

Entrevistas
exclusivas:
HEME Shop

MAGAZINE

Pagoa Consultoras

Artículos
sobre las
novedades
del sector:
Inmobiliaria,
asesoría,
gestoría,
laboral



Lo que está pasando ahora. Porque la actualidad transfronteriza no espera

Cambios normativos que entran en vigor casi sin aviso, ajustes fiscales que impactan en decisiones patrimoniales y nuevas oportunidades que conviene detectar a tiempo.

Desde Pagoa Consultoras seguimos de cerca todo lo que puede influir en tu actividad, tus inmuebles o tu patrimonio a ambos lados de la frontera. Analizamos la actualidad con criterio, filtramos lo relevante y lo traducimos a implicaciones prácticas, sin ruido ni tecnicismos innecesarios.

En esta página recopilamos los últimos contenidos publicados, artículos pensados para entender qué está pasando y cómo anticiparse. Información contrastada y aplicada a casos reales, para que tomes decisiones con calma y contexto.

Últimas publicaciones en nuestra web

- Cuando crecer también es saber acompañarse
- Novedades laborales 2026: trabajar menos, controlar más (y con más cabeza)
- Pagoa Consultoras en El Mundo: "Buscamos ser el partner transfronterizo de referencia nacional"

Lo que estamos compartiendo en LinkedIn



No te pierdas nada

Suscríbete a nuestra newsletter y recibe en tu correo una lectura clara y ordenada de la actualidad transfronteriza. También puedes seguirnos en redes, donde compartimos aprendizajes, casos reales y matices que solo se captan con experiencia continuada entre España y Francia.

"Estar bien informado hoy permite decidir mejor mañana."



	Página
Carta a nuestros lectores	4
Artículos relevantes del trimestre	6
Agenda	12
Caso de estudio	14
Inmobiliaria	16
Nuestros clientes	18
Nuestro equipo	21

Cuando crecer deja de dar miedo

En mayo tomé una decisión.

De esas que no se toman en un día ni se anuncian con ligereza.

Una decisión que llevaba tiempo rondando, incluso desde antes de comprar Pagoa hace tres años, pero que esta vez se formuló de otra manera.

Esta vez tuve claro que no quería seguir sola.

Primero tuve que asumirlo yo.

Después, compartirlo con los míos.

Con mi hermano, Roberto, compañero de viaje imprescindible, cómplice profesional y apoyo silencioso en cada paso importante.

Con mi familia, que ha visto este proyecto desde dentro, en los momentos de vértigo y en los de orgullo, y que ha estado cuando hacía falta tiempo, manos o recursos.

Y, por supuesto, con mis hijos.

El mayor ha formado parte de Pagoa desde dentro.

Los pequeños han crecido con ella sin saber muy bien dónde acababa la oficina y dónde empezaba la vida.

Han pintado paredes, merendado entre papeles, visto series en el sofá de la oficina.

Pagoa es parte de su paisaje cotidiano, igual que lo es del mío.

Cuando una decisión se toma de verdad, ya no hay marcha atrás.

Hablé con mis inseparables del oficio —los que me dan norte, los que son brújula— y, como suelo hacer, me puse a ello sin titubeos.

Pasaron los meses.

Con dudas, ajustes y conversaciones largas.

Hasta que sentí que también tenía que compartirlo con ellos, con mis hijos, aunque no tuviera todas las respuestas.

Quería que el cambio no llegara de golpe, que lo entendieran como lo que era: una evolución.

Un domingo, salimos a andar en bici.

En un tramo tranquilo, a solas, se lo conté al pequeño.

—¿Y eso, ama? Si ya no viajas...

—Es un viaje importante, quizás la reunión más importante que he tenido en muchos años.

—¿Y eso qué pasa?

—Pues mira, me voy a reunir con una chica que...

—¿Que quiere comprar Pagoa? —me interrumpió.

Se enfadó.

Y lo entendí.

Para él, Pagoa no es una empresa. Es parte de su vida.

Le expliqué que ese "alguien" podía hacer que Pagoa dejara de ser un bosque pequeño en Irún para convertirse en un bosque que crece en más lugares, incluso fuera de aquí. Mientras lo decía, me di cuenta de que era exactamente eso. Que para crecer de verdad hacen falta más manos, más medios y más personas cuidando lo sembrado.

Que haya quien quiera acompañar ese crecimiento es, en sí mismo, una señal de que las raíces son fuertes.

Me miró, sonrió y dijo:
—¡Qué guay, ama!

Seguimos pedaleando, charlando sin prisa.
Y yo entendí que ese era el camino.

A veces, cuando el bosque crece, lo más responsable es abrir espacio para que otros sigan plantando.

Hoy, desde Pagoa Consultoras, queremos compartir que iniciamos una nueva etapa junto a un grupo con el que compartimos valores, forma de entender el trabajo y visión a largo plazo.

Esto no cambia lo esencial.

Seguimos siendo el mismo equipo, con la misma manera de acompañar, la misma cercanía y la misma implicación de siempre.

Lo que cambia es el respaldo.
La capacidad de llegar más lejos sin perder lo que nos define.
Una estructura más robusta que nos permitirá ofreceros:

- ✚ Mayor cobertura territorial, tanto en España como en el ámbito internacional.
- ✚ Nuevos servicios especializados en gestión, tecnología y asesoramiento integral.
- ✚ Más recursos para seguir innovando y acompañaros con garantías y estabilidad.

Pagoa sigue siendo casa.
Sigue siendo equipo.
Sigue siendo un lugar donde lo transfronterizo se entiende desde lo humano.

El bosque crece.
Las raíces permanecen.



Leire Gil

Artículos relevantes del trimestre



ASESORÍA
– Roberto Gil

Pagoa Consultoras obtiene el certificado de Huella de Carbono

Hemos obtenido oficialmente el certificado de huella de carbono, siendo la primera asesoría transfronteriza en Irún en conseguirlo. Ahora estamos capacitados para acompañar a otras empresas en su proceso de certificación.

¿Qué significa?

Este reconocimiento certifica que hemos medido nuestras emisiones, implementado estrategias de reducción y cumplimos con estándares internacionales de sostenibilidad.

Tu huella no conoce fronteras

Como especialistas en España y Francia, entendemos los desafíos únicos: normativas diferentes, doble reporting y complejidad administrativa.

Nuestros servicios

Ofrecemos proceso integral desde diagnóstico hasta certificación, con acompañamiento continuo. Experiencia propia, especialización transfronteriza y equipo multidisciplinar.

Beneficios

Ventaja competitiva, acceso a financiación verde, atracción de talento y reducción de costes.

En Pagoa Consultoras te acompañamos hacia un futuro sostenible.



JURÍDICO
– *Nekane Agirre*

Residencia fiscal: la decisión que puede salir cara

¿Te enteraste de lo de Ancelotti? El entrenador del Real Madrid, condenado por fraude fiscal. Antes cayeron Messi, Cristiano, Shakira... ¿Qué tienen en común? Pensaron que la residencia fiscal era como elegir equipo en el recreo. Spoiler: no lo es.

Cambiarte el domicilio en el DNI no te convierte en residente fiscal de otro país.

La residencia funciona con criterios objetivos: número de días en cada país, dónde está tu centro de intereses económicos, dónde vive tu familia y los convenios internacionales.

Declararte residente donde no lo eres es fraude fiscal.

La Audiencia de Madrid fue clara: tenía "voluntad consciente de eludir impuestos". Usó sociedades opacas en paraísos fiscales. ¿El resultado? Condena firme. ¿La lección? Con Hacienda no se juega.

En Pagoa Consultoras llevamos 15 años trabajando con clientes entre Irún y Hendaya. La tentación de "optimizar" la residencia fiscal puede ser fuerte. Pero hay una línea roja: jamás simulamos residencias fiscales.

¿Por qué? Porque la legalidad siempre se impone, el tiempo no cura el fraude fiscal y la diferencia entre optimización legal y fraude es enorme.

Optimizar tu fiscalidad legalmente es inteligente.

Lo que NO está bien: simular residencias falsas, montar sociedades fantasma u ocultar ingresos.

En Pagoa Consultoras ofrecemos planificación fiscal legal y tranquilidad para dormir bien.

La Norma Foral 2025 mejora el tratamiento fiscal de rendimientos inmobiliarios. El aumento de bonificación y la inclusión del seguro de impagos mejoran la rentabilidad de inversiones.



INMOBILIARIA – Leire Gil

Nueva fiscalidad inmobiliaria en el País Vasco: Norma Foral 1/2025

El 15 de mayo de 2025 se aprobó la Norma Foral 1/2025, reforma tributaria con cambios significativos para el sector inmobiliario. Con Rentería como primera zona tensionada en Gipuzkoa, estos cambios son clave para propietarios e inversores transfronterizos.

Los ingresos por alquiler experimentan modificaciones importantes, centrándose en viviendas habituales reguladas por la LAU.
Bonificaciones y Deducciones

Régimen General (20%)

- Bonificación 20% mantenida
- Intereses deducibles
- Seguro e IBI no deducibles

• **Régimen Especial Vivienda Habitual**

- Bonificación aumenta al 30%
- Intereses deducibles.
- Novedad: seguro de impagos deducible hasta 300€
- Honorarios gestión NO deducibles.
- Con Rentería como primera zona tensionada, los propietarios deben considerar requisitos adicionales para beneficios fiscales.
- La Norma Foral 2025 mejora el tratamiento fiscal inmobiliario. El aumento de bonificación y la inclusión del seguro de impagos mejoran la rentabilidad.
- Para propiedades transfronterizas, es fundamental contar con asesoramiento especializado.
- En Pagoa Consultoras optimizamos la gestión fiscal de tus inversiones.

JURÍDICO - FISCAL

– Lucie Theard Etchegaray



España cierra la puerta al IVA cero: qué significa para autónomos transfronterizos

Mientras Europa avanza hacia la simplificación fiscal, España toma el camino contrario. El Gobierno ha rechazado aplicar el IVA cero para autónomos y pymes que facturen menos de 85.000€ anuales, limitándolo solo a ventas en el extranjero.

España es el único país de la UE que no implementará esta directiva comunitaria diseñada para aliviar la carga administrativa de pequeños empresarios.

¿Qué es el IVA cero?

Permite a autónomos con facturación inferior a 85.000€ no aplicar IVA en sus operaciones. La UE diseñó esta medida para reducir burocracia y fomentar el comercio transfronterizo.

España aplicará esta franquicia únicamente para ventas fuera del territorio nacional. Los autónomos NO se beneficiarán del IVA cero en operaciones dentro de España.

Si operas entre España y Francia:

- Ventas a Francia: podrás aplicar IVA franquiciado
- Ventas en España: sigues obligado a aplicar 21% de IVA
- Gestión dual: dos sistemas fiscales paralelos

Los autónomos franceses quedan en ventaja competitiva. En Pagoa Consultoras te ayudamos a optimizar tu posición fiscal y evitar sanciones.



INMOBILIARIA – María García

Alquiler turístico en la costa vasca francesa: lo que cambia en 2025

¿Tienes una vivienda en Hendaya, Urrugne o la costa vasca francesa que alquilas turísticamente? Desde Pagoa Consultoras te explicamos los cambios clave que afectan a los alquileres amueblados desde 2025.

Clasificado vs no clasificado

Los alquileres pueden ser clasificados (con estrellas oficiales) o no clasificados (solo registro). Esta diferencia determina tu fiscalidad y ventajas.

Fiscalidad 2025: lo que cambia

Hasta 2024:

- No clasificado: hasta 77.700€ con deducción 50%
- Clasificado: hasta 188.700€ con deducción 71%

Desde 2025:

- No clasificado: máximo 15.000€ con deducción 30%
- Clasificado: máximo 77.700€ con deducción 50%

Si superas estos límites, pasas al régimen real con contabilidad completa (mínimo 3 años).

CFE: impuesto local empresarial

Grava la actividad de alquiler amueblado. Exenciones posibles si alquilas ocasionalmente o ingresos $\leq 5.000\text{€}$. Confirma tu situación con el SIE local.

Restricciones Costa Vasca (CAPB)

Desde marzo 2023 en 24 comunas (Hendaya, Urrugne, Saint-Jean-de-Luz...):

- Residencia principal: límite de días/año
- Segunda vivienda: requiere autorización + compensación (crear vivienda equivalente)

Alternativa: alquiler amueblado largo plazo

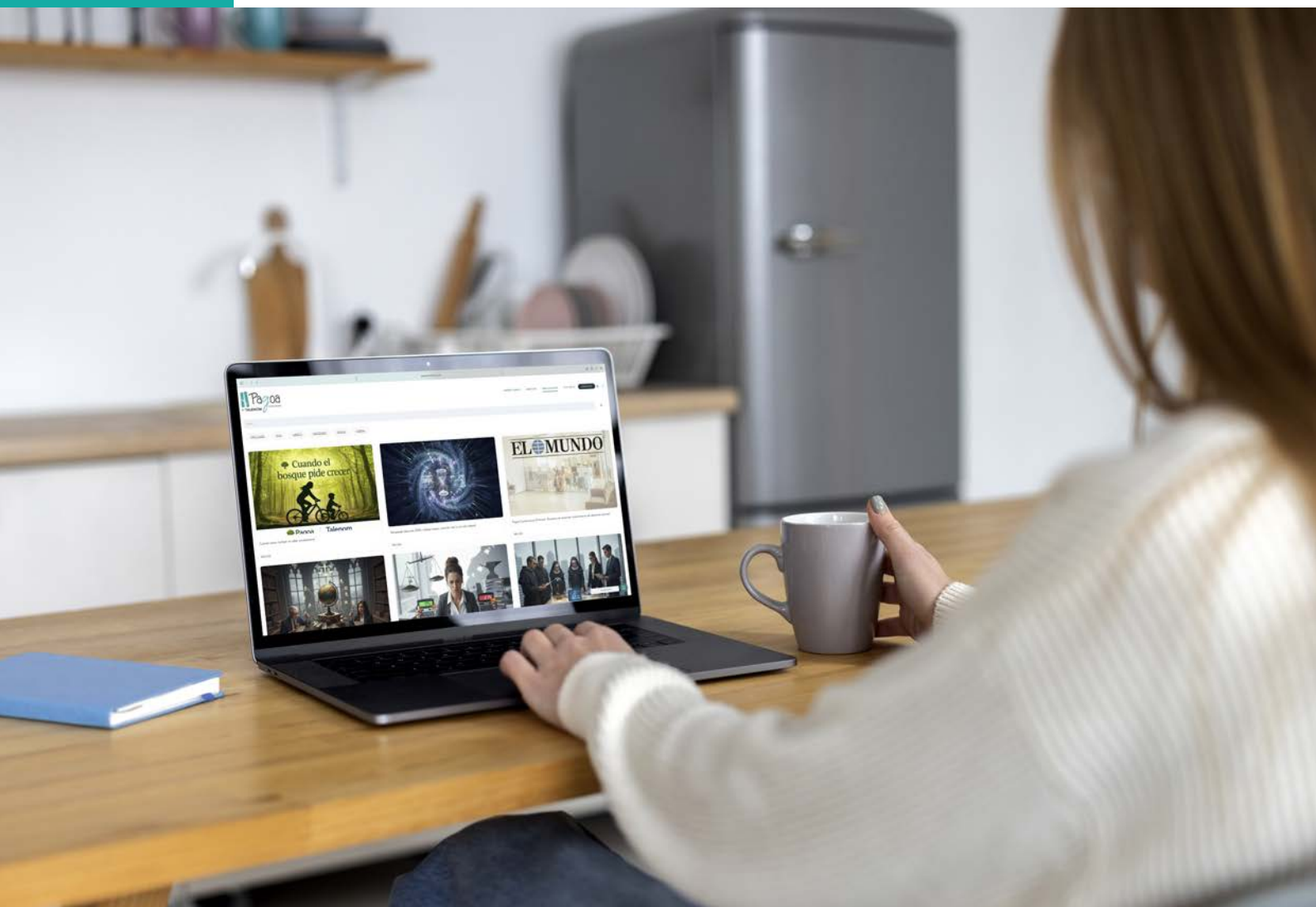
Misma fiscalidad que turístico, sin restricciones locales. Ingresos estables pero menor flexibilidad.

Conclusión

El micro-BIC se endurece. Muchos propietarios pasarán al régimen real. En Costa Vasca, fuertes limitaciones para segundas residencias.

"Cada semana publicamos nuevos artículos en nuestra web que traducen la complejidad legal, fiscal y normativa de quienes vivimos, trabajamos o tenemos un inmueble al otro lado de la frontera a un lenguaje que todos podemos entender. Al fin y al cabo, nuestro trabajo es simplificar tu vida, no añadir más complicaciones."

<https://www.pagoaconsultoras.com/blog/>



AGENDA

Durante este último trimestre el calendario ha ido tan lleno como ilusionante. Hemos cerrado el año compartiendo conocimiento y encontrándonos con otros profesionales del sector en espacios donde pasan cosas de verdad.

Hemos estado en la Orejanada, un encuentro que ya forma parte de nuestro ADN y que este año ha tenido un significado especial, porque marca el testigo de lo que viene. En junio, del 17 al 19, Irún tomará el relevo con la Leirada, un evento que reunirá a asesores de toda España en casa, con muchísimas ganas, trabajo previo y una ilusión difícil de disimular.

También hemos participado en la entrega de premios a emprendedores, en encuentros como Seiko y Brugos, y en Accountex, donde tuvimos la suerte de acudir todo el equipo. Aprendimos, compartimos tiempo y participamos en tres ponencias que nos han abierto nuevas conversaciones, nuevas colaboraciones y muchas oportunidades que ya están tomando forma.

A todo esto se suman nuestras quedadas de “Las Tertu”, esos espacios más pequeños y cercanos donde las conversaciones fluyen, se habla sin filtros del día a día del despacho y se refuerzan vínculos que van mucho más allá de lo profesional.

Cada uno de estos encuentros nos recuerda por qué hacemos lo que hacemos. Nosotras llevamos nuestra experiencia en asesoría transfronteriza, nuestra forma clara de explicar lo complejo y nuestro recorrido de más de 15 años. A cambio, volvemos con ideas nuevas, preguntas inteligentes y una lectura muy realista de los retos que vienen.

Y si algo tenemos claro es que 2026 viene cargado de proyectos, de presencia, de formación compartida y de espacios donde seguir construyendo comunidad profesional desde la cercanía.

Seguimos en movimiento, con los pies en el terreno y la mirada puesta en lo que está por venir.





PRÓXIMOS EVENTOS

Próximas paradas:

26/01 - Barcelona | Visita oficinas de Barcelona y la provincia.

05/02 - Bilbao | Encuentro unidad País Vasco.

26/02 - Sevilla | Entrega de premios Blutalen.

9 y 10 /03 - Morella | Visita oficinas.

11/03 - Valencia | Forinvest.

12 y 13 /03 - Valencia | Congreso centro de innovación.

29 y 30/3 - Granada | Visita oficinas.

Caso de estudio

UN TESTAMENTO, UNA BUENA INTENCIÓN... Y UN MAR DE COMPLICACIONES

- En nuestro trabajo diario en Pagoa Consultoras, es habitual que nos enfrentemos a herencias aparentemente sencillas que, poco a poco, se transforman en verdaderos desafíos jurídicos y administrativos. En muchos casos, los problemas surgen por una falta de planificación previa o por situaciones familiares complejas. Pero, en otras ocasiones, el origen de la dificultad no está en el contenido del testamento... sino en la identidad del heredero.
- Eso fue precisamente lo que ocurrió en uno de los casos más peculiares de este año: el de un matrimonio francés, con descendencia, que decidió dejar toda su herencia a una congregación religiosa. Lo que en primera vista podría parecer una decisión legítima y clara, rápidamente se convirtió en un proceso tortuoso, largo y, en algunos momentos, frustrante.
- La pregunta es inevitable: ¿qué lo complicó tanto?
- La respuesta: que el heredero no era una persona física, ni siquiera una persona jurídica "habitual", sino una institución religiosa.

¿Qué ocurre cuando una congregación hereda?

- En Francia, la ley permite que una congregación religiosa sea designada heredera, pero el camino legal para que esa herencia llegue a buen puerto es muy diferente al de una persona física o incluso a una asociación convencional.
- Cuando el testamento nombra como heredera a una institución religiosa, el proceso no puede ejecutarse directamente. Antes, debe ser validado expresamente por el Ministerio del Interior francés. Esta exigencia, en teoría, garantiza un control administrativo adecuado. En la práctica, es una fuente de incertidumbre, retrasos y bloqueos.
- El principal problema es que el plazo para que el Ministerio se pronuncie —hasta un año— no empieza a contar hasta que se acredite que el expediente está completo. Es decir, ni siquiera hay una cuenta atrás hasta que toda la documentación esté perfectamente presentada... y eso puede tardar meses.

Un expediente interminable: más que papeles

- En este caso concreto, la congregación —con sede fuera de Francia— tuvo que reunir una larga lista de documentos, incluyendo:
- Copias del testamento y del acta de defunción, debidamente apostilladas.
- Traducciones juradas al francés de toda la documentación.
- Certificados que acreditaran la existencia legal de la congregación en su país de origen.
- Estatutos de la congregación, también

traducidos y apostillados.

- Pruebas de que la congregación no tiene ánimo de lucro y cumple con los requisitos franceses para ser considerada entidad religiosa.

Cada uno de estos documentos debe pasar por múltiples instancias: notarios, ministerios, traduccores jurados, apostillas... Una cadena burocrática donde cualquier pequeño error puede hacer que todo vuelva a empezar.

El tiempo: el enemigo silencioso

Mientras todo esto ocurre, los bienes de la herencia quedan en una especie de limbo. No pueden ser vendidos, administrados ni distribuidos. Y si entre esos bienes hay una vivienda, cuentas bancarias o inversiones, el coste de oportunidad puede ser significativo.

En nuestro caso, pasaron más de 18 meses desde el fallecimiento hasta que el Ministerio del Interior dio su visto bueno. Dieciocho meses de incertidumbre, de intercambio constante de correos, de documentos adicionales solicitados a

última hora, de llamadas para explicar detalles que parecían evidentes.

¿Se podría haber evitado?

La respuesta corta: sí. Con una planificación adecuada.

Si el matrimonio hubiera consultado previamente con un asesor fiscal y jurídico especializado en herencias transfronterizas, podrían haberse anticipado estas complicaciones. Quizá habrían optado por realizar una donación en vida, o por estructurar la herencia de otra manera que permitiera a la congregación recibir los fondos sin tantos obstáculos administrativos.

La lección: planificar no es opcional

Las herencias internacionales, especialmente cuando involucran entidades religiosas u organizaciones sin ánimo de lucro, requieren una planificación cuidadosa. No basta con la buena intención. Es necesario entender las implicaciones legales, fiscales y administrativas en ambos países. Porque la fiscalidad también forma parte de la vida. Y si la entiendes, no te frena: te impulsa.



Inmobiliaria



Piso en Hendaia - Hendaia

Labort - Hendaia
País Vasco Francés.



Venta 288.000€



Piso en Hendaya - Hendaia

Labort - Hendaia
País Vasco Francés.



Venta 292.000€

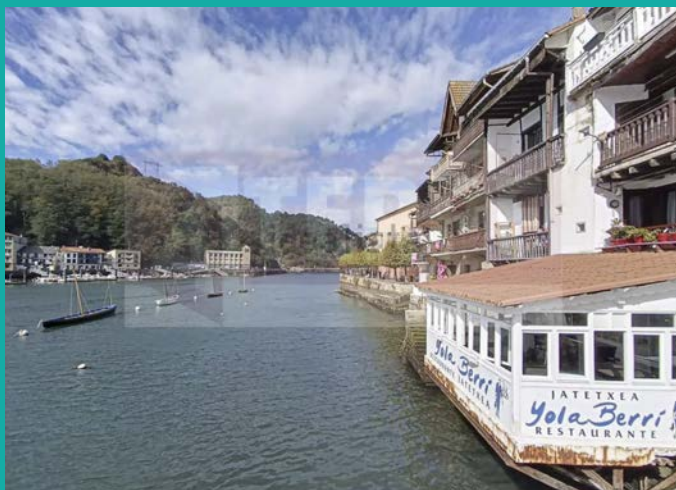


Piso en Hendaya - Hendaia

Rue de Béhobie - Hendaia
País Vasco Francés.



Venta 205.000€

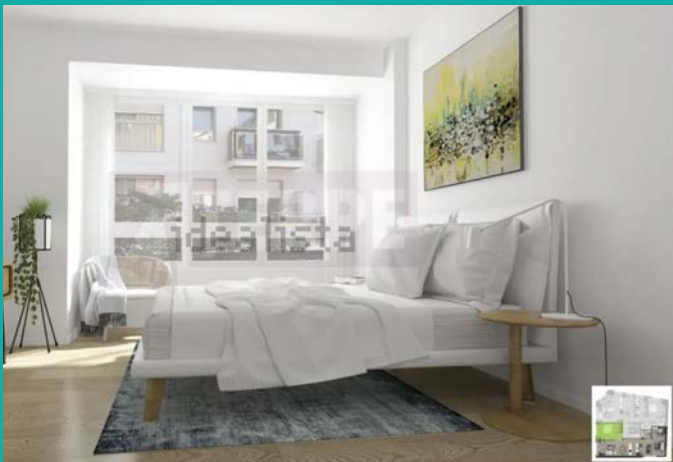


Piso en Pasaia

 Calle Donibane - Pasaia

3  1 

Venta 330.000€



Calle Biteri - Rentería


 Centro, Renteria / Errenteria

2  2 

Venta 425.000€



Calle Biteri - Rentería

 Centro, Renteria / Errenteria

2  2 

Venta 475.000€

Mantente informado:

En nuestra web encontrarás información actualizada sobre:

- Novedades del alquiler turístico en Hendaya: Licencias, restricciones y oportunidades.
- Nueva normativa de alquileres en Gipuzkoa: Todo lo que necesitas saber sobre la Norma Foral 1/2025.
- Cambios fiscales que afectan a propietarios en ambos países.
- Requisitos legales para alquiler transfronterizo.

Porque estar informado no es solo recomendable, es imprescindible.



Nuestros clientes

HEME Shop

Entrevista a un cliente

Conociendo su experiencia



“En Heme no vendemos calzado: vendemos confianza.”

En un mercado retail saturado de propuestas rápidas y tendencias efímeras, Heme Shop ha conseguido algo poco común: construir un universo propio, reconocible y honesto, donde cada producto cuenta una historia y cada detalle está medido para generar una experiencia. Detrás de este proyecto está Martín, su fundador, que ha logrado convertir una idea sencilla —crear una tienda donde él mismo quería comprar— en una marca con alma, criterio y una comunidad fiel. Hoy hablamos con él para entender cómo nace Heme, qué la hace diferente y por qué, en tiempos de consumo acelerado, sigue apostando por la selección cuidada, la cercanía y el diseño con propósito.

Martín, cuéntanos cómo nace Heme Shop y qué te lleva a emprender después de 26 años en el sector del retail.

Llevaba 26 años metido de lleno en el mundo del retail: diseño, desarrollo de producto, producción de calzado, aperturas de tiendas, gestión de equipos,

comercialización... He visto literalmente todo el proceso del sector, desde el boceto de un zapato hasta que el cliente se lo lleva puesto. Terminé como Director de Retail, viajando muchísimo, y llegó un punto en el que sentí que había perdido el vínculo con lo esencial: la gente.

En 2016, cansado de vivir en aeropuertos, tomé la decisión junto con mi mujer de abrir Heