work carried out by the firm, we could highlight the restoration of the larger of the Gothic Rosettes in the Cathedral, or the making of windows for the churches in towns such as Felanitx, and Cala Ratjada, and for the church of Sant Miquel. This emblematic establishment seems to have a very secure future, thanks to the recent incorporation of the third generation.

«El secret de la nostra supervivència és haver treballat amb molta professionalitat i no haver tingut massa competència».

«El secreto de nuestra supervivencia es haber trabajado con mucha profesionalidad y no haber tenido demasiada competencia».

«The secret of our survival is having worked with great professionalism and not having had too much competition».

CURTITS BONET. Plaça dels Hostals, 7
Des de 1955

Tot i que n'hi falta un tros, el cartell que penja d'una de les parets dóna fe del nom original d'aquest comerç: Curtidos España. Avui dia, però, han conservat la denominació els germans de Joan Bonet, que continuaren el negoci a Inca. L'actual propietari dels ara Curtits Bonet recorda que, quan el seu pare obrí a l'antic local de la plaça de la Quartera, hi havia al barri una vintena de negocis com el seu, tots dedicats al treball del cuiro per a calçat. Corrien llavors bons temps per al negoci de la pell, ja que des dels anys 40 el seu ús s'havia estès a la població en general i ja no era exclusiu dels benestants, com temps enrere. Avui, en Joan lamenta que el seu negoci sigui l'únic supervivent d'aquella època i ho atribueix a l'exportació internacional de la producció.

A pesar de que le falta un trozo, el cartel que cuelga de una de las paredes da fe del nombre original de este comercio: Curtidos España. A día de hoy, sin embargo, han conservado la denominación los hermanos de Joan Bonet, que continuaron el negocio en Inca. El actual propietario de los ahora Curtits Bonet recuerda que, cuando su padre abrió en el antiguo local de la plaza de la Quartera, había en el barrio una veintena de negocios como el suyo, todos dedicados al trabajo del cuero para calzado. Corrían entonces buenos tiempos para el negocio de la piel, ya que desde los años 40 su uso se había extendido a la población en general y ya no era exclusivo de la gente acomodada, como ocurría tiempo atrás. Hoy, Joan lamenta que su negocio sea el único superviviente de aquella época y lo atribuye a la exportación internacional de la producción.

There is a piece missing from the sign on one of the walls. Even so, it is still clear what the original name of this shop was: Curtidos España. Nowadays, however, the trade-name belongs to Joan Bonet's brothers, who carried on the business in Inca. The present owner of what is now Curtits Bonet recalls that when his father opened the shop in its former location in the Quartera Square, there were around twenty such businesses, all of them devoted to preparing leather for shoe-making. These were good times for the leather trade, as use of the material had spread to the population in general; it was no longer limited to the wealthy, as had been the case time before. Today, Joan expresses his regret that his business is the only survivor of that time, putting this down to the export of leather production to locations outside Spain.

«Fabricar unes sabates duia dos dies de feina, el que significava un preu elevat del producte. En aquell temps, ni el meu pare calçava pell. Ell tenia un parell d'espardenyes de diari i un altre de cap de setmana».

«Fabricar unos zapatos llevaba dos días de trabajo, lo que significaba un precio elevado del producto. En aquel tiempo, ni mi padre calzaba piel. Él tenía un par de alpargatas de diario y otro de fin de semana».

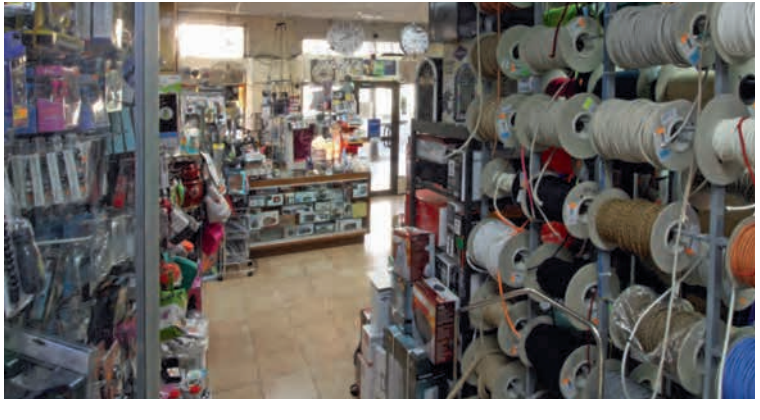
«Making a pair of shoes took two days of work, which meant a high price of the product. At that time, my father did not even wear leather shoes. He had a pair of daily sneakers and another pair of weekend ones».

ELÉCTRICA RAMBLAS. Avinguda d'Alemanya, 7
Des de 1952

L'any 1952, Antonio Vives obrí una tenda de productes elèctrics a la Rambla, devora el cine Astoria. Al mateix temps, era propietari d'una empresa instal·ladora, que il·luminà el castell de Bellver i el palau March, entre d'altres. Francisca Vives, filla d'Antonio i actual propietària, entrà en contacte amb el negoci des de ben petita, d'aquí que continuï regentant-lo amb la mateixa il·lusió que son pare. Avui dia, des del nou local d'Avinguda Alemanya, ven tota classe d'objectes de cuina i regal, a més dels petits electrodomèstics i productes electrònics que la botiga ha ofert des dels seus inicis. El seu gran valor és el tracte personalitzat al client, assegurat per una plantilla d'empleats que, manifesta, és ja part de la família.

En 1952, Antonio Vives abrió una tienda de productos eléctricos en la Rambla, junto al cine Astoria. Al mismo tiempo, era propietario de una empresa instaladora, que iluminó el castillo de Bellver y el palau March, entre otros. Francisca Vives, hija de Antonio y actual propietaria, entró en contacto con el negocio desde muy pequeña, de ahí que continúe regentándolo con la misma ilusión que su padre. A día de hoy, en el nuevo local de Avenida Alemania, vende toda clase de objetos de cocina y regalo, además de los pequeños electrodomésticos y productos electrónicos que la tienda ha ofrecido desde sus inicios. Su gran valor es el trato personalizado al cliente, asegurado por una plantilla de empleados que, manifiesta, es ya parte de la familia.

In 1952, Antonio Vives opened an electrical products shop in La Rambla, beside the Astoria cinema. At the same time, he owned a lighting installation company; it installed the illumination for the Bellver Castle and the palau March, amongst other places. Francisca Vives, Antonio's daughter and the present owner, has been involved in the business since she was a child, so she runs the shop with the same enthusiasm as her father. At the present time, and in her new premises in Avenida Alemania, she sells all kinds of kitchenalia and gifts, as well as the small electrical appliances and electronic products that the shop has been offering since its beginnings. Its true worth lies in the personalised attention the staff gives to its customers. The shop's employees are, Francisca assures us, part of the family.



«Que els empleats em diguin que venen cada dia amb la mateixa il·lusió és la millor caixa que puc fer».

«Que los empleados me digan que vienen cada día con la misma ilusión es la mejor caja que puedo hacer».

«The employees tell me that they come every day with the same enthusiasm: It is the best profit that I can have».

ESPECIAS CRESPÍ. Carrer Sindicat, 64
Des de 1945

L'any 1945, els germans Joan i Jordi Crespí obriren la seva tenda al carrer Vallori, dedicats essencialment al pebre bord de tap de cortí. Als anys 50, traslladaren l'establiment al carrer Sindicat i, dues dècades més tard, engeguaren la fabrica del polígon Son Castelló. Coloma Crespí, actual propietària de tercera generació, conta com, en els darrers anys, el negoci ha donat una gran volta. Si abans importaven els productes, ara en controlen tota la producció, des dels planters fins a la distribució, passant per la mescla d'espècies i l'embalatge i certificant un producte ecològic i de qualitat. Gràcies a tot això, son reconeguts a nivell local i internacional.

En 1945, los hermanos Joan y Jordi Crespí abrieron su tienda en la calle Vallori, dedicados esencialmente al pimentón de *tap de cortí*. En los años 50, trasladaron el establecimiento a la calle Sindicat y, dos décadas más tarde, pusieron en marcha la fábrica del polígono Son Castelló. Coloma Crespí, actual propietaria de tercera generación, cuenta cómo, en los últimos años, el negocio ha dado un gran giro. Si antes importaban los productos, ahora controlan toda la producción, desde los semilleros hasta la distribución, pasando por la mezcla de especias y el embalaje y certificando un producto ecológico y de calidad. Gracias a ello, son reconocidos a nivel local e internacional.

In 1945, the Crespí brothers Joan and Jordi opened their shop in Vallori Street, selling mainly paprika of the *tap de cortí* brand. In the 1950's, they moved the business to Sindicat Street, and two decades later they started up their factory in the Industrial estate of Son Castelló. Coloma Crespí, the present owner from the third generation, tells how the business has undergone radical change over the last few years. It used to import all the products, but is now in full control of the whole production process, from the seed-beds right through to distribution, with all points between included, such as spice-blending, packing, and certification of the product as top-quality and ecological. The company has achieved local and international recognition because of this.

«El nostre objectiu principal és promocionar el producte local i ecològic, a través del control de tot el procés de producció».

«Nuestro objetivo principal es promocionar el producto local y ecológico, a través del control de todo el proceso de producción».

«Our main goal is to promote the local and ecological product, through the control of the entire production process».

ESTANC I LOTERIES CA'N HOMAR. Via Sindicat, 25
Des de 1898

Pedro Juan Soler fou un dels molts mallorquins que emigraren “a fer les Amèriques”. En tornar de Buenos Aires l'any 1923, comprà l'estanc a la família noble que llavors el regentava, mantenint-lo obert pel seu caràcter de servei públic i conscient que només el podria traspassar a la parentela, ja que en aquells temps -i fins fa relativament poc- els estancs eren una concessió de l'Estat. Superats els temps difícils de la postguerra, on el contraban s'alçava com a competència, Ca'n Homar continuà oferint els seus productes fins a dia d'avui, quan Gori i Miquel Homar, quarta generació de propietaris, mostren orgullosos un bitllet de loteria dels que venia el seu padrí.

Pedro Juan Soler fue uno de los muchos mallorquines que emigraron "a hacer las Américas". Al volver de Buenos Aires en 1923, compró el estanco a la familia noble que entonces lo regentaba, manteniéndolo abierto por su carácter de servicio público y consciente de que sólo podría traspasarlo a la parentela, ya que en aquellos tiempos -y hasta hace relativamente poco- los estancos eran una concesión del Estado. Superados los tiempos difíciles de la posguerra, donde el contrabando se alzaba como competencia, Ca'n Homar continuó ofreciendo sus productos hasta el día de hoy, cuando Gori y Miquel Homar, cuarta generación de propietarios, enseñan orgullosos un cupón de lotería de los que vendía su abuelo.

Pedro Juan Soler was one of the many Majorcans who emigrated to “try his fortune” in Latin America. When he came back from Buenos Aires in 1923, he bought the tobacconist’s shop off the high-class family who were in charge of it at that time. He kept it open because of its role as a public service, aware that it could only be passed on as a business to blood relatives; in those days, and up to fairly recently, the tobacconist’s shops and kiosks operated under licensing granted by the State. Once the tough post-war period was over, a time when there was stiff competition from contraband tobacco, Ca’n Homar carried on offering its products and is still doing so today. Gori and Miquel Homar, the fourth generation of proprietors, proudly show off one of the lottery tickets that their grandfather used to sell.

«No hem modernitzat el local perquè volem mantenir el seu aspecte tradicional. Ens agrada que l'estanc conservi la imatge que tenia quan els nostres avantpassats hi despatxaven».

«No hemos modernizado el local porque queremos mantener su aspecto tradicional. Nos gusta que el estanco conserve la imagen que tenía cuando nuestros antepasados lo regentaban».

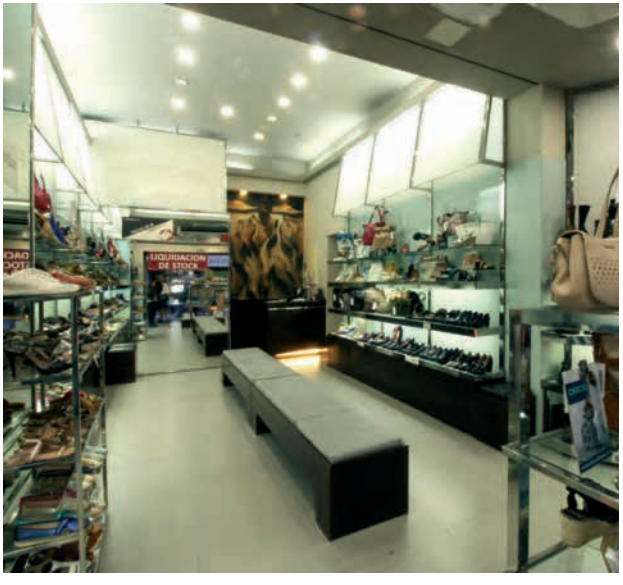
«We have not modernized the premises because we want to maintain its traditional appearance. We like that the tobacconist retains the image it had when our ancestors ran it».

ESTARELLAS SABATES. Jaume II, 19
Des de1937

A mitjans dels anys 70, Catalina i Maria Neus Palou agafaren el traspàs de la sabateria, propietat de la família Estarellas, de llarga tradició sabatera. Miquel Riera, actual amo del negoci, conta com la seva dona i la seva cunyada se'n feren càrrec i que ell les va ajudar des del principi. Inicialment, l'establiment s'especialitzava en calçat d'home i, amb el temps, s'hi han incorporat models per a dona i talles grans. Avui, en Miquel i el seu fill, propera generació de la saga, s'enorgulleixen d'haver superat totes les crisi sense perdre la seva essència original.

A mediados de los años 70, Catalina y Maria Neus Palou cogieron el traspaso de la zapatería, propiedad de la familia Estarellas, de larga tradición zapatera. Miquel Riera, actual dueño del negocio, cuenta cómo su mujer y su cuñada se pusieron al frente y que él las ayudó desde el principio. Inicialmente, el establecimiento se especializaba en calzado de hombre y, con el tiempo, se han incorporado modelos para mujer y tallas grandes. Hoy, Miquel y su hijo, próxima generación de la saga, se enorgullecen de haber superado todas las crisis sin perder su esencia original.

In the mid seventies, Cartalina and Maria Neus Palou took over the shoe shop which once belonged to the Estarellas family, who had had a long tradition in the footwear business. Miquel Riera, the present owner, tells of how his wife and sister-in-law took on the running of the shop, although he was there alongside them right from the start. They initially specialised in men's footwear, but as time passed, the range broadened to include women's models and larger sizes. Miquel and his son, the next generation in the ongoing story, are today proud to have come through the economic crisis without losing their trademark features



«El secret per mantenir el negoci és oferir un producte de qualitat i un tracte proper. És el que ens ha ajudat sempre a fidelitzar la clientela».

«El secreto para mantener el negocio es ofrecer un producto de calidad y un trato cercano. Es lo que nos ha ayudado siempre a fidelizar la clientelas».

«The secret to maintaining the business is to offer a quality product and a friendly service. This is what has always helped us to build customer loyalty».

FAJAS REINA. Carrer Josep Tous i Ferrer, 1
Des de 1941

Al local original de Fajas Reina, ubicat a la plaça Mare de Déu de la Salut, s'hi entrava per un portalet lateral. L'únic contacte de la tenda amb l'exterior era una petita finestra que donava al carrer. Als anys 60, la família Masdeu Pedragosa es traslladà a la ubicació actual, on instal·laren la tenda i el taller, un espai situat al soterrani on vint-i-tres al·lotes fabricaven les peces de cotilleria a mida. Avui dia, el taller s'ha traslladat, però continua en funcionament adaptat als temps actuals, tan en dissenys com en sistemes de producció. Neus i Maria del Mar Masdeu mantenen el negoci dels seus pares i padrins. Sa mare, Magdalena Amengual, mostra orgullosa alguns de les cotilles d'època que encara conserva.

Al local original de Fajas Reina, ubicado en la plaza Mare de Déu de la Salut, se entraba por una puerta lateral. El único contacto de la tienda con el exterior era una pequeña ventana que daba a la calle. En los años 60, la familia Masdeu Pedragosa se trasladó a la ubicación actual, donde instalaron la tienda y el taller, un espacio situado en el sótano donde veintitrés jóvenes fabricaban las piezas de corsetería a medida. Hoy en día, el taller se ha trasladado, pero continúa en funcionamiento adaptado a los tiempos actuales, tanto en diseños como en sistemas de producción. Neus y Maria del Mar Masdeu mantienen el negocio de sus padres y abuelos, mostrando orgullosas algunos de los corsés de época que todavía conservan.

You used to have to go through a side door to gain access to the original shop of Fajas Reina, situated in the square called Mare de Deu de la Salut. The only contact with the outside world was through a little window that gave onto the street. In the sixties, the Masdeu Pedragosa family moved to the present location, where they set up a shop and workshop, the latter being a space in the basement where twenty-three young workers manufactured made-to-measure corsetry. The workshop has now moved, but it is still a going concern, adapted to present-day needs, both in terms of design and of systems of production. Neus and Maria del Mar Masdeu carry on the business started by their parents and grandparents, and proudly show off some period-piece corsets that they still have in their possession.

«Les cotilles d'antany es feien amb cordons i molta confecció. Es deia que dur-los atapeïts ajudava a mantenir-ho “tot a lloc”».

«Los corsés de antaño se hacían con cordones y mucha confección. Se decía que llevarlos apretados ayudaba a mantenerlo “todo en su sitio”».

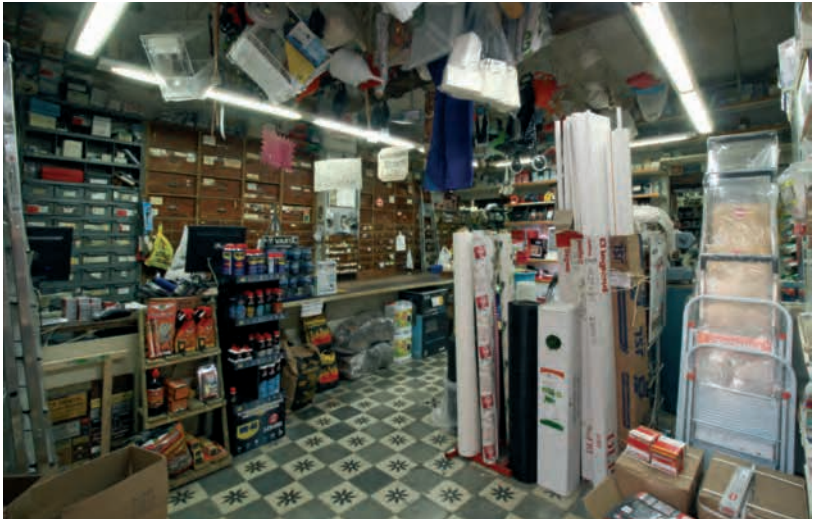
«The corsets of yesteryear were made with laces and much preparation. It was said that wearing them tight helped to keep “everything in its place”».

FERRETERÍA LA CENTRAL. Carrer Sant Magí, 37
Des de 1908

Aquest establiment s'ubica en un dels edificis modernistes que es construïren a Santa Catalina a principis del segle XX, dissenyat per un deixeble d'Antoni Gaudí i declarat Bé d'Interès Cultural a 2012. Gabriel i Tomeu Serra, actuals propietaris, conten com son pare, a l'edat de dotze anys, entrà de mosset al llavors Ca Don Pau. Després de treballar-hi un temps, adquirí el local en dos terminis i li canvià el nom per l'actual. Des d'un principi, la botiga s'ha especialitzat en productes per a embarcacions, però poc a poc ha anat integrant altra oferta relacionada amb la ferreteria, la drogueria o la jardineria. Eva Serra, filla d'en Gabriel, ja s'ha incorporat com a tercera generació a càrrec del negoci.

Este establecimiento se ubica en uno de los edificios modernistas que se construyeron a Santa Catalina a principios del siglo XX, diseñado por un discípulo de Antoni Gaudí y declarado Bien de Interés Cultural en 2012. Gabriel y Tomeu Serra, actuales propietarios, cuentan como su padre, a los doce años, entró de aprendiz en el entonces Ca Don Pau. Después de trabajar allí un tiempo, adquirió el local en dos plazos y le cambió el nombre por el actual. Desde un principio, la tienda se ha especializado en productos para embarcaciones, pero poco a poco ha ido integrando otra oferta relacionada con la ferretería, la droguería o la jardinería. Eva Serra, hija de Gabriel, ya se ha incorporado como tercera generación a cargo del negocio.

This establishment can be found in one of the modernist buildings that were built in Santa Catalina at the beginning of the twentieth century, designed by Antoni Gaudí and officially declared to be a Property of Cultural Interest in 2012. Gabriel and Tomeu Serra, the present owners, tell of how their father, when just twelve years old, became an apprentice in what was then Ca Don Pablo. After working there for a time, he acquired the premises, paying in two instalments and changing the name to the one it has at present. From the very beginning, the shop has specialised in products for boating, but it has gradually been integrating a range of hardware-type goods, along with cleaning products and gardening accessories. Eva Serra, Gabriel's daughter, has joined the staff as the third generation to be in charge of the business.



«Competir amb internet i amb les grans superfícies és una tasca complicada, però el moviment *Do It Yourself*, cada vegada més estès, ha contribuït a la recuperació de la clientela».

«Competir con internet y las grandes superficies es una tarea complicada, pero el movimiento *Do It Yourself*, cada vez más extendido, ha contribuido a la recuperación de la clientela».

«Competing with internet and shopping malls is a complicated task, but Do It Yourself movement, increasingly widespread, has contributed to the recovery of the clientele».

FORN DE LA CONCEPCIÓ. Carrer Concepció, 16
Des de 1902

Als 16 anys, Joan Isern començà a aprendre l'ofici al forn Juan Roca. En acabar el servei militar, que suposà una pausa en el seu aprenentatge, tornà a Palma per comprar el negoci, al que canvià el nom pel del carrer on es situava. Juntament amb la seva dona, Maria Sureda, incorporaren a l'oferta de pa la pastisseria i altres productes tradicionals i obriren un segon local a la plaça Barcelona. A dia d'avui, Joan i Maria han donat el relleu als seus fills i al seu gendre, però cada dia, sense falta, fan el primer cafè a la cafeteria del forn.

A los 16 años, Joan Isern comenzó a aprender el oficio en horno Juan Roca. Acabado el servicio militar, que supuso una pausa en su aprendizaje, volvió a Palma para comprar el negocio, al que cambió el nombre por el de la calle donde se situaba. Junto a su mujer, Maria Sureda, incorporaron a la oferta de pan la pastelería y otros productos tradicionales y abrieron un segundo local en la plaza Barcelona. A día de hoy, Joan y Maria han dado el relevo a sus hijos y a su yerno, pero cada día, sin falta, toman el primer café en la cafetería del horno.

At the age of 16, Joan Isern began to learn his profession in the bakery of Juan Roca. When he finished his military service, which meant he had had to have a pause in his apprenticeship, he came back to Palma to buy the business, changing its name and calling it after the street in which it was situated. He and his wife Maria Sureda added sweet cakes and other traditional products to the range on offer, going on to open a second shop in Plaza Barcelona. Joan and Maria have now handed the business on to their sons and son-in-law, although never a day goes by without their having the first coffee of the morning in the bakery's café.

«El nostre producte estrella és la coca de patata, gràcies a que en conservem la recepta antiga i la coem en forn de llenya».

«Nuestro producto estrella es la coca de patata, gracias a que conservamos su receta antigua y la cocemos en horno de leña».

«Our flagship product is the potato cocas, thanks to which we keep its old recipe and cook it in a wood oven».

FORN DE LA GLÒRIA. Carrer Forn de la Glòria, 7
Des de 1717

Malgrat que la primera documentació del forn data de 1717, Francisca Camps, actual propietària, assegura que al Llibre de Repartiment de Jaume I ja es parlava d'aquest comerç. L'edifici on es troba actualment, però, no va ser construït fins a 1870. A principis del s.XX, s' hi introduïren els elements modernistes que, encara ara, trobem en el seu interior. Al 1977, Francisca Sastre i Sebastià Camps adquiriren el forn, començant la saga familiar que avui segueixen els seus dos fills. En el forn de llenya morú i original, couen tota classe d'elaboracions tradicionals. L'ensaïmada, mereixedora del segell "Ensaïmada de Mallorca", és un dels seus productes estrella, juntament amb diferents classes de pa –d'espelta, de sègol, integral,...- i altres delícies que els mantenen com a lloc de provisió diària dels veïns de la zona.

Aunque la primera documentación del horno data de 1717, Francisca Camps, actual propietaria, asegura que en el *Llibre de Repartiment* de Jaume I ya se hablaba de este comercio. Sin embargo, el edificio donde se encuentra actualmente no fue construido hasta 1870. A principios del s.XX, se introdujeron los elementos modernistas que, aún en la actualidad, encontramos en su interior. En 1977, Francisca Sastre y Sebastià Camps adquirieron el horno, comenzando la saga familiar que hoy siguen sus dos hijos. En el horno de leña moruno y original, cuecen toda clase de elaboraciones tradicionales. La ensaimada, merecedora del sello "Ensaimada de Mallorca", es uno de sus productos estrella, junto a diferentes clases de pan –de espelta, de centeno, integral,...- y otras delicias que los mantienen como lugar de provisión diaria de los vecinos de la zona.

Although the first documents which refer to the bakery date back to 1717, Francisca Camps, the present owner, affirms that in the *LLibre de Repartiment* made by King Jaume I there was already a reference to this business. However, the building in which the bakery is housed was not built until 1870. At the beginning of the twentieth century, modernist elements were incorporated, and we still find them there inside the building today. In 1977, Francisca Sastre and Sebastià Camps bought the bakery, initiating a family history which is carried on today by their two sons. In the Arabic-style traditional wood oven, they bake all kinds of traditional items. The *ensaimada* is their star product, earning them the seal of "Ensaimada de Mallorca". There are different types of bread, too; loaves made of rye, wholewheat flour... And we find other delicious treats that make the shop a supply centre for its neighbours day-to-day needs.

«Hem rebut bones ofertes per vendre el negoci, però no hi doblers suficients per comprar el forn de la Glòria».

«Hemos recibido buenas ofertas para vender el negocio, pero no hay dinero suficiente para comprar el horno de la Gloria».

«We have received good offers to sell the business, but do not pay enough to buy the Gloria oven».

FORN DE LA PAU. Carrer de la Pau, 12
Des de 1729

Tot just entrar al forn, criden l'atenció uns llonguets de color negre. Tomeu Cirer, tercera generació a càrrec del negoci, explica que són de tinta de calamar. Aquest és un exemple de com el forn de la Pau s'ha anat adaptant als nous temps, des de 1729, any de la seva fundació, fins a dia d'avui, quan en Tomeu, la seva germana Joana i els seus pares Francisco i Maria combinen noves elaboracions amb les receptes de tota la vida. Les prestatgeries del forn exposen pans de xeixa, d'espelta, de sègol, ecològics,... De magdalenes, de panades dolces i de productes tan originals com les ensaïmades allargades que inventà Joana Vallori, primera propietària de la família Cirer.

Nada más entrar en el horno, llaman la atención unos *llonguets* de color negro. Tomeu Cirer, tercera generación a cargo del negocio, explica que son de tinta de calamar. Éste es un ejemplo de cómo el forn de la Pau ha ido adaptándose a los nuevos tiempos, desde 1729, año de su fundación, hasta día de hoy, cuando Tomeu, su hermana Joana y sus padres Francisco y Maria combinan nuevas elaboraciones con las recetas de toda la vida. Las estanterías del horno exponen panes de *xeixa*, de espelta, de centeno, ecológicos,... De magdalenas, de empanadas dulces y de productos tan originales como las ensaimadas alargadas que inventó Joana Vallori, primera propietaria de la familia Cirer.

What you cannot help but notice on entering the bakery are the *llonguets*, strangely coloured black. Tomeu Cirer, the third generation to be at the helm of the business, explains that they are dyed with squid ink. This is an example of how the la Pau bakery has been adapting to new times. It has done so since it opened back in 1729, right up to the present day, when Tomeu, his sister Joana and their parents Francisco and Maria combine new creations with the recipes that have always been known and loved. The shelves display loaves made of *xeixa*, spelt flour, rye, and ecological ingredients. And there are cupcakes, sweet pies, and products that are as original as the elongated *ensaimadas* that were invented by Joana Vallori, the first owner from the Cirer family.

«Coure en forn de llenya dóna als productes un toc especial. El nostre té més de dos-cents anys».

«Cocinar en horno de leña da a los productos un toque especial. El nuestro tiene más de doscientos años».

«Baking in a wood oven gives the products a special touch. Ours is more than two hundred years old».

FORN DE SANT ELIES. Carrer de Sant Elies, 8
Des de 1940

Richard Piccone, actual propietari, es féu càrrec del forn l'any 2009, després que Damià Poquet decidís traspassar-lo. Richard, d'origen uruguaià, havia treballat amb en Miquel de Sa Pelleteria que, juntament amb Poquet, li va fer de mestre per afrontar el nou negoci. Des de llavors, s'aixeca a les dues de la matinada per fer el pa, els cocarrois, els cremadillos i les ensaïmades amb les mateixes receptes d'antany. Magdalena García i Nadia Piccone, dona i filla de Richard, treballen darrere el taulell, agraïdes com ell per la rebuda de la gent del barri, que valora tan la tradició com els productes innovadors que la família ha anat incorporant a l'oferta del forn.

Richard Piccone, actual propietario, se hizo cargo del horno en 2009, después de que Damià Poquet decidiera traspasarlo. Richard, de origen uruguayo, había trabajado con Miquel de Sa Pelleteria que, junto con Poquet, le hizo de maestro para afrontar el nuevo negocio. Desde entonces, se levanta a las dos de la madrugada para hacer el pan, los cocarrois, los cremadillos y las ensaimadas con las mismas recetas de antaño. Magdalena García y Nadia Piccone, mujer e hija de Richard, trabajan detrás del mostrador, agradecidas como él por el recibimiento de la gente del barrio, que valora tanto la tradición como los productos innovadores que la familia ha ido incorporando a la oferta del horno.

Richard Piccone, the present owner, took over the bakery in 2009, after Damià Poquet decided to sell up. The new proprietor, originally from Uruguay, had worked with Miquel de Sa Pelleteria who, together with Poquet, became Richard's teacher in preparation for him to take on the business. Since then, Piccone has been getting up at 2 a.m. to make bread, cocarrois, cremadillos, and ensaimadas using the same recipes as were used in days gone by. Magdalena García, Richard's wife, and Nadia Piccone, his daughter, serve at the counter, as grateful as the owner himself for how well the neighbours have accepted them; the locals appreciate how the family have held on to tradition, while also adding new products to what is on offer.

«Una vegada canviàrem una gelera de lloc i els clients ens demanaven què havia passat al forn... Imagina si canviàssim les receptes!».

«Una vez cambiamos una nevera de sitio y los clientes nos preguntaban que había pasado en el horno... ¡Imagina si cambiásemos las recetas!».

«Once we moved a refrigerator and customers wondered what had happened in the bakery... Imagine if we changed the recipes!».

FORN DEL SANTO CRISTO. Carrer Peraires, 2
Des de 1910

Compta la llegenda que, temps enrere, es cremà una fornada al carrer Peraires. El forner, enfadat, llençà un crucifix a l'aire i blasfemà: "¡Santo Cristo!". Des d'aquell moment, l'establiment quedà batiat i va ser regentat per les germanes Coll durant més de mig segle. Els seus productes el feren mereixedor del premi de la Càmera de Comerç i de la Medalla d'Or de Barcelona. Als anys 60, la botiga fou traspassada als germans Àngel i Pedro Calleja, que donaren impuls al negoci amb la venda d'ensaïmades a hotels. Des de fa vuit anys, la propietària del comerç és Maria Mas. Mentre xerra dels seus productes –les coques de patata, els cremadillos, les panades dolces...- fa recompte malenconiós dels forns que, poc a poc, han anat tancant a la barriada .

Cuenta la leyenda que, tiempo atrás, se quemó una hornada en la calle Peraires. El panadero, enfadado, lanzó un crucifijo al aire y blasfemó: "¡Santo Cristo!". Desde aquel momento, el establecimiento quedó bautizado y fue regentado por las hermanas Coll durante más de medio siglo. Sus productos le hicieron merecedor del premio de la Cámara de Comercio y de la Medalla de Oro de Barcelona. En los años 60, la tienda fue traspasada a los hermanos Àngel y Pedro Calleja, que impulsaron el negocio con la venta de ensaimadas en hoteles. Desde hace ocho años, la propietaria del comercio es Maria Mas. Mientras habla de sus productos -las cocas de patata, los *cremadillos*, las empanadas dulces...- hace recuento melancólico de los hornos que, poco a poco, han ido cerrando en el barrio.

The story goes that once upon a time, there was a fire in a bakery in Peraires street. Full of fury, the baker took up a crucifix and hurled it away from him. "*Santo Cristo!*", he cursed. The establishment had been given its new name, and was run by the Coll sisters for more than half a century. Their products earned them the Chamber of Commerce Prize, and the Gold Medal of Barcelona. In the sixties, the shop was sold to Àngel and Pedro, the Calleja brothers, who took the business further, setting up outlets for ensaimadas in hotels. Maria Mas has been the owner for some eight years now. She speaks of the products—the *cocas de patata*, the *cremadillos*, the sweet *empanadas*—yet hers is a melancholic account of the bakeries in the neighbourhood which have been closing down, one after the other.

«És important lluitar amb força per mantenir els comerços tradicionals que encara queden. Al cap i a la fi, són un dels elements que dóna identitat a la ciutat».

«Es importante luchar con fuerza para mantener los comercios tradicionales que aún conservamos. Al fin y al cabo, son uno de los elementos que da identidad a la ciudad».

«It is important to fight hard to maintain the traditional stores that we still have. After all, they are one of the elements that gives identity to the city».

FORN DES RACÓ. Carrer Ca'n Sales, 4
Data d'obertura desconeguda

Aquest petit forn, situat en una reculada del carrer Ca'n Sales, es dedica especialment a la producció de rebosteria típica de Mallorca. Les panades, els cocarrois, les ensaïmades i els crespells ocupen les vitrines dels seus mostradors a la vegada que impregnen l'espai d'una característica i dolça flaire. Tot i que no es coneix l'any exacte d'obertura, se sap que el fundador va ser Miquel Oliver, a qui rellevà el seu fill Antonio. Actualment, regenta el negoci Cristina Reina, que continua despatxant tant la clientela local com els nombrosos turistes que entren al forn, atrets pels seus productes tradicionals i artesans .

Este pequeño horno, situado en un retranqueo de la calle Ca'n Sales, se dedica especialmente a la producción de repostería típica de Mallorca. Las empanadas, los *cocarrois*, las ensaimadas y los *crespells* ocupan las vitrinas de sus mostradores a la vez que impregnan el espacio de un característico y dulce aroma. Aunque no se conoce el año exacto de apertura, se sabe que el fundador fue Miquel Oliver, a quien relevó a su hijo Antonio. Actualmente, regenta el negocio Cristina Reina, que continúa despachando tanto a la clientela local como a los numerosos turistas que entran al horno, atraídos por sus productos tradicionales y artesanos.

This little bakery, sitting set back from other buildings in Ca'n Sales Street, is devoted exclusively to the production of items you would expect to find in a typical Majorcan bakery. *Empanadas*, *cocarrois* and *crespells* are set out in the glass cases under the counters, and fill the whole shop with a characteristic sweet-smelling aroma. The actual date on which the shop first opened is not clear, but it is known that its founder was Miquel Oliver, who passed the baton on to his son Antonio. The business is at present managed by Cristina Reina, who continues to serve local customers, as well as all the tourists who enter the bakery, drawn in by its home-made traditional products.

«El nostre èxit del forn passa per no modificar les receptes dels productes típics. La gent cerca els sabors de sempre, els tradicionals».

«Nuestro éxito pasa por no modificar las recetas de los productos típicos. La gente busca los sabores de siempre, los tradicionales».

«Our success is not to modify the recipes of typical products. People look for the traditional flavors, the traditional ones».

FORN FONDO. Carrer Unió, 15
Des de 1911

El llibre La ciudad de Mallorca, de Diego Zaforteza, constata una referència de 1740 de l'enterrament d'un sabater que vivia prop del forn Fondo, fet que implica que la seva existència en aquell any, si no abans. Quan Jaume Llull i Francisca Cañellas compraren el forn al 1911, decidiren reformar-lo amb les tendències modernistes característiques de l'època. D'aquella remodelació conservam la façana, el rètol il·lustrat amb pa d'or i el fanal de la cantonada. Actualment, Pau i Neus Llull mantenen les receptes tradicionals dels seus rebesavis. Al pa i a les ensaïmades, únics productes del primer forn, i als quartos embatumats, que arribaren als anys 40 amb la incorporació de les geleres, hi han incorporat bombons, pastissos i torrons, aquests darrers amb quinze varietats diferents de xocolata.

El libro La ciudad de Mallorca, de Diego Zaforteza, constata una referencia de 1740 del entierro de un zapatero que vivía cerca del forn Fondo, hecho que implica que su existencia en aquel año, si no antes. Cuando Jaume Llull y Francisca Cañellas compraron el horno, decidieron reformarlo con las tendencias modernistas características de la época. De aquella remodelación se conservan la fachada, el rótulo ilustrado con pan de oro y la lámpara de la esquina. Actualmente, Pau y Neus Llull mantienen las recetas tradicionales de sus tatarabuelos. Al pan y las ensaimadas, únicos productos del primer horno, y a los *quartos embatumats*, que llegaron en los años 40 con la incorporación de las neveras, han incorporado bombones, pasteles y turrones, éstos últimos con quince variedades diferentes de chocolate.

The book The City of Mallorca, by Diego Zaforteza, confirms a 1740 reference to the burial of a shoemaker who lived near the Forn Fondo, a fact that implies its existence in that year, or even before. When Jaume Llull and Francisca Cañellas bought the bakery, they decided to remodel it, and refurbish the premises in keeping with the modernist trends that were characteristic of the period. The façade, along with the sign decorated with golden bread, and the lamp on the corner, are all that is left of that renovation. Pau and Neus Llull do, however, still keep the traditional recipes handed down by their great-great-grandparents. The first products from the bakery consisted only of bread and ensaimadas, and then came the *quartos embatumats*, which appeared in the 1940's when fridges became available. The present owners have added chocolates, pastries and turrón to the range; there are, in fact, fifteen different kinds of turrón on offer.

«Som un dels pocs forns de Palma que encara fa quartos embatumats. Tant blancs com negres. A part, conservam altres receptes antigues com les duqueses de pollastre».

«Somos uno de los pocos hornos de Palma que todavía ofrece “quartos embatumats”. Tanto blancos como negros. Aparte, conservamos otras recetas antiguas como las duquesas de pollo».

«We are one of the few bakeries in Palma that still offers "quartos embatumats". Both white and black. Besides, we keep other old recipes like the chicken “duquesas”».

FORN LA MALLORQUINA. Avinguda Joan March, 12
Des de 1914

La Mallorquina s'ubica als baixos de l'emblemàtic edifici Villa Juana, un dels primers construïts després de l'enderrocament de les murades. Des del seu origen, l'establiment s'ha caracteritzat per ser un negoci familiar, que aposta per la qualitat, la tradició i un immillorable tracte al client. A Antònia Vila, primera propietària i titular del desaparegut forn de La Virreina, la seguí la seva filla Catalina, el seu nét Joan i les seves besnétes Vanessa i Lara, actuals hereves. Avui, el producte estrella de la botiga són les ensaïmades, acompanyades d'altres elaboracions tradicionals i de més de trenta varietats de pastissos que es despatxen als tres locals amb què compta la marca.

La Mallorquina se ubica en los bajos del emblemático edificio Villa Juana, uno de los primeros construidos tras el derribo de las murallas. Desde su origen, el establecimiento se ha caracterizado por ser un negocio familiar, que apuesta por la calidad, la tradición y un inmejorable trato al cliente. A Antònia Vila, primera propietaria y titular del desaparecido horno de La Virreina, la siguió su hija Catalina, su nieto Joan y sus bisnietas Vanessa y Lara, actuales herederas. Hoy, el producto estrella de la tienda son las ensaimadas, acompañadas de otras elaboraciones tradicionales y de más de treinta variedades de pasteles que se despachan a los tres locales con que cuenta la marca.

La Mallorquina is located on the bottom floor of the emblematic Villa Juana building, one of the first to be built after the walls were demolished. Since its very first days, the establishment has been a family business that has pursued quality and tradition, along with customer service that is simply unbeatable. Antònia Vila, the first owner and the holder of the deeds for the La Virriena bakery, was followed by her daughter Catalina, her grandson Joan, and then by her great-granddaughters Vanessa and Lara, who are the present heirs to the business. Their star product nowadays is *ensaimada*, along with other traditional items, and more than thirty varieties of cakes and pastries that are sold in the three shops bearing the La Mallorquina name.

«Un dels nostres forts és l'experiència dels treballadors. Alguns d'ells fan feina amb nosaltres des de fa més de trenta anys».

«El local es muy pequeño y tengo poco espacio para trabajar, pero no nos podemos mudar porque la gente nos sitúa aquí de toda la vida».

"This place is very small and there is little room for work, but we cannot move because people place us here for a lifetime."

GILET OFICINA / CASA GILET. Avinguda d'Alemanya, 12A
Des de 1908

José Gilet, repadrí de l'actual propietari Pepe García-Ruíz, era representant de les màquines d'escriure Underwood, que venia des de la seva tenda de la Costa de Sant Domingo. A mans del seu fill Jaume, el negoci es traslladà al carrer Jaume II, on s'incorporà el mobiliari d'oficina. L'any 1960, l'establiment es mudà a la seva ubicació actual, des d'on s'iniciaria una expansió cap a altres municipis de Mallorca, Menorca i Eivissa. Actualment, només es conserva el local d'Avinguda Alemanya, dedicat en exclusiva a la venda de mobiliari. El llegat dels Gilet preval, a més, en totes les persones que aprengueren mecanografia a l'acadèmia de la família durant els anys trenta, quaranta i cinquanta.

José Gilet, bisabuelo del actual propietario Pepe García-Ruíz, era representante de las máquinas de escribir Underwood, que vendía desde su tienda de la Costa de Sant Domingo. A manos de su hijo Jaume, el negocio se trasladó a la calle Jaume II, donde se incorporó el mobiliario de oficina. En 1960, el establecimiento se mudó a su ubicación actual, desde donde iniciaría una expansión hacia otros municipios de Mallorca, Menorca e Ibiza. Actualmente, solo se conserva el local de Avenida Alemania, dedicado en exclusiva a la venta de mobiliario. El legado de los Gilet prevalece, además, en todas las personas que aprendieron mecanografía en la academia de la familia durante los años treinta, cuarenta y cincuenta.

José Gilet, the great-grandfather of the present proprietor Pepe García-Ruiz, was the sales-rep for Underwood typewriters, which he sold from his shop in the Costa de Sant Domingo Street. Under the management of his son Jaume, the business moved to Jaume II Street, where he introduced a line of office furniture. In 1960, the establishment moved to its present location, and this was the base from which it expanded to other towns in Majorca, Menorca and Ibiza. At the moment, only the premises on the Avenida Alemania are left, selling furniture alone. The legacy of Gilet also lives on in those people who learnt typewriting in the family's academy throughout the thirties, forties and fifties.

«El negoci va tenir el seu moment d'esplendor als anys 60, primer amb el "boom" del turisme i després, amb el de la informàtica».

«El negocio tuvo su momento de esplendor en los años 60, primero con el "boom" del turismo y después, con el de la informática».

«The business had its moment of splendor in the 60s, first with the "boom" of tourism and then, with that of information technology».

HERBORISTERÍA MARÍA ANTONIA BERGAS. Via Sindicat, 17
Des de 1890

Entrant a la tenda, trobem una clienta amb un ram de roses. El duu en agraïment a la família Rodríguez Peinado, que l'ajuda des de fa anys amb els remeis naturals i tradicionals que s'ofereixen a l'herboristeria. Com ella, són moltes les persones que valoren la confiança i professionalitat dels responsables de l'establiment, que obrí a mans de la botànica María Antonia Bergas el 1890 i que avui, recentment mudat a la via Sindicat, continua vetllant per la millora de l'estil de vida dels seus usuaris. Algunes de les fórmules originals de Bergas, com el remei per a les pedres de ronyó, són encara molt demandades per la clientela de la botiga.

Al entrar en la tienda, vemos a una clienta con un ramo de rosas. Lo lleva en agradecimiento a la familia Rodríguez Peinado, que la ayuda desde hace años con los remedios naturales y tradicionales que se ofrecen en la herboristería. Como ella, son muchas las personas que valoran la confianza y profesionalidad de los responsables del establecimiento, que abrió a manos de María Antonia Bergas en 1890 y que hoy, recién mudado a la vía Sindicato, continúa velando por la mejora del estilo de vida de sus usuarios.

On entering the shop, we see a customer with a bunch of roses. She is taking it to the Rodriguez Peinado family, as a token of her thanks for all the help they have given in terms of the natural and traditional remedies that are offered in this herbalist's. There are many others like this customer, people who appreciate the ttrustworthiness and professionalism of those who run the business, which opened in 1890 under the management of María Antonia Bergas, and which today, having recently moved to the via Sindicato, is still looking after its customers, spending all its energy on enhancing and improving their lifestyle.

«Un dels nostres grans valors és la formació de tots els empleats de l'establiment»

«Uno de nuestros grandes valores es la formación de todos los empleados del establecimiento».

"One of our great values is the training of all the employees of the establishment".

HORNO SAN ANTONIO. Plaça de Sant Antoni, 6
Des de 1936

En ple inici de la Guerra Civil, Jaume Alemany fundà el forn San Antonio. Poc després, una bomba caiguda a la plaça de Sant Antoni destruí l'edifici on es trobava i va esser necessària la seva reconstrucció completa. Lluny de desanimar-lo, aquest fet alimentà la il·lusió de don Jaume, que arrencà de bell nou amb les seves receptes, dolces i salades. El 1988, ja amb les filles al capdavant del negoci, foren nomenats Empresa de oro a la calidad y servicio, un premi internacional que reberen amb gran satisfacció. Avui, gràcies a la feina d'Antònia i Joana Maria Alemany i dels seus fidels empleats, el forn continua endolcint el barri amb les seves ensaïmades, mantecados, torrons i demés delícies.

En pleno inicio de la Guerra Civil, Jaume Alemany fundó el horno San Antonio. Poco después, una bomba caída en la plaza de San Antonio destruyó el edificio donde se encontraba y fue necesaria su reconstrucción completa. Lejos de desanimarlo, este hecho alimentó la ilusión de don Jaume, que arrancó de nuevo con sus recetas, dulces y saladas. En 1988, ya con las hijas al frente del negocio, fueron nombrados Empresa de oro a la calidad y Servicio, un premio internacional que recibieron con gran satisfacción. Hoy, gracias al trabajo de Antònia y Joana Maria Alemany y de sus fieles empleados, el horno sigue endulzando el barrio con sus ensaimadas, mantecados turrones y demás delicias.

Right at the beginning of the Spanish Civil War, Jaume Alemany founded the San Antonio bakery business. Not long after the opening, a bomb that fell in the San Antonio Square destroyed the building that housed the bakery, leading to its having to be completely rebuilt. Far from this event being a discouragement to Don Jaume, it served rather to spur him on; he started up business once more with his recipes, both sweet and savoury. In 1988, with his daughters now heading up the business, the firm was given the Empresa de oro a la calidad y Servicio award (Gold medal for Quality and Service), an international prize which they received with immense satisfaction. At the present time, thanks to Antònia and Joana Maria Alemany and their faithful employees, the bakery is still bringing sweetness to the neighbourhood with its *ensaimadas*, *mantecados*, *turrones*, and other delightful foodstuff.

«El nostre producte estrella és l'ensaïmada. Vulguis o no, enfornar en forn de llenya marca una diferència important».

«Nuestro producto estrella es la ensaimada. Quieras o no, cocinar en horno de leña marca una diferencia importante».

«Our flagship product is the "ensaimada". Like it or not, cooking in a wood oven makes an important difference».

IMPRENTA NUEVA BALEAR. Avinguda d'Alexandre Rosselló, 18
Des de 1913

La Imprenta Nueva Balear és un supervivent dels nous models comercials. Situat al costat d'uns grans magatzems, conserva la maquinària i les tècniques que l'empresa alemanya fundadora instaurà a principis del s. XX, aplicades a la fabricació de cartes. Al 1921, com a pagament d'unes deutes d'electricitat, el negoci passà a mans de Jordi Aguiló, qui en canvià el nom pel de La Balear. Anys més tard, formà la societat Imprenta Nueva Balear de Aguiló y Valentí, però acabà comprant la meitat del seu soci i traspassant la botiga a Roberto Aguiló. Actualment, Roberto i Betlem Aguiló, quarta generació dels Aguiló, mantenen a ple rendiment la maquinària original, combinant diversos sistemes d'impressió com la litografia o la impressió digital amb altres tècniques de manipulació de paper i oferint un treball artesà de qualitat.

La Imprenta Nueva Balear es un superviviente de los nuevos modelos comerciales. Situado junto a unos grandes almacenes, conserva la maquinaria y las técnicas que la empresa alemana fundadora instauró a principios del s. XX. En 1921, como pago de unas deudas de electricidad, el negocio pasó a manos de Jordi Aguiló, quien le cambió el nombre por el de La Balear. Años más tarde, formó la sociedad Imprenta Nueva Balear de Aguiló y Valentí, pero acabó comprando la mitad de su socio y traspasando la tienda a Roberto Aguiló. Actualmente, Roberto y Belén, cuarta generación de los Aguiló, mantienen a pleno rendimiento la maquinaria original, combinando varios sistemas de impresión como la litografía o la impresión digital con otras técnicas de manipulación de papel y ofreciendo un trabajo artesano de calidad.

The Nueva Balear printing press is a survivor in the midst of new commercial models. In its site, right beside large department stores, it retains the machinery and the techniques that the German firm which founded it installed in the early twentieth century, applying their methods to the manufacture of cards. In 1921, as part payment of a debt related to the electricity supply, the business passed into the hands of Jordi Aguiló; he changed its name to La Balear. Years later, he formed the firm of Imprenta Nueva Balear de Aguiló y Valentí, but Jordi ended up buying his partner Valentí's half of the business, and selling the shop to Roberto Aguiló. At the moment, Roberto and Belén, the fourth generation of the Aguiló family, keep the original machinery working at full capacity, combining various printing systems such as lithography or digital printing with other paper-handling techniques, offering work of quality and craftmanship.

«Hem obert un nou portal per mostrar la impremta. No com a museu, sinó com a taller on desenvolupem tota la nostra feina».

«Hemos abierto un nuevo portal para mostrar la imprenta. No como museo, sino como taller donde desarrollamos todo nuestro trabajo».

«We have opened a new door to show the printing press. Not as a museum, but as a workshop where we carry out all our work».

JOYAS FORTEZA. Carrer Colom, 2
Des de 1885

Poc després de deixar el taller on treballava i obrir el seu propi establiment, Luís Forteza connectà amb la societat burgesa de Palma, fidelitzant una important clientela que l'ajudaria a impulsar el negoci. En aquell temps, Joyas Forteza comptava amb tenda i taller i oferia un producte nou, amb estils importats d'Europa. Lluís Forteza, besnét del fundador, continua treballant amb joieria tradicional de Mallorca, externalitzant la feina de taller i afegint noves tendències. S'enorgulleix d'haver superat tots els períodes de crisi (la Guerra Civil, les dues Guerres Mundials, la crisi del 29 y la de fa una dècada) i segueix lluitant amb il·lusió, gràcies a la confiança i fidelitat dels compradors.

Poco después de dejar el taller donde trabajaba y abrir su propio establecimiento, Luís Forteza conectó con la sociedad burguesa de Palma, fidelizando una importante clientela que le ayudaría a impulsar el negocio. En aquel tiempo, Joyas Forteza contaba con tienda y taller y ofertaba un producto nuevo, con estilos importados de Europa. Lluís Forteza, bisnieto del fundador, continúa trabajando con joyería tradicional de Mallorca, externalizando el trabajo de taller y añadiendo nuevas tendencias. Se enorgullece de haber superado todos los períodos de crisis (la Guerra Civil, las dos Guerras Mundiales, la crisis del 29 y la de hace una década) y sigue luchando con ilusión, gracias a la confianza y fidelidad de los compradores.

Soon after leaving the workshop he was employed in and opening his own business, Luís Forteza made contacts within the upper-class society of Palma, gaining for himself a loyal clientele which would help him push the enterprise forward. At that time, Joyas Forteza had a shop and a workshop, offering a new product, with styles brought in from Europe. Lluís Forteza, the founder's great-grandson, is still working with traditional Majorcan jewellery, outsourcing the repair side, and adding new trends to the range offered. Proud of having survived all the periods of crisis (the Civil War, both World Wars, the financial crash of 1929 and that of just a decade ago), the establishment marches on, taking pleasure in what it does, thanks to the trust placed in it by its loyal customers.

«El meu repadrí obrí la joieria amb caràcter aventurer. El mateix que varen tenir el meu padrí, el meu pare i, ara, jo mateix».

«Mi bisabuelo abrió la joyería con carácter aventurero. El mismo que tuvieron mi abuelo, mi padre y, ahora, yo mismo».

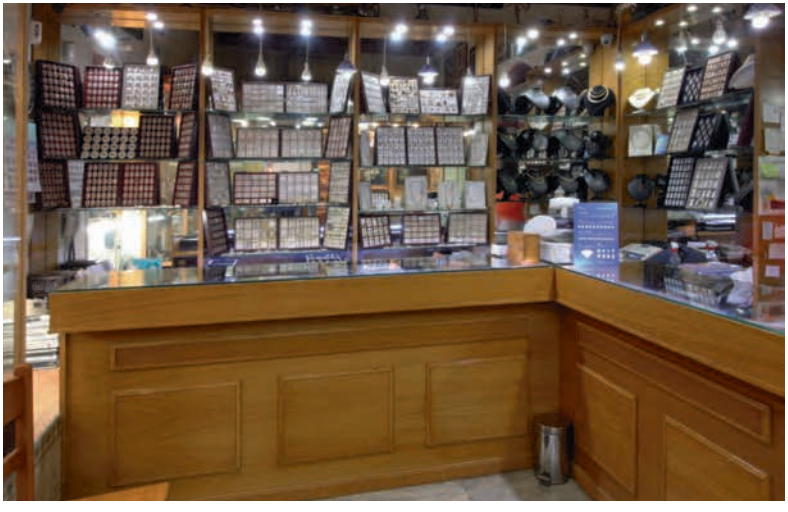
«My great-grandfather opened the jewellery with an adventurous character. The same as my grandfather, my father and me have had».

JOYERÍA ALFREDO. Carrer Santa Eulàlia, 9
Des de 1968

La primera joieria d'Alfredo García era al carrer Vidrieria. Ocupava un petit local en planta primera que tot just donava cabuda a l'activitat de taller. Degut a l'estat de runa de l'edifici, el negoci es traslladà a la seva ubicació actual, on les dimensions de l'espai permeteren la instal·lació de la tenda. Baixar al soterrani suposa un viatge al passat: Carlos García i Rosa Abeledo conserven la maquinària original del taller, que encara fan servir per a la reparació i fabricació de joies. La segona generació de propietaris, que visqué l'època més dura del Casc Antic, tem que el negoci desaparegui amb ells, ja que no tenen descendència que procuri la seva continuïtat.

La primera joyería de Alfredo García se ubicaba en la calle Vidrieria. Ocupaba un pequeño local en planta primera que apenas daba cabida a la actividad de taller. Debido al estado de ruina del edificio, el negocio se trasladó a su ubicación actual, donde las dimensiones del espacio permitieron la instalación de la tienda. Bajar al sótano supone un viaje al pasado: Carlos García y Rosa Abeledo conservan la maquinaria original del taller, que todavía utilizan para la reparación y fabricación de joyas. La segunda generación de propietarios, que vivió la época más dura del Casco Antiguo, teme que el negocio desaparezca con ellos, ya que no tienen descendencia que procure su continuidad.

Alfredo García's first jewellery shop was located in Vidrieria Street. Its small, first-floor premises could barely cope with the activity of the workshop. The ruinous state of the building led the business to move to its present location, where there was enough space for the shop. A trip down to the basement is a journey back in time: Carlos García and Rosa Abeledo have conserved the original machinery from that first workshop, and they continue to use it in jewellery-making and repair. The second generation of owners, who have lived through the toughest moments of the old part of the City, fear that the business will disappear when they are no longer alive, since they have no family to pass the business on to.



«Amb els anys, s'ha anat incorporant el disseny a la joieria, però seguim fabricant models que perduren al llarg del temps».

«Con los años, la joyería ha ido incorporando el diseño, pero seguimos fabricando modelos que perduran a lo largo del tiempo».

«Over the years, jewelry has been incorporating design, but we continue to manufacture models that last over time».

JOYERÍA MIRÓ. Carrer Sant Miquel, 53
Des de 1932

Pedro Miró fundà el seu primer negoci l'any 1932, després d'haver après l'ofici de rellotger a Barcelona. Tot i que abans es dedicava a la música, trobà a la joieria un estil de vida, i tot d'una augmentà la gama de productes i serveis que oferia la botiga. Actualment, el comerç està regentat pel fill de Miró, també Pedro, i per les seves nétes, Estefanía y Patricia. S'especialitzen en la reparació de rellotges, les aliances i els diamants i procuren diferenciar-se del principal competidor, internet, mitjançant un tracte personalitzat i de qualitat. De cara al futur, donen una gran importància a les exposicions i s'anuncien en diversos portals de serveis per a noces.

Pedro Miró fundó su primer negocio en 1932, después de haber aprendido el oficio de relojero en Barcelona. Aunque antes se dedicaba a la música, encontró en la joyería un estilo de vida, y enseguida aumentó la gama de productos y servicios que ofrecía la tienda. Actualmente, el comercio está regentado por el hijo de Miró, también Pedro, y por sus nietas, Estefanía y Patricia. Se especializan en la reparación de relojes, las alianzas y los diamantes y procuran diferenciarse del principal competidor, internet, mediante un trato personalizado y de calidad. De cara al futuro, dan una gran importancia a las exposiciones y se anuncian en varios portales de servicios para bodas.

Pedro Miró founded his first business in 1932, after learning the watchmaker's profession in Barcelona. He had formerly been involved in music as a career, but in the jewellery trade he found a whole new lifestyle, and immediately broadened the range of products and services offered by the shop. The business is at present managed by Miró's son, by Pedro himself, and by his granddaughters Estefanía and Patricia. They specialise in the repair of watches, rings and diamonds, making every effort to have an edge over their main competitor, the Internet, providing personalised service and quality. Looking to the future, the business places great importance on exhibitions, and they also advertise on a number of wedding-service websites.

«Oferim allò que el comerç on-line no pot oferir. La reparació a domicili de rellotges de carilló, per exemple».

«Ofrecemos lo que el comercio on-line no puede ofrecer. La reparación a domicilio de relojes de carillón, por ejemplo».

«We offer what online commerce cannot offer. The home repair of carillon watches, for example».

JOYERÍA PIÑA-GRAU. Carrer de Sant Bartomeu, 5
Des de 1952

Josep Grau començà la seva trajectòria joiera reparant cadenetes d'or. L'any 1952, s'associà amb Josep Pinya i tots dos obriren el primer local al carrer Tagamanent, des d'on més tard es traslladarien a l'actual ubicació del carrer Sant Bartomeu. Fran Mayans, nora de Grau, és ara l'encarregada de la joieria. Com a valors del negoci, destaca l'honestedat, la professionalitat i la motivació del personal, responsables de la fidelitat que demostra, dia a dia, la seva clientela. Assegura que, lluny d'acovardir-los, les èpoques de crisi els han empès a reinventar-se, cosa que a dia d'avui fa que continuïn amb la producció artesanal de joieria i orfebreria.

Josep Grau empezó su trayectoria joyera reparando cadenillas de oro. En 1952, se asoció con Josep Pinya y ambos abrieron el primer local en la calle Tagamanent, desde donde más tarde se trasladarían a la actual ubicación de la calle Sant Bartomeu. Fran Mayans, nuera de Grau, es ahora la encargada de la joyería. Como valores del negocio, destaca la honestidad, la profesionalidad y la motivación del personal, responsables de la fidelidad que demuestra, día a día, su clientela. Asegura que, lejos de amedrentarlos, las épocas de crisis los han empujado a reinventarse, lo que a día de hoy hace que continúen con la producción artesanal de joyería y orfebrería.

Josep Grau began his journey as a jeweller repairing gold chains. In 1952, he and Josep Pinya became partners, and both of them opened the first premises in Tagamanent Street. They would later move to the present site in Sant Bartomeu Street. Fran Mayans, Grau's daughter-in-law, is now in charge of the jewellery shop. She underlines the values that form the business ethos: honesty, professionalism, and staff motivation. These values have kept the clientele loyal, day after day. Fran affirms that far from giving them reasons to be afraid, the periods of financial crisis have driven the business to reinvent itself. To this very day it continues to make its own range of jewellery and pieces in precious metals.

«La clau del nostre èxit és seguir treballant amb la mateixa il·lusió del primer dia. Al cap i a la fi, és el que transmetem als nostres clients».

«La clave de nuestro éxito es seguir trabajando con la misma ilusión del primer día. Al fin y al cabo, eso es lo que transmitimos a nuestros clientes».

«The key of our success is to continue working with the same enthusiasm than the first day. After all, that is what we transmit to our customers».

JULIÁ PINTURAS. Carrer Marquès de la Fontsanta, 16
Des de 1948

Assessorar el client i donar resposta a les seves necessitats ha estat i és quelcom primordial per a aquest negoci, en mans de la mateixa família des de 1948. En els seus orígens, Juliá Pinturas s'especialitzava en articles de drogueria, ferreteria, fotografia i productes químics a granel, que es venien a particulars per a la fabricació casolana de pintures. Amb el pas del temps, l'oferta derivà cap a la pintura manufacturada, avui orientada a feines de decoració, nàutica i hoteleria i combinada amb la venda de papers pintats, moquetes i diferents tipus de paviments. Bartomeu i Toni Julià, pare i fill, són la segona i tercera generació de propietaris. Junts dirigeixen les tres tendes amb què actualment compta el negoci.

Asesorar al cliente y dar respuesta a sus necesidades ha sido y es algo primordial para este negocio, en manos de la misma familia desde 1948. En sus orígenes, Juliá Pinturas se especializaba en artículos de droguería, ferretería, fotografía y productos químicos a granel, que se vendían a particulares para la fabricación casera de pinturas. Con el paso del tiempo, la oferta derivó hacia la pintura manufacturada, hoy orientada a trabajos de decoración, náutica y hostelería y combinada con la venta de papeles pintados, moquetas y diferentes tipos de pavimentos. Bartomeu y Toni Julià, padre e hijo, son la segunda y tercera generación de propietarios. Juntos dirigen las tres tiendas con las que actualmente cuenta el negocio.

Assessing the customer and responding to their needs has been, and still is, a top priority for this business, which has been in the hands of the same family since 1948. When it began, Juliá Pinturas specialised in cleaning products, as well as hardware, photographic supplies and chemical products that could be bought in the quantity the customer needed; the clients used these in the production of home-made paint. As time passed, the business opted for a range of manufactured paint, which nowadays is geared towards home decor, care of boats, and tasks in the hotel and restaurant business. This end of their trade is combined with the sale of wall-paper, carpets and different types of paving and flooring. Bartomeu and Toni Julià, who are father and son, are the second and third generation of owners, and both of them manage the three shops which the establishment now possesses.

«Temps enrere, la gent deia que si no ho trobaves a Casa Juliá, era que no existia».

«Tiempo atrás, la gente decía que si no lo encontrabas en Casa Juliá, era que no existía».

«Some time ago, people said that if you did not find it at Casa Juliá, it meant that it did not exist».

LA FILADORA. Carrer dels Foners, 21
Des de 1918

Fou al 1918 quan Josep Puncernau decidí obrir al carrer Sant Miquel una botiga especialitzada en teles, uniformes i banderes. Anys més tard, la família Busquets i Soler se'n va fer càrrec i traslladà la tenda al carrer Vilanova. Actualment, la propietària del negoci és Victoria Sánchez, antiga treballadora de La Filadora. Fa temps que abandonà la venda d'uniformes, però encara es dedica a la confecció de teles i teixits, incorporant altres serveis com ara la tapisseria, la decoració o l'escuma al tall i mantenint l'oferta de productes tradicionals com la tela de llengües i les peces de ball de bot.

Fue en 1918 cuando Josep Puncernau decidió abrir en la calle Sant Miquel una tienda especializada en telas, uniformes y banderas. Años más tarde, la familia Busquets i Soler se hizo cargo de la tienda y la trasladó a la calle Vilanova. Actualmente, la propietaria del negocio es Victoria Sánchez, antigua trabajadora de La Filadora. Hace tiempo, abandonó la venta de uniformes, pero todavía se dedica a la confección de telas y tejidos, incorporando otros servicios como la tapicería, la decoración o la espuma al corte y manteniendo la oferta de productos tradicionales como la tela de *llengues* y las prendas de *ball de bot*.

It was in 1918 that Josep Puncernau decided to open his shop in Sant Miquel Street. It sold fabrics, uniforms and flags. Years later, the Busquets i Soler family took over the shop and moved it to Vilanova Street. At the moment, the property is owned by Victoria Sánchez, a former employee of La Filadora. Some time ago, the business stopped selling uniforms, but it still stocks fabric and material for dress-making, and has incorporated other services such as upholstery, decoration or made-to-measure foam. It continues to sell traditional products such as the *llengues* fabric (a design which is typically Balearic) and garments for the traditional Balearic folk dance.

«Som especialistes en Setmana Santa. Vestim gairebé totes les confraries de Palma, inclosos els estendards, que cosim a mà».

«Somos especialistas en Semana Santa. Vestimos a casi todas las cofradías de Palma, incluidos los estandartes, que cosemos a mano».

«We are specialists in Holy Week. We dress almost all the brotherhoods of Palma, including banners, which we sew by hand».

LA INDUSTRIAL. Carrer Pas d'en Quint, 8
Des de 1898

El padrí de Concepció i Neus Aguiló era argenter, però l'any 1929 decidí mudar la seva dedicació i comprà la botiga de juguetes del carrer Pas d'en Quint, llavors també dedicada a la venda d'objectes personals i de regal. Al llarg de la seva història, els mostradors de La Industrial han exposat gaiatos, petaques, ventalls i corones mortuòries, entre d'altres, però amb el temps, el negoci s'ha especialitzat en juguetes tradicionals, jocs de taula i pepes clàssiques. Entre caixes de Mariquita Pérez, Concepció recorda com, durant els anys 60, son pare muntava una paradeta al passeig Sagrera, esperant l'arribada dels primers vaixells de turistes.

El abuelo de Concepció y Neus Aguiló era platero, pero en 1929 decidió cambiar su dedicación y compró la juguetería de la calle Pas d'en Quint, entonces también dedicada a la venta de objetos personales y de regalo. A lo largo de su historia, los escaparates de La Industrial han expuesto bastones, petacas, abanicos y coronas mortuorias, entre otros, pero con el tiempo, el negocio se ha especializado en juguetes tradicionales, juegos de mesa y muñecas clásicas. Entre cajas de Mariquita Pérez, Concepció recuerda cómo, durante los años 60, su padre montaba una parada en el paseo Sagrera, esperando la llegada de los primeros barcos de turistas.

Concepció and Neus Aguiló's grandfather was a silversmith, but in 1929 he decided to change his job, buying the toy shop in the street known as Pas d'en Quint; in those days the shop also sold items for personal use, as well as gifts. Thoughout its history, the shop-windows of La Industrial have displayed walking sticks, hip-flasks, fans and funeral wreaths, among other articles. As time went by, the business started to specialise in traditional toys, board games and classic dolls. In the midst of boxes of Mariquita Pérez dolls, Concepció recalls how, in the sixties, her father set up a stall in the Paseo Sagrera, awaiting the arrival of the first boats laden with tourists.

«Durant la postguerra no hi havia proveïdors, així que era la meva padrina qui cosia els vestits per a les pepes».

«Durante la posguerra no había proveedores, así que era mi abuela quien cosía los vestidos para las muñecas».

«During the postwar period there were no suppliers. My grandmother was the one who sewed the dresses for the dolls».

LA PAJARITA CHARCUTERÍA. Carrer Sant Nicolau, 2 i 4
Des de 1972 i 1871

La xarcuteria La Pajarita és veïna d'una bomboneria amb el mateix nom i sorgeix de la reforma promoguda per José Lorenzo Mulet, cinquena generació de propietaris, que dividí el local en dos per diferenciar el producte dolç del salat. Però des de la seva fundació l'any 1872, La Pajarita havia estat un referent de la venda d'ultramarins, amb clients com Robert Graves o l'Arxiduc Lluís Salvador. Javier Mulet, actual amo de l'establiment, conta com la vertadera ànima del negoci fou la seva mare, Antònia Sans, qui mantingué el comerç obert malgrat les èpoques de crisi.

La charcutería La Pajarita es vecina de una bombonería con el mismo nombre y surge de la reforma promovida por José Lorenzo Mulet, quinta generación de propietarios, que dividió el local en dos para separar el producto dulce del salado. Pero desde su fundación en 1872, La Pajarita había sido un referente de la venta de ultramarinos, con clientes como Robert Graves o el Archiduque Luís Salvador. Javier Mulet, actual dueño del establecimiento, cuenta cómo la verdadera alma del negocio fue su madre, Antònia Sans, quien mantuvo el comercio abierto a pesar de las épocas de crisis.

The deli known as La Pajarita is next to a chocolate shop of the same name. The two separate shops came into being as the result of changes undertaken by José Lorenzo Mulet, from the fifth generation of owners. He split the business into two parts, so that the sweet products would be separate from the savoury ones. But ever since it was founded in 1872, La Pajarita was a standard-setter in the sale of delicatessen food, with customers such as Robert Graves, or Archduke Luís Salvador. Javier Mulet, the present proprietor, explains that the person who was the real lifeblood of the business was his mother, Antònia Sans, who kept the shop open even in times of crisis.

«Durant la Guerra Civil, omplíem les botelles de xampany del mostrador amb aigua, per tal de dissimular les penúries».

«Durante la Guerra Civil, llenábamos las botellas de champán del escaparate con agua para disimular las penurias».

«During the Civil War, to disguise the shortages, we filled with water the champagne bottles of the showcase».

LA PAJARITA BOMBONERÍA. Carrer Sant Nicolau, 2
Des de 1871

Fou al 1972 quan José Lorenzo, germà major de la cinquena generació dels Mulet, resolgué dividir el negoci que regentava, separant dolç i salat. D'aquesta decisió sorgí la bomboneria La Pajarita, avui dirigida per Maria Isabel Amer, esposa d'un dels germans. Des de 1871, però, La Pajarita ja inundava el carrer Minyones amb una característica flaire de xocolata. Avui dia, des de la seva ubicació actual, continua essent un referent de la venda de dolços artesans, i també de torrons, panellets i mones de pasqua en les diferents èpoques de l'any. El mobiliari, les lluminàries i per suposat els seus productes, han atret clients tan emblemàtics com l'Arxiduc Lluís Salvador.

Fue en 1972 cuando José Lorenzo, hermano mayor de la quinta generación de los Mulet, resolvió dividir el negocio que regentaba, separando dulce y salado. De esta decisión surgió la bombonería La Pajarita, hoy dirigida por Maria Isabel Amer, esposa de uno de los hermanos. Desde 1871, sin embargo, La Pajarita ya inundaba la calle Minyones con un característico aroma a chocolate. A día de hoy, desde su ubicación actual, sigue siendo un referente de la venta de dulces artesanos, y también de turrones, *panellets* y *monas* de pascua en las diferentes épocas del año. El mobiliario, las luminarias y por supuesto sus productos, han atraído a clientes tan emblemáticos como el Archiduque Luis Salvador.

It was in 1972 that José Lorenzo, the eldest brother in the fifth generation of the Mulet family, decided to separate the two parts of the business, i.e., the sweet products were to be sold in a different shop from the savoury ones. That is how the La Pajarita chocolate shop came into being. At the present time, it is run by Maria Isabel Amer, the wife of one of the brothers. Ever since 1871, however, La Pajarita has been filling Minyones Street with a characteristic chocolaty smell. The shop still, even today, sets the benchmark in the sale of hand-crafted sweets, such as *turrones*, *panelllets* and *mones de pascua* in the different seasons of the year. The furnishings, the light fittings, and of course the products themselves, have attracted customers as distinguished as Archduke Luis Salvador.

«Hi ha una cosa que no ha canviat al llarg dels anys: Les cinc generacions que hem regentat el negoci hem transmès de pares a fills el gust per seleccionar els millors productes».

«Hay algo que no ha cambiado a lo largo de los años: Las cinco generaciones que hemos regentado el negocio hemos transmitido de padres a hijos el gusto por seleccionar los mejores productos».

«There is something that has not changed over the years: The five generations that have run the business have transmitted from father to son the taste for selecting the best products».

LA VENECIANA. Carrer Ample de la Mercè, 22
Des de 1938

El solleric Antonio Arbona, padrí del l'actual propietari, va estudiar disseny tèxtil a Barcelona. En acabar els estudis, tornà al seu poble natal per muntar-hi una fàbrica, que hagué de tancar anys després, víctima de la crisi del 29. Arran d'aquest fet, Antonio s'instal·là a Palma, obrí una merceria i inicià contactes amb els amos de La Veneciana, amb qui acabaria ajuntant-se anys després. Actualment, Pere Arbona regenta quatre comerços dedicats a la merceria i la llenceria, des d'on ofereixen una àmplia gama de productes i accessoris, tan a clients locals com a estrangers, que visiten la botiga atrets pel seu ampli assortiment.

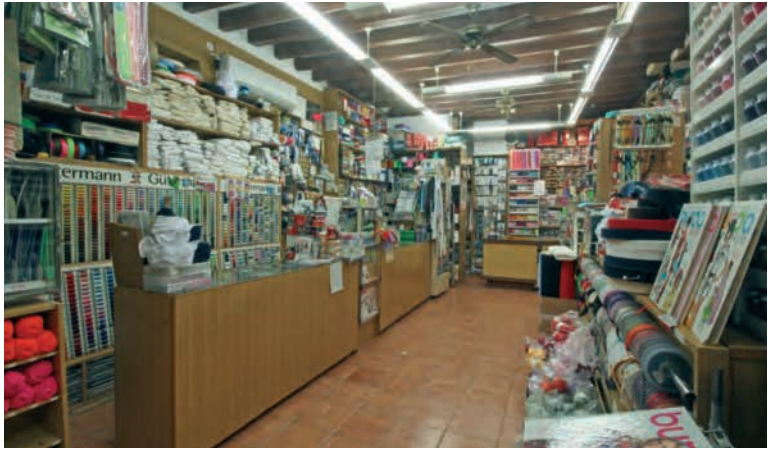
El solleric Antonio Arbona, abuelo del actual propietario, estudió diseño textil en Barcelona. Al terminar los estudios, volvió a su pueblo natal para montar una fábrica, que tuvo que cerrar años después, víctima de la crisis del 29. A raíz de este hecho, Antonio se instaló en Palma, abrió una mercería e inició relación con los dueños de La Veneciana, con quien acabaría juntándose años después. Actualmente, Pere Arbona regenta cuatro comercios dedicados a la mercería y la lencería, desde donde ofrecen una amplia gama de productos y accesorios, tanto a clientes locales como extranjeros, que visitan la tienda atraídos por su amplio surtido.

Antonio Arbona, a native of Sóller and the grandfather of the present owner, studied textile design in Barcelona. When he finished his studies, he went back to the town of his birth to set up a factory, which he had to close some years later when it fell victim to the financial crash of 1929. That led Antonio to establish his business in Palma; he opened a haberdashery there and initiated a commercial relationship with La Veneciana, with whom he would end up joining forces some years further down the road. Nowadays, Pere Arbona runs four establishments which stock haberdashery items and lingerie, selling a wide range of products and accessories to local customers and visitors alike, all of them attracted by the great variety of goods on offer.

«La botiga continua en actiu perquè ens adaptam a les modes de cada època. Tenim articles de ganxet, de brodat, per a la personalització de roba... Pràcticament qualsevol cosa que cerquin els nostres clients».

«La tienda sigue en activo porque nos adaptamos a las modas de cada época. Tenemos artículos de ganchillo, de bordado, para la personalización de ropa... Prácticamente cualquier cosa que busquen nuestros clientes».

«The store is still active because we adapt to the fashions of each era. We have items of crochet, of embroidery, for the customization of clothes... Practically anything that our clients look for».



LOS OFICIOS TERRESTRES. Avinguda de Joan Miró, 62
Des de 1928

Los oficios terrestres, antiga Perruqueria Picornell, va ser la primera perruqueria per a dones del barri del Terreno. En mans de Miquel Picornell, l'establiment esdevingué parada indispensable per a les turistes que, després de passar el dia a la platja, visitaven el local per arreglar-se els cabells. Al 1994, Xavier Abraham, nebot d'en Miquel, incorporà un nou servei al negoci: La venda de llibres de poesia. Devuit anys després, Lola Fernández llogà el comerç, mudant-li en nom per l'actual. A més de continuar amb l'activitat de llibreria, hi organitza presentacions de llibres i tallers relacionats amb l'escriptura, regentant així un dels pocs negocis híbrids de Palma i funcionant com a impulsora cultural de la ciutat .

Los oficios terrestres, antigua Peluquería Picornell, fue la primera peluquería para mujeres del barrio del Terreno. En manos de Miquel Picornell, el establecimiento se convirtió en parada indispensable para las turistas que, tras pasar el día en la playa, visitaban el local para arreglarse el pelo. En 1994, Xavier Abraham, sobrino de Miquel, incorporó un nuevo servicio al negocio: La venta de libros de poesía. Dieciocho años después, Lola Fernández alquiló el comercio, cambiando su nombre por el actual. Además de continuar con la actividad de librería, organiza presentaciones de libros y talleres relacionados con la escritura, regentando así uno de los pocos negocios híbridos de Palma y funcionando como impulsora cultural de la ciudad.

Los Oficios Terrestres, the former Peluquería Picornell, was the first ladies hairdresser's in the Terreno district. Under the leadership of Miquel Picornell, the establishment became a "must-visit" place for tourists who after a day on the beach would visit the salon to have their hair done. In 1994, Xavier Abraham, Miquel's nephew, incorporated a new service: the sale of books of poetry. Eighteen years later, Lola Fernández rented the premises, changing the name to its present one. Apart from carrying on the activity of the bookshop, she organises book presentations and workshops related to writing. She is heading up one of the few hybrid businesses in Palma, and is also a driving force in the cultural life of the city.

«Sempre he considerat aquest comerç com a un far per al barri. Mantenia el llum obert fins a la matinada perquè il·luminava el carrer i potser era l'únic que brillava en els voltants».

«Siempre he considerado este comercio como un faro para el barrio. Mantenía la luz encendida hasta la madrugada porque iluminaba la calle y quizás era la única que brillaba en los alrededores».

«I have always considered this trade as a beacon for the neighborhood. I kept the light on until dawn because it illuminated the street and perhaps it was the only one that shone in the surroundings».

MEDIAS CASA FUBOR. Carrer Pare Bartomeu Pou, 22
Des de 1940

Fubor resulta de la fusió dels llinatges de José Fuster i Joana Borràs, que fundaren la primera botiga l'any 1940, al carrer Pescateria Vella. La venda exclusiva de calces i bragues els aportà una important clientela fixa, amb personalitats com Sara Montiel. Anys després, s'obriria la segona tenda al carrer Pare Bartomeu Pou, amb la nora de José i Joana, Cosma, com a dependenta. El comerç del carrer Pescateria tancà a 2006. Joana Maria Fuster, actual propietària, ha ajudat sa mare des dels 15 anys, essent testimoni del tracte personalitzat que es donava a cada client. A dia d'avui, Casa Fubor ven també pijames, bates i altra roba interior i Joana Maria desitja que la seva filla continuï amb el negoci.

Fubor resulta de la fusión de los apellidos de José Fuster y Joana Borràs, que fundaron la primera tienda en 1940, en la calle Pescateria Vella. La venta exclusiva de medias y bragas les aportó una importante clientela fija, con personalidades como Sara Montiel. Años después, se abriría la segunda tienda en la calle Pare Bartomeu Pou, con la nuera de José y Joana, Cosma, como dependienta. El comercio de la calle Pescateria cerró en 2006. Joana Maria Fuster, actual propietaria, ha ayudado a su madre desde los 15 años, siendo testigo del trato personalizado que se daba a cada cliente. A día de hoy, Casa Fubor vende también pijamas, batas y ropa interior y Joana Maria desea que su hija quiera continuar con el negocio.

Fubor is the result of the fusion of the surnames of José Fuster and Joanna Borràs, who opened the first shop in 1940, in the street known as Pescateria Vella. They sold only hosiery and ladies' knickers, which meant they had a regular and loyal clientele, which included Sara Montiel. Years later, the second shop was opened in Pare Bartomeu Pou Street, with José and Joan's daughter-in-law, Cosma, as the shop assistant. The Pescateria premises closed down in 2006. Joan María Fuster, the present proprietor, has helped her mother since she was 15 years old and has seen at first hand the personalised attention given to each customer. Nowadays, Casa Fubor also sells pyjamas, dressing gowns and underwear; Joana María really hopes that her own daughter will want to carry on the business.

«Si la botiga continua oberta és gràcies als clients, que continuen venint de Palma i dels pobles motivats pel tracte que reben i pel bon gènere que els oferim».

«Si la tienda sigue abierta es gracias a los clientes, que siguen viniendo de Palma y de los pueblos motivados por el trato que reciben y por el buen género que les ofrecemos».

«If the shop is still open, it is thanks to the clients, who continue to come from Palma and the towns motivated by the treatment they receive and by the good products we offer».

MERCERIA DURAN. Carrer Francesc Manuel de los Herreros, 28
Des de 1943

La primera referència coneguda d'aquest negoci data de 1943, tot i que Jaume Cañellas, fill de l'encara propietària Bàrbara Durán, sospita que podria ser anterior. El padrí d'en Jaume i del seu germà Andreu muntà la merceria per a les seves tres filles, però va ser Bàrbara, la menor, qui acabà encarregant-se de la tenda. Avui dia, és una de les poques merceries tradicionals que es conserven al barri de Pere Garau i, segons els seus responsables, aquest és un dels motius del seu bon funcionament. A l'oferta de productes, hi trobam roba interior, pijames, articles de cotilleria i tota mena d'accessoris relacionats amb la merceria. Anys enrere, però, a Duran s'hi vengueren fins i tot juguetes.

La primera referencia conocida de este negocio data de 1943, aunque Jaume Cañellas, hijo de la todavía propietaria Bàrbara Durán, sospecha que podría ser anterior. El abuelo de Jaume y de su hermano Andrés montó la mercería para sus tres hijas, pero fue Bárbara, la menor, quien acabó encargándose de la tienda. A día de hoy, es una de las pocas mercerías tradicionales que se conservan en el barrio de Pere Garau y, según sus responsables, éste es uno de los motivos de su buen funcionamiento. En su oferta de productos, encontramos ropa interior, pijamas, artículos de corsetería y todo tipo de accesorios relacionados con la mercería. Años atrás, sin embargo, en Duran se vendieron incluso juguetes.

The first known reference to this business dates back to 1943, although Jaume Cañellas, son of Bàrbara Durán, who still owns the shop, suspects that its origins lie further back in time. The grandfather of Jaume and his brother Andrés started the haberdashery business for their three daughters, but it was Bàrbara, the yougest, who ended up in charge of the shop. It is now one of the last few traditional haberdasheries left in the Pere Garau district of the city; according to those who run it, that is precisely why it is so successful. They stock products that include underwear, pyjamas, corsetry and all kinds of sewing accessories. Years ago, however, they even used to sell toys.

«Tenim una tenda clàssica. Procuram mantenir la tradició i això és el que ens fa ser especials».

«Tenemos una tienda clásica. Procuramos mantener la tradición y eso es lo que nos hace ser especiales».

«We have a classic store. We seek to maintain tradition and that is what makes us special».

MESQUIDA CALZADOS Y COMPLEMENTOS. Carrer Francesc Manuel de los Herreros, 22
Des de 1945

Com molts altres establiments de l'època, el local original de Mesquida compartia espai amb la vivenda familiar. Allà nasqué la mare de Francisca Ezquerra, actual propietària, quan la tenda es dedicava en exclusiva a la venda d'espardenyes tradicionals i productes de corderia. Qui obrí el negoci, però, fou Miquel Mesquida, padrí de Francisca, seguit de Miquela Mesquida i Joan Ezquerra, filla i gendre, respectivament. Amb el temps, el negoci va haver d'adaptar-se a la nova demanda, incorporant altres productes com ara articles de viatge i tot tipus de complements (paraigües, bosses, cinturons, carteres,...). Tot i així, es manté la venda de productes típics de Mallorca, com les senalles i les espardenyes.

Como muchos otros establecimientos de la época, el local original de Mesquida compartía espacio con la vivienda familiar. Allí nació la madre de Francisca Ezquerra, actual propietaria, cuando la tienda se dedicaba en exclusiva a la venta de alpargatas tradicionales y productos de cordelería. Quien abrió el negocio, sin embargo, fue Miquel Mesquida, abuelo de Francisca, seguido de Miquela Mesquida y Joan Ezquerra, hija y yerno, respectivamente. Con el tiempo, el negocio tuvo que adaptarse a la nueva demanda, incorporando otros productos tales como artículos de viaje y todo tipo de complementos (paraguas, bolsos, cinturones, carteras,...). Sin embargo, se mantiene la venta de productos típicos de Mallorca, como las cestas y las alpargatas.

Like many other establishments of the period, the original shop of Mesquida shared the premises with the family's living quarters. That was where Francisca Ezquerra, the present owner, was born. At that time the shop sold only traditional alpargata sandals, and other rope products. But it was actually Miguel Mesquida, Francisca's grandfather, who started the business. He was followed by Miquela Mesquida and Joan Ezquerra, daughter and son-in-law, respectively. Time passed, and the firm had to adapt to new demands, incorporating other products such as travel goods and different types of accessories (umbrellas, bags, belts, wallets...). However, the shop still sells typical Majorcan goods, such as baskets and *alpargatas*.

«Un dels nostres valors és el tracte de proximitat que donem a la clientela. Aquí deim “bon dia” i “bones tardes”... Aquestes coses que pareix que ara no s’estilen tant».

«Uno de nuestros valores es el trato de proximidad que damos a la clientela. Aquí decimos "buenos días" y "buenas tardes"... Esas cosas que ahora parecen no estilarse tanto».

«One of our values is the proximity treatment we give to the clientele. Here we say "good morning" and "good afternoon"... Those things that now seem not to be styled».

MIMBRERÍA VIDAL. Carrer Corderia, 26
Des de 1925

A mitjans del segle XVI, hi havia a Mallorca 16 tallers de corderia censats. Avui, la Mimbrería Vidal és un dels pocs negocis que continua oferint objectes de vímet, senalles, covos i covonets, entre d'altres. Tomás Vidal, nét del primer propietari conegut del negoci (del moment de la fundació se'n desconeix el nom i l'amo), encara arregla cadires encordades. Relata com dels vint artesans que tenien, ja només en queden tres, fruit de la manca d'interès del jovent per les feines tradicionals. S'enorgulleix, però, d'haver "internacionalitzat" els seus productes, gràcies al comerç on-line que els fa arribar fins a països com Alemanya o Anglaterra, on compten amb gran acceptació. Encara avui, la família considera la botiga quelcom més que un negoci.

A mediados del siglo XVI, Mallorca contaba con 16 talleres de cordelería censados. Hoy, la Mimbrería Vidal es uno de los pocos negocios que continúa ofreciendo objetos de mimbre, cestas y canastos, entre otros. Tomás Vidal, nieto del primer propietario conocido del negocio, todavía arregla sillas encordadas. Relata cómo de los veinte artesanos que tenían, ya solo quedan tres, fruto de la falta de interés de la juventud por los trabajos tradicionales. Sin embargo, se enorgullece de haber "internacionalizado" sus productos, gracias al comercio on-line que los hace llegar hasta países como Alemania o Inglaterra, donde cuentan con gran aceptación. Todavía hoy, la familia considera la tienda algo más que un negocio.

In the mid-sixteenth century Majorca had 16 registered rope-making workshops. Mimbrería Vidal is at the present time one of the few businesses that still offers a range of wicker objects, baskets and hampers, amongst other things. Tomás Vidal, grandson of the first person known to have owned the business, still mends rope-seated chairs. He tells of how, of the twenty craftsmen that once existed, there are now only three left, a consequence of the lack of interest in traditional crafts on the part of today's youth. He is, however, proud to have "internationalised" his products, thanks to the e-commerce which allows the goods to reach countries like Germany or the United Kingdom, where they are highly appreciated. Even today, the family considers the store to be more than a business.

«La meva padrina m'ensenyà a teixir les reixetes de les hamaques. És una tècnica que ben poques persones coneixen».

«Mi abuela me enseñó a tejer las rejillas de las hamacas. Es una técnica que pocas personas conocen».

«My grandmother taught me how to weave the hammock grids. It's a technique that few people know».

PAJARERÍA ARNÁIZ. La Rambla, 8
Des de 1939

La Pajarería Arnáiz va ser fundada per Miguel Arnáiz i Magdalena Tugores, un matrimoni aficionat als animals que introduí a Palma l'oferta de tota classe de mascotes. L'impuls definitiu del negoci el donà Cipriano Arnáiz, fill de la parella, qui muntà el primer aquàrium gratuït de la ciutat, atorgant gran renom a la tenda. Des de llavors, el comerç importa i exporta animals de totes bandes del món, distribuint-los entre els seus clients juntament amb accessoris i menjars. A més, la botiga ofereix productes especialitzats, com ara bolquers per a aus o arnesos per a lloros. Magdalena Arnáiz, propietària de tercera generació, continua amb un dels negocis amb més tradició de La Rambla.

La Pajarería Arnáiz fue fundada por Miguel Arnáiz y Magdalena Tugores, un matrimonio aficionado a los animales que introdujo en Palma la oferta de toda clase de mascotas. El impulso definitivo del negocio lo dio Cipriano Arnáiz, hijo de la pareja, quien montó el primer acuario gratuito de la ciudad, dando un importante eco a la tienda. Desde entonces, el comercio importa y exporta animales de todas partes del mundo, distribuyéndolos entre sus clientes junto con accesorios y comidas. Además, la tienda ofrece productos especializados, tales como pañales para aves o arneses para loros. Magdalena Arnáiz, propietaria de tercera generación, continúa con uno de los negocios con más tradición de La Rambla.

The bird shop Arnáiz was founded by Miguel Arnáiz and Magdalena Tugores, an animal-loving couple who brought a range of all kinds of pets to Palma. The business drive that made all the difference came from Cipriano Arnáiz, the couple's son. He set up the first free aquarium in the city, and this made the shop become well-known. Since then, the business has been importing and exporting animals from all over the world, distributing them to customers, together with accessories and food products. The shop also offers specialised products, such as nappies for birds, or harnesses for parrots. Magdalena Arnáiz, the third-generation owner, remains at the head of one of the businesses with the longest tradition in La Rambla.

«Fa anys, veníem ocells a les parades de La Rambla de Barcelona, els mateixos que avui es dediquen a las flors o als souvenirs per a turistes».

«Hace años, vendíamos pájaros en los puestos de La Rambla de Barcelona, los mismos que hoy se dedican a las flores o a los souvenirs para turistas».

«Years ago, we sold birds in the stalls of La Rambla in Barcelona, the same ones that today are dedicated to flowers or souvenirs for tourists».

PALACIO DEL CALZADO. Carrer Cadena, 1
Des de 1935

Aquesta sabateria, ubicada en ple centre de Palma, tancà les portes a finals de 2018, quan Regina Cortés es jubilà i no trobà relleu en cap dels seus fills. La clausura d'aquest establiment suposà el final d'una saga de comerciants, iniciada el 1970 per José Cortés, pare de Regina. Ell, que pertanyia a la família de l'antiga Casa Bet, també desapareguda, es va fer càrrec del negoci fundat el 1935 per Rafel Estarelles i tot d'una s'especialitzà en la comoditat. Tant turistes com locals han vestit els seus peus en aquesta botiga, que diu adéu després de més de 80 anys d'història.

Esta zapatería, ubicada en pleno centro de Palma, cerró sus puertas a finales de 2018, cuando Regina Cortés se jubiló y no encontró relevo en ninguno de sus hijos. La clausura de este establecimiento supuso el final de una saga de comerciantes, iniciada en 1970 por José Cortés, padre de Regina. Él, que pertenecía a la familia de la antigua Casa Bet, también desaparecida, se hizo cargo del negocio fundado en 1935 por Rafel Estarellas y enseguida se especializó en la comodidad. Tanto turistas como locales han vestido sus pies en esta tienda, que dice adiós tras más de 80 años de historia.

This shoe store, sitting right in the heart of Palma, shut up shop at the end of 2018, when Regina Cortés retired and found none of her children willing to carry on the business. The closure of this establishment was the final chapter in quite a shopkeepers' saga. It all began in 1970, when José Cortés, Regina's father (who belonged to the family of the former Casa Bet, another shop which is no longer with us), took over the business founded in 1935 by Rafel Estarellas, and immediately began to specialise in comfortable shoes. Tourists and locals alike have found footwear in this shop, which has just said its last farewell after more than 80 years of history.

«Tenia ganes de jubilar-me per descansar, però enyoraré molt venir a la sabateria. Malgrat que duc tota la vida envoltada de sabates, segueixo enamorada d'elles».

«Tenía ganas de jubilarme para descansar, pero añoraré mucho venir a la zapatería. A pesar de que llevo toda la vida rodeada de zapatos, sigo enamorada de ellas».

«I wanted to retire to rest, but I will long to come to the shoe store. Although I've been surrounded by shoes all my life, I'm still in love with them».

PANADERÍA FIOL. Carrer Carnisseria, 6
Des de 1652

Quan Christian Aparicio era petit, hi havia més de quinze comerços al carrer Carnisseria. Sabateries, joieries i altres negocis, inclosa la primera xocolateria Ca'n Joan de s'Aigo, compartien via amb un dels forns més antics de Palma, que començà la seva activitat baix el nom de Forn d'en Garí o Forn d'en Gori. En aquell temps, dues senyores de nom Gertrudia i Maria elaboraven, segons es conta, el millor pa moreno de la ciutat. Encara que el forn de llenya continua presidint el local, son pare d'en Christian fou el darrer que hi cuinà pa. Avui, el producte ve d'altres forns de Mallorca, tot respectant algunes de les receptes originals com la coca de crema, una de les especialitats de la casa.

Cuando Christian Aparicio era pequeño, había más de quince comercios en la calle Carnisseria. Zapaterías, joyerías y otros negocios, incluida la primera chocolatería Ca'n Joan de s'Aigo, compartían vía con uno de los hornos más antiguos de Palma, que comenzó su actividad bajo el nombre de Forn d'en Garí o Forn d'en Gori. En aquellos tiempos, dos señoras de nombre Gertrudis y Maria elaboraban, según se cuenta, el mejor pan moreno de la ciudad. Aunque el horno de leña continúa presidiendo el local, el padre de Christian fue el último que cocinó pan en él. Actualmente, el producto viene de otros hornos de Mallorca, respetando algunas de las recetas originales como la coca de crema, una de las especialidades de la casa.

When Christian Aparicio was small, there were more than fifteen businesses in Carnisseria Street. Shoeshops, jewellers, and other commercial premises, including the very first Ca'n Joan de s'Aigo chocolate café; all of these shared the street with one of the oldest bakeries in Palma, which began serving its public under the name of Forn d'en Garí or Forn d'en Gori. In those days two ladies called Gertrudis and Maria made what was said to be the best brown bread in town. Although the wood oven still presides over the premises, Christian's father was actually the last one to bake bread there. These days, the products come from other bakeries in Majorca, but they conserve some original recipes like *coca de crema*, which is one of the specialities of the house.

«Durant la Guerra Civil, caigué una bomba a la casa de devora. Si hagués explotat, la història del forn hauria estat ben diferent».

«Durante la Guerra Civil, cayó una bomba en la casa de al lado. Si hubiera explotado, la historia del horno habría sido muy diferente».

«During the Civil War, a bomb fell on the house next door. If it had exploded, the history of the furnace would have been very different».

PAPELERÍA MINERVA. Carrer Volta de la Mercè, 6
Des de 1938

María José Noguera s'enorgulleix de ser propietària de la papereria més antiga de Palma. Des de que a 2013 es posà al front del negoci, s'ha proposat recuperar determinats productes tradicionals que la indústria ja no fabrica. Així, els mostradors de Minerva són plens de pepes retallables, figuretes de paper i, des de fa poc, dels desapareguts contes encunyats de Ferrándiz. María José ven tot allò que costa trobar: Llibres de comptabilitat, paper barba, paper de ceba, cintes de tinta per a màquines d'escriure, plomes estilogràfiques,... A punt de jubilar-se, cerca amb cura un substitut que s'estimi tant com ella el negoci de la papereria.

María José Noguera se enorgullece de ser propietaria de la papelería más antigua de Palma. Desde que en 2013 se puso al frente del negocio, se ha propuesto recuperar determinados productos tradicionales que la industria ya no fabrica. Así, los escaparates de Minerva están llenos de muñecas recortables, figuritas de papel y, desde hace poco, de los desaparecidos cuentos troquelados de Ferrándiz. María José vende todo lo que cuesta encontrar: Libros de contabilidad, papel barba, papel cebolla, cintas de tinta para máquinas de escribir, plumas estilográficas,... A punto de jubilarse, busca con esmero un sustituto que se apasione por el negocio de la papelería tanto como ella.

María José Noguera is proud to be the owner of the oldest stationer's shop in Palma. Ever since she took over the business in 2013 she has set about recovering certain traditional products which are no longer manufactured by the industry. Minerva's shop windows are therefore full of dolls to cut-out, little paper figures, and, as a recent addition to the products on offer, the shop stocks the story books of Ferrándiz (whose pages are cut to represent the shape of a key character, etc. from the story). María José sells items that are difficult to find elsewhere: account ledgers, deckle-edged paper, tracing paper, ink tapes for typewriters, fountain pens...She is about to retire, and is making every effort to find a person to take her place and who is as passionate as she is about stationery.

«Durant la Guerra Civil va caure una bomba al pati de la papereria. Va rebotar i destruí completament l'edifici de devora. Potser va ser senyal de que, d'alguna manera, aquest negoci estarà sempre protegit».

«Durante la Guerra Civil cayó una bomba en el patio de la papelería. Rebotó y destruyó por completo el edificio de al lado. Quizás fue una señal de que, de alguna manera, este negocio estará siempre protegido».

«During the Civil War a bomb fell on the yard of the stationery. It bounced and completely destroyed the building next door. Maybe it was a sign that, somehow, this business will always be protected».

PAPELERÍA IMPRENTA ALEMANY. Plaça d'en Coll,12
Des de 1934

El primer local que obrí Pedro Alemany, dedicat exclusivament a la impremta, s'ubicava al carrer Vidrieria, just devora la primera xocolateria Ca'n Joan de s'Aigo. Dues dècades després, amenaçat per l'estat de ruïna de l'edifici confrontant, es traslladà al carrer Savellà, on va romandre altres vint-i-sis anys convertit també en papereria. Avui dia, ja a la plaça d'en Coll, Francisca Maria Alemany despatxa tota mena de productes d'escriptori, als que ha sumat llibres, plànols i consumibles informàtics que han anat desplaçant determinats articles tradicionals com les fitxes i els arxivadors. És el local de referència de la zona quant a aquest tipus de material.

El primer local que abrió Pedro Alemany, dedicado exclusivamente a la imprenta, se ubicaba en la calle Vidrieria, junto a la primera chocolatería Ca'n Joan de s'Aigo. Dos décadas después, amenazado por el estado de ruina del edificio colindante, se trasladó a la calle Savellà, donde permanecería otros veintiséis años convertido también en papelería. A día de hoy, ya en la plaza d'en Coll, Francisca Maria Alemany despacha todo tipo de productos de escritorio, a los que ha sumado libros, planos y consumibles informáticos que han ido desplazando determinados artículos tradicionales como las fichas y los archivadores. Es el local de referencia de la zona en cuanto a este tipo de material.

The first premises opened by Pedro Alemany consisted of a printing shop, pure and simple, located in Vidrieria Street, next to the first chocolate café Ca'n Joan de s'Aigo. Two decades later, and in danger of suffering damage from the derelict building next door, the business moved to Savellà Street, where it would remain for another twenty-six years; during that period it also became a stationer's shop. At the present time, from Plaza d'en Coll, Francisca Maria Alemany sells all types of office supplies, and has added books, maps and computer consumables to the range of products on offer. These articles have been taking the place of certain traditional items such as file cards and filing cabinets. It is the reference point of the area in terms of this type of material.

«Mon pare no volia que fes feina a la impremta, però jo sempre he sabut que aquest era el meu lloc. Cada dia hi venc a treballar amb la mateixa il·lusió».

«Mi padre no quería que trabajase en la imprenta, pero yo siempre he sabido que éste era mi lugar. Cada día vengo a trabajar con la misma ilusión».

«My father did not want me to work in the printing press, but I've always known that this was my place. Every day I come to work with the same enthusiasm».

PARAGUAS. Carrer Jaume II, 22
Des de 1910

L'any 1910, Franciso Segura, padrí de Maribel Segura i repadrí de Maribel Moyá, actuals propietàries, obrí la primera fabrica de paraigües de Mallorca. El producte es fabricava a la rebotiga i es venia al local contigu, més petit que l'actual. Malgrat que la producció pròpia era exclusiva de paraigües, també s'hi oferien bastons i ventalls, als que més recentment s'han afegit guants, mantons, mantellines i pintes. Quan es tancà la fàbrica als anys 70, el cartell de la botiga va perdre una part del seu nom, conservant les lletres de Paraguas, que continuen penjant a la façana. Al seu costat, la figura d'un paraigua tancat recorda la tradició gràfica dels negocis d'antany.

En 1910, Franciso Segura, abuelo de Maribel Segura y bisabuelo de Maribel Moyá, actuales propietarias, abrió la primera fábrica de paraguas de Mallorca. El producto se fabricaba en la trastienda y se vendía en el local contiguo, más pequeño que el actual. Aunque la producción propia era exclusiva de paraguas, también ofrecían bastones y abanicos, a los que más recientemente se han añadido guantes, mantones, mantillas y peines. Cuando se cerró la fábrica en los años 70, el cartel de la tienda perdió una parte de su nombre, conservando las letras de Paraguas, que continúan colgando en la fachada. A su lado, la figura de un paraguas cerrado recuerda la tradición gráfica de los negocios de antaño.

In 1910, Francisco Segura, grandfather to Maribel Segura and great grandfather to Maribel Moyá, current owners, opened the first umbrella factory in Majorca. The product was made in the workshop at the back of the building and sold in the adjoining shop, which was smaller then than now. Although the establishment produced only umbrellas, it also sold sticks and fans, and later added gloves, shawls, mantillas and hair combs. When the factory shut down in the seventies, the shop sign lost part of its name, but kept the letters of 'Paraguas' (the Spanish word for umbrella), which can still be seen on the front of the building. Next to the letters a closed umbrella is pictured, reminding us of the artistic tradition of the businesses of bygone days.

«Tenim clientela fidel, que ve generació rere generació. De vegades, perquè recorden que la seva padrina els va comprar el seu primer paraigua aquí».

«Tenemos clientela fiel, que viene de generación en generación. A veces, porque recuerdan que su abuela les compró aquí su primer paraguas».

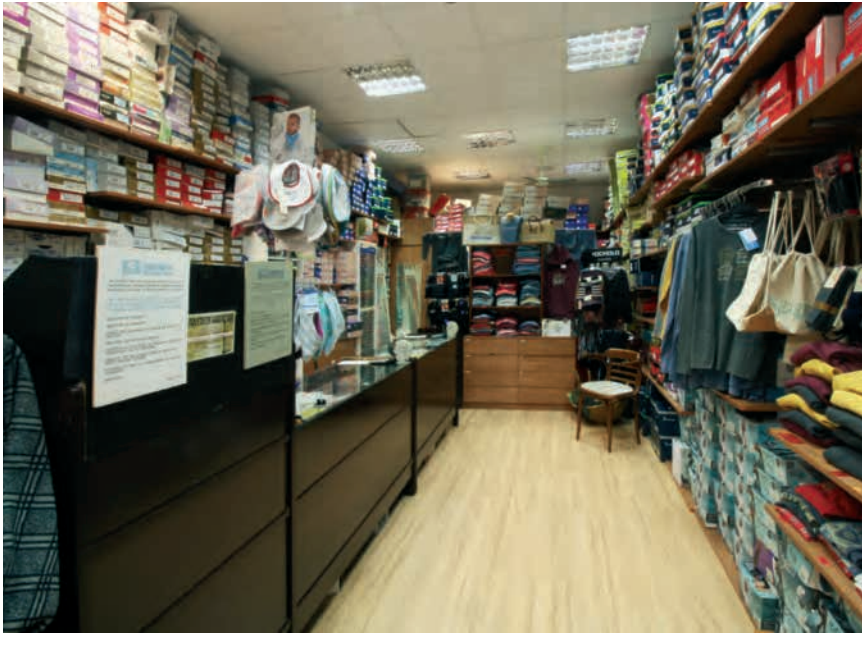
«We have a loyal clientele, which comes from generation to generation. Sometimes, because they remember that their grandmother bought them their first umbrella here».

ALMACENES PLOVINS. Carrer Sant Miquel, 25
Des de 1940

Els padrins d'Antònia i Joan Plovins, actualment al capdavant del negoci, començàren com a mercaders, comerciant pels pobles de l'illa en un cotxe de cavalls. Després d'un temps exposant al mercat de l'Olivar, compraren el local del carrer Sant Miquel, des d'on abastien altres negocis amb la venda a l'engròs. A dia d'avui, els germans Plovins conserven una de les poques merceries que queden a Palma, oferint-hi peces de punt, roba interior, articles de llenceria i, des de fa poc, alguns souvenirs orientats al turisme. Pel que fa al futur, confien que algú de la família agafi el relleu i mantingui la botiga oberta.

Los abuelos de Antònia y Joan Plovins, actualmente al frente del negocio, empezaron como mercaderes, comerciando por los pueblos de la isla en un coche de caballos. Tras un tiempo exponiendo en el mercado del Olivar, compraron el local de la calle Sant Miquel, desde donde abastecían a otros negocios con la venta al por mayor. A día de hoy, los hermanos Plovins conservan una de las pocas mercerías que quedan en Palma, ofreciendo prendas de punto, ropa interior, artículos de lencería y, desde hace poco, algunos souvenirs orientados al turismo. En cuanto al futuro, confían en que alguien de la familia tome el relevo y mantenga la tienda abierta.

The grandparents of Antonia and Joan Plovins, who are presently running the business, began as traders who plied their wares as they passed through the towns of the island. After a period with a stall in the Olivar market, they bought the premises on Sant Miquel Street, from which they supplied other businesses with their wholesale goods. The brother and sister team of the Plovins keeps one of the few haberdasheries that still remain in Palma open for business, offering knitwear, underwear, and lingerie; as a recent addition to the articles on sale, it has added souvenirs, which are there mainly for the benefit of tourists. As for the future, they trust someone in the family to take over and keep the store open.



«Quan d'altres trobaven més atractiu a l'estraperlo, el meu padrí anava a Barcelona a cercar el gènere. Eren temps durs, però va aconseguir mantenir la botiga».

«Cuando otros encontraban más atractivo al estraperlo, mi abuelo iba a Barcelona a comprar el género. Eran tiempos duros, pero logró mantener la tienda».

«When others found the smuggling more attractive, my grandfather went to Barcelona to buy the products. They were hard times, but he managed to keep the store opened».

QUESADA DECORACIÓN. Carrer Montcades, 2
Des de 1890

La passió amb que Isabel Quesada xerra dels *arts and crafts* i dels patrons de William Morris reflecteix el leitmotiv de la botiga. El quadern registrador que encara conserva recull en tinta blava totes i cadascuna de les peces que s'hi fabricaven antany, quan Quesada Tapicerías vestia l'hotel Formentor o les estances del palau March. Des del local del passeig del Born i el taller del carrer Sant Feliu, on arribaren a treballar prop de quaranta artesans, dissenyaven i fabricaven mobiliari i teles que, avui dia, continuen essent l'especialitat de la tenda. Isabel, que regenta el negoci amb la seva germana Magdalena i la seva cosina Concepció, explica que es dediquen a «vestir cases», posant la seva experiència al servei de la gent en tot allò relacionat amb la decoració i l'interiorisme.

La pasión con que Isabel Quesada habla de los *arts and crafts* y de los patrones de William Morris refleja el leitmotiv de la tienda. El cuaderno registrador que aún conserva recoge en tinta azul todas y cada una de las piezas que se fabricaban antaño, cuando Quesada Tapicerías vestía el hotel Formentor o las estancias del Palau March. Desde el local del paseo del Born y el taller de la calle Sant Feliu, donde llegaron a trabajar cerca de cuarenta artesanos, diseñaban y fabricaban mobiliario y telas que, hoy en día, siguen siendo la especialidad de la tienda. Isabel, que regenta el negocio con su hermana Magdalena y su prima Concepció, explica que se dedican a «vestir casas», poniendo su experiencia al servicio de la gente en todo lo relacionado con la decoración y el interiorismo.

The passion with which Isabel Quesada talks about arts and crafts and the patterns of William Morris reflects the leitmotif of the shop. The notebook that keeps track of business is still a register in blue ink of each and every one of the items that used to be made in years gone by, when Quesada Tapicerías made the soft furnishings for the Formentor Hotel, or did up the rooms of the Palau March. In their premises on the Paseo del Born, and in the workshop in Sant Feliu Street, where at one time there were up to forty craftspeople working, they designed and manufactured furniture and fabrics which are still the shop's speciality. Isabel, who runs the business with her sister Magdalena and her cousin Concepció, explains that they are in the business of "dressing houses", and in all matters to do with decoration and interior design, they place their experience at the service of their customers.

«Pensam que nosaltres serem la darrera generació que es dedicarà al negoci, però no ens inquieta què passarà després. L'important és fer feina amb passió, al present».

«Pensamos que nosotras seremos la última generación que se dedicará al negocio, pero no nos inquieta qué pasará después. Lo importante es trabajar con pasión, en el presente».

«We think that we will be the last generation that will be dedicated to the business, but we are not worried about what will happen next. The important thing is to work with passion, in the present».

RADIO BUADES. Carrer Pau Piferrer, 8
Des de 1940

Abans d'obrir el negoci, Joan Buades passejava per Mallorca amb un carretó, venent les ràdios Rumbek que ell mateix fabricava. Avui dia, Ricardo i Esther Buades, fill i néta de Joan, i Joana Ballester, dona de Ricardo, mostren amb orgull l'exemplar que encara exposen en un aparador de la nova botiga del carrer Pau Piferrer. Fins 2017, el comerç es situava als Oms, essent un referent en la venda d'electrodomèstics i en la introducció de noves tecnologies. Actualment, s'especialitzen en lluminàries i aparells elèctrics, però l'essència del primer muntador de ràdios de Mallorca continua viva a través de la seva família.

Antes de abrir el negocio, Joan Buades paseaba por Mallorca con una carretilla, vendiendo las radios Rumbek que él mismo fabricaba. A día de hoy, Ricardo y Esther Buades, hijo y nieta de Joan, y Joana Ballester, mujer de Ricardo, muestran con orgullo el ejemplar que aún exponen en un escaparate de la nueva tienda de la calle Pau Piferrer. Hasta 2017, el comercio se situaba en la calle Oms, siendo un referente en la venta de electrodomésticos y en la introducción de nuevas tecnologías. Actualmente, se especializan en luminarias y aparatos eléctricos, pero la esencia del primer montador de radios de Mallorca sigue viva a través de su familia.

Before he opened his business, Joan Buades went around Majorca with a cart, selling Rumbek radios that he made himself. Today, Ricardo and Esther Buades, Joan's son and granddaughter, point proudly to the example of this equipment that they still display in the window of their new shop in Pau Piferrer Street. Until 2017, the establishment was in Oms Street, and was widely known for its service in the sale of domestic appliances, as well as for introducing new technology. It now specialises in lighting and electrical appliances, but all the business drive of that first radio-maker is still alive and well in his family.

«Mon pare muntava aparells de radio com a “novetat mundial”. Fins i tot va dissenyar-ne el logotip –un rombe verd amb lletres blanques-, que hem volgut conservar com a imatge de la tenda».

«Mi padre montaba aparatos de radio como "novedad mundial". Incluso diseñó el logotipo -un rombo verde con letras blancas-, que hemos querido conservar como imagen de la tienda».

«My father mounted radio sets as a "world novelty". He even designed the logo -a green rhombus with white letters- that we wanted to keep as the image of the store».

RELLOTGERIA CATALANA. Carrer Corderia, 26
Des de 1951

José Serra obrí la seva primera tenda a Berga, municipi de Barcelona on residia. El seu viatge de noces a Mallorca va fer que s'enamoràs de l'illa i que prometés que, quan tingués el primer fill, s'hi traslladaria amb la família. L'any 1951, el rellotger català complí la seva promesa: S'instal·là a Palma amb la dona i en Joan, d'un any d'edat, i fundà la Rellotgeria Catalana al carrer Corderia. Fins a dia d'avui, el negoci s'ha especialitzat en rellotges de maquinària antiga, de butxaca o de paret. En un petit taller, situat a un racó de la botiga, Joan Serra continua exercint un ofici en perill d'extinció .

José Serra abrió su primera tienda en Berga, municipio de Barcelona donde residía. Su viaje de bodas a Mallorca hizo que se enamorara de la isla y que prometiera que, al nacer su primer hijo, se trasladaría allí con su familia. En 1951, el relojero catalán cumplió su promesa: Se instaló en Palma con su mujer y con Joan, de un año de edad, y fundó la Rellogeria Catalana en la calle Cordeleria. Hasta día de hoy, el negocio se ha especializado en relojes de maquinaria antigua, de bolsillo o de pared. En un pequeño taller, situado en un rincón de la tienda, Joan Serra continúa ejerciendo un oficio en peligro de extinción.

José Serra opened his first shop in Berga, the town in Barcelona where he was living. He had fallen in love with Majorca while on honeymoon here, and he promised himself that when his first son was born he would move to the island with his family. In 1951, the Catalan watchmaker kept his promise. He settled in Palma with his wife and Joan, then just a year old, and opened the Rellotgeria Catalana in Cordeleria Street. Right up until the present day, the business has been specialising in time-pieces with mechanisms that used to be employed in former years. These include pocket watches and wall clocks. In a small workshop right in the corner of the shop, Joan Serra carries on his profession, one that is in danger of extinction.

«El meu pare fou qui m'ensenyà l'ofici de rellotger. És una passió que, en el cas de la nostra, ha passat de generació en generació».

«Mi padre fue quien me enseñó el oficio de relojero. Es una pasión que, en el caso de la nuestra, ha pasado de generación en generación».

«My father taught me the watchmaker's trade. It is a passion that, in the case of ours, has passed from generation to generation».

SA BOTIGA. Carrer Sant Alonso, 1
Des de 1910

Tot i que el cartell de l'entrada es llegeix 1910, no se sap amb certesa l'any d'obertura de Sa Botiga. Marilén i Maria José Quetglas agafaren el testimoni de sa mare ara fa 30 anys, sense fer canvis substancials en el negoci. El que sí ha variat, asseguren les propietàries, és el perfil de la clientela, abans local i ara, majoritàriament, estrangera. A Sa Botiga hi trobem els productes bàsics dels antics colmados: Alimentació, begudes, complements de neteja... En definitiva, els queviures essencials que assorteixen un barri i que, sobretot antigament, servien com a excusa al veïnat per trobar-se i fer la xerradeta.

Aunque en el cartel de la entrada se lee 1910, no se sabe con certeza el año de apertura de Sa Botiga. Marilén y Maria José Quetglas cogieron el testigo de su madre hace 30 años, sin hacer cambios sustanciales en el negocio. Lo que sí ha variado, aseguran las propietarias, es el perfil de la clientela, antes local y ahora, en su mayoría, extranjera. En Sa Botiga encontramos los productos básicos de los antiguos colmados: Alimentación, bebidas, complementos de limpieza,... En definitiva, los víveres esenciales que surten un barrio y que, sobre todo antiguamente, servían como excusa a los vecinos para encontrarse y charlar.

Although the sign on the entrance says 1910, it is not known with any real certainty when Sa Botiga opened. Marilén and Maria José Quetglas took up the baton from the hands of their mother 30 years ago, without making any substantial changes in the business. What has changed, say the owners, is the profile of their customers; they used to be locals, but now the majority are foreigners. In Sa Botiga we can find the basic items of the old-style grocery shop: food, drinks, cleaning products. In short, Sa Botiga sells the essential supplies for any neighbourhood, and serves as a place (it did so especially in days gone by) where the neighbours have an excuse to get together for a chit-chat.

«Podem dir que gaudim de bona salut. No sé què passarà al futur, però per ara, continuarem atenent els clients de Sa Botiga».

«Podemos decir que gozamos de buena salud. No sé qué pasará en el futuro, pero por ahora, seguiremos atendiendo a los clientes de Sa Botiga».

«We can say that we are in good health. I do not know what will happen in the future, but for now, we will continue to serve the clients of Sa Botiga».

SOMBRERERIA CASA JULIÀ. Via Sindicat, 23
Des de 1898

Abans de rebre el seu nom actual, la via Sindicat era el carrer de sa Capelleria, en referència a les fàbriques de capells que l'ocupaven. Avui, Casa Juliá és l'únic testimoni viu d'aquells temps. Regentat pels germans Daniel i Silvia Estela, quarta generació de propietaris, el comerç compleix 120 anys, amb l'orgull de no haver baixat mai la barrera. La manca de materials durant la postguerra fou responsable del tancament de la fàbrica, ubicada al pis superior, el que permeté a Francisco Juliá, fundador de la casa, mantenir oberta la capelleria i continuar oferint els capells de feltre que, ja al 1903, l'havien fet mereixedor de la medalla d'argent de l'Ajuntament a les Fires i Festes de Palma.

Antes de recibir su nombre actual, la vía Sindicat era la calle de sa Capelleria, en referencia a las fábricas de sombreros que la ocupaban. Hoy, Casa Juliá es el único testigo vivo de aquellos tiempos. Regentado por los hermanos Daniel y Silvia Estela, cuarta generación de propietarios, el comercio cumple 120 años, con el orgullo de no haber bajado nuncala barrera. La falta de materiales durante la posguerra fue responsable del cierre de la fábrica, ubicada en el piso superior, lo que permitió a Francisco Juliá, fundador de la casa, mantener abierta la sombrerería y continuar ofreciendo los sombreros de fieltro que, ya en 1903, le hicieron merecedor de la medalla de plata del Ayuntamiento en las Ferias y Fiestas de Palma.

Before receiving its current name, the Sindicat road was the street of sa Capelleria, in reference to the hat factories that occupied it. Today, Casa Juliá is the only living witness of those times. Run by brothers Daniel and Silvia Estela, the fourth generation of owners, the trade is 120 years old, proud not to have never lowered the barrier. The lack of materials during the postwar period was responsible for the closure of the factory, located on the top floor, which allowed Francisco Juliá, founder of the house, to keep the chapel open and continue offering the felt hats that, as early as 1903, they made him worthy of the silver medal of the City Council at the Fairs and Festivals of Palma.

«Mantenir la capelleria oberta és la millor manera d'estar a prop del nostre pare».

«Mantener la sombrerería abierta es la mejor manera de estar cerca de nuestro padre».

"Keeping the headgear open is the best way to be close to our father."

VICH ESTILISTAS. Carrer Joan Bauçà, 60
Des de 1815

La perruqueria més antiga de Palma començà la seva activitat al carrer Sant Miquel de la mà del conegut com a Mestre Leila, primer Vich relacionat amb el món de la barberia. Al 1930, quatre germans de la família agafaren el negoci, mantenint-lo conjuntament fins al 1969. En aquest any, Joan Vich decidí separar-se dels germans i obrir un segon local al carrer Joan Bauçà. Des del nou emplaçament, aplicava tècniques portades de les grans capitals europees, on solia viatjar a la recerca de noves tendències. El seu enfocament innovador va atreure un gran nombre de clients, alguns dels quals continuen visitant la perruqueria. Actualment, Mario i Alberto Vich segueixen les passes del seu pare, tan en les cures del cabell com en la formació d'aprenents de barberia.

La peluquería más antigua de Palma empezó su actividad en la calle Sant Miquel de la mano del conocido como Mestre Leila, primer Vich relacionado con el mundo de la barbería. En 1930, cuatro hermanos de la familia cogieron el negocio, manteniéndolo conjuntamente hasta 1969. En ese año, Joan Vich decidió separarse de sus hermanos y abrir un segundo local en la calle Joan Bauçà. Desde el nuevo emplazamiento, aplicaba técnicas traídas de las grandes capitales europeas, donde solía viajar en busca de nuevas tendencias. Su enfoque innovador atrajo a un gran número de clientes, algunos de los cuales continúan visitando la peluquería. Actualmente, Mario y Alberto Vich siguen los pasos de su padre, tanto en los cuidados del cabello como en la formación de aprendices de barbería.

The oldest hairdressing salon in Palma began its activity in Sant Miguel Street under the ownership of an individual known as Mestre Leila; he was the first of the Vich family to be involved in the world of hairdressing. In 1930, four of the Vich brothers took over the business, and ran it between them until 1969. In that year, Joan Vich decided to go it alone, separating from his brothers and opening a second salon in Joan Bauçà Street. It was there that he applied techniques brought over from the great capitals of Europe, where he used to travel in search of new trends. His innovative approach brought in a large number of customers; some of these are still clients today. Mario and Alberto Vich are today following in their father's footsteps, both in hair care and in the training of apprentice hairdressers.

«Mon pare dugué a Palma el concepte de “salón unisex”. Amb la sauna finlandesa i les tendències de França i Londres va rompre tots els motlles».

«Mi padre trajo a Palma el concepto de "salón unisex". Con la sauna finlandesa y las tendencias de Francia y Londres rompió todos los moldes».

«My father brought to Palma the concept of "unisex lounge". With the Finnish sauna and the trends of France and London he broke all the moulds».

VÍDRIERÍAS GORDIOLA. Carrer Victòria, 4
Des de 1879

Han passat tres-cents anys des de que mestre Gordiola, comerciant català de vidres, obrí el primer forn al carrer del Temple. Des d'aquell moment, la família Gordiola va anar estenent el negoci amb nous obradors als carrers Indústria, Bover, Portella... I amb una tenda d'exposició al carrer Victòria. L'any 1969, la fabrica es traslladà a Algaida, on roman avui dia convertida en el Museu del Vidre. Daniel Aldeguer, vuitena generació de propietaris, conta com l'objectiu actual és recuperar la fabricació cent per cent artesanal, incorporant nous dissenys als models tradicionals i donant a conèixer en detall el procés de fabricació, una tècnica ancestral que empra bàsicament tres eines: La canya, les pinces i les tisores .

Han pasado trescientos años desde que mestre Gordiola, comerciante catalán de cristales, abrió el primer horno en la calle del Temple. Desde ese momento, la familia Gordiola fue ampliando el negocio con nuevos obradores en las calles Indústria, Bover, Portella,... Y con una tienda de exposición en la calle Victòria. En 1969, la fábrica se trasladó a Algaida, donde permanece hoy en día convertida en el Museo del Vidrio. Daniel Aldeguer, octava generación de propietarios, cuenta cómo el objetivo actual es recuperar la fabricación cien por cien artesanal, incorporando nuevos diseños a los modelos tradicionales y dando a conocer en detalle el proceso de fabricación, una técnica ancestral que utiliza básicamente tres herramientas: La caña, las pinzas y las tijeras.

Three hundred years have passed since "master" Guardiola, a Catalan glass dealer, opened the first glass-works in Temple Street. From that moment on, the Guardiola family began to extend the business, opening new premises in Industria Street, Bover Street, and Portella Street. They had a showroom in Victoria Street. In 1969, the glass-works moved out to Algaida, where it remains to this day, but is now "el Museo del Vidrio" (the Glass Museum). Daniel Aldeguer, the eighth generation of owners, says that their current aim is to recover 100%-hand-worked glass manufacture, adding new designs to the present range, and informing the public about the glass-making process, an age-old technique that uses three basic tools: a pipe, tweezers, and shears.

«Totes les nostres peces s'elaboren amb mètodes manuals tradicionals de vidre bufat, emprant les eines que ja feien servir els romans. És el que justifica el valor del nostre producte».

«Todas nuestras piezas se elaboran con métodos manuales tradicionales de vidrio soplado, utilizando las herramientas que ya usaban los romanos. Es lo que justifica el valor de nuestro producto».

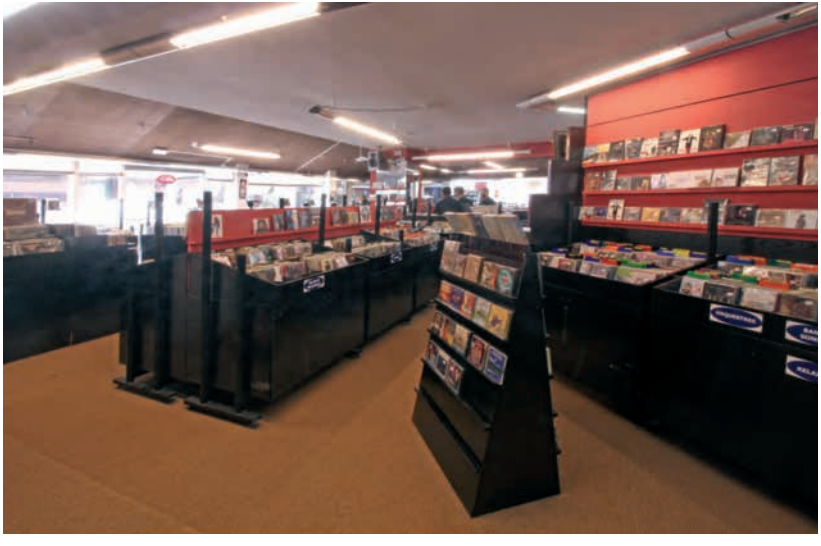
«All our pieces are made with traditional manual methods of blown glass, using the tools already used by the Romans. It is what justifies the value of our product».

XOCOLAT. Carrer Font i Monteros, 18
Des de 1980

En plena preparació del 40 aniversari, Miquel Àngel Sancho confirma amb nostàlgia que regenta una de les poques botigues de discos que queden a Ciutat. Quan va obrir, Xocolat s'especialitzava en jazz i salsa, estils que amb l'arribada de La Movida donaren cabuda a altres gèneres que encara es troben a la tenda. En paral·lel, Sancho creà el segell discogràfic Blau, productora d'obres de diversos autors locals i nacionals. Recentment, Xocolat ha incorporat un espai per a concerts i presentacions, que el converteix en punt de referència per a la cultura de Mallorca. Destaquen especialment per la seva oferta de vinils, que els ha fet mereixedors del premi de millor tenda de discos d'Espanya.

En plena preparación del 40 aniversario, Miquel Àngel Sancho confirma con nostalgia que regenta una de las pocas tiendas de discos que quedan en *Ciutat*. Cuando abrió, Xocolat especializaba en jazz y salsa, estilos que con la llegada de La Movida dieron cabida a otros géneros que aún se encuentran en la tienda. En paralelo, Sancho creó el sello discográfico Blau, productora de obras de varios autores locales y nacionales. Recientemente, Xocolat ha incorporado un espacio para conciertos y presentaciones, que lo convierte en punto de referencia para la cultura de Mallorca. Destacan especialmente por su oferta de vinilos, que hace unos años les hizo merecedores del premio de mejor tienda de discos de España.

Miguel Ángel Sancho is right in the midst of preparing for the shop's 40th anniversary, and confirms with nostalgia that he is running one of the few record shops still left in the centre of Palma. When it first opened, Xocolat specialised in jazz and salsa, styles which, when *La Movida* arrived, made room for independent music to sit alongside them; other types of music still found in the shop today were added too. In parallel to this, Sancho created his own record label, called Blau, which produced the work of a number of local and national writers. Recently, Xocolat has incorporated a space for concerts and presentations. This has made it become a reference point in Majorca's culture. The shop is best known for its stock of vinyls, which is one of the most comprehensive in Palma.



«Encara hi ha un sector important que valora el format físic i dóna un gran valor a la feina que hi ha darrere».

«Aun existe un sector importante que valora el formato físico y da un gran valor al trabajo que hay detrás».

«There is still an important sector that values the physical format and gives great value to the work behind it».

XURRERIA ROSALEDA. Costa de la Pols, 12
Des de 1966

Ja als anys 40, els besavis dels actuals propietaris es dedicaven a la venda ambulant de bunyols i xurros. D'aquell quiosc, habitual de la fira del Ram i de les festes de Ciutadella i traslladat a Barcelona durant la Guerra Civil com a Churrería Imperial, en derivà l'actual negoci, on Francesc Bonnín, cansat de trescar, traslladà la seva tradició xurrera. Poc a poc, s'hi incorporaren nous productes i avui, Joan Ferrer, Antònia Gelabert i ara també el seu fill Xavier continuen endolcint la clientela amb xocolata, quartos, ensaïmades i bones racions de xurros amb sucre que mantenen la recepta original dels seus avantpassats.

Ya en los años 40, los bisabuelos de los actuales propietarios se dedicaban a la venta ambulante de buñuelos y churros. De aquel quiosco, habitual de la feria del Ram y de las fiestas de Ciutadella y trasladado a Barcelona durante la Guerra Civil como Churrería Imperial, derivó el actual negocio, donde Francisco Bonnín, cansado de tanto vaivén, trasladó su tradición churrera. Poco a poco, fueron incorporando nuevos productos y hoy, Joan Ferrer, Antònia Gelabert y ahora también su hijo Xavier siguen endulzando a la clientela con chocolate, *quartos*, ensaimadas y ricas raciones de churros con azúcar que mantienen la receta original de sus antepasados.

Back in the 1940's, the present owners' great-grandparents were in the business of selling buñuelos and churros in the street. That first kiosk, which was a traditional feature in the Ram fair and the festivities of Ciutadella each year, moved to Barcelona during the Civil War, and was known as Churrería Imperial. The present business derives from those origins, when Francisco Bonnín, tired of all the effort involved, passed on the churro tradition to others. These days, it is Joan Ferrer and Antònia Gelabert, along with their son Xavier, who are now keeping up the good work of making life sweeter for their customers, with chocolate, *quartos*, *ensaimadas*, and, of course, delicious portions of *churros* with sugar that maintain the original recipe of their ancestors.

«Abans d'agafar el testimoni de La Rosaleda, treballàvem a una agència de viatges. Ens feia tanta llàstima que tancàs que ho deixàrem tot per continuar amb el negoci».

«Antes de coger el testigo de La Rosaleda, trabajábamos en una agencia de viajes. Nos daba tanta lástima que cerrara que lo dejamos todo para continuar con el negocio».

«Before taking the baton from La Rosaleda, we worked in a travel agency. We felt so sorry that it closed that we left everything to continue with the business».

ges. geschützt

COMISSIÓ TÈCNICA

La Comissió Tècnica que ha treballat envers la consecució del primer Catàleg d'Establiments Emblemàtics de Palma es constituí segons l'establert a l'Acord de dia 16 de novembre de 2016 de la Junta de Govern de l'Ajuntament de Palma.

Integren aquesta Comissió tres àrees municipals (Turisme, Comerç i Treball / PalmaActiva; Model de Ciutat, Urbanisme i Habitatge Digne; Patrimoni, Cultura i Memòria Històrica), a més del Col·legi Oficial d'Arquitectes (COAIB), el Col·legi Oficial d'Enginyers Industrials (COEIB), el Departament d'Economia Aplicada de la UIB i l'Associació per a la Revitalització dels Centres Antics (ARCA).

MEMBRES DE LA COMISSIÓ:

- Pepa Peláez Gallego, presidenta de la Comissió Tècnica i coordinadora general de l'Àrea de Turisme, Comerç i Treball.
- Sergio Gómez Reyes, director general de Comerç, Àrea de Turisme, Comerç i Treball.
- Maria Magdalena Riera Frau, arqueòloga municipal, Àrea de Model de Ciutat, Urbanisme i Habitatge Digne.
- Bartomeu Bestard Cladera, cronista de la ciutat, Àrea de Cultura, Patrimoni, Memòria Història i Política Lingüística.
- Maria Bonnín Fuster, personal tècnic de PalmaActiva, Àrea de Turisme, Comerç i Treball.
- Joan Amer Serra, personal tècnic de PalmaActiva, Àrea de Turisme, Comerç i Treball.
- Ignacio Salas Pons, president de la Junta de la Demarcació de Mallorca del Col·legi Oficial d'Arquitectes de les Illes Balears.
- Daniel Valls Gradaille, vocal de la Junta de Govern del Col·legi Oficial d'Enginyers Industrials Superiors de Balears.
- Antònia Morey Tous, doctora en Historia i professora titular d'Història i Institucions Econòmiques del Departament d'Economia Aplicada de la Universitat de les Illes Balears (UIB).
- Josep Masot Tejedor, assessor jurídic de l'Associació per a la Revitalització dels Centres Antics (ARCA).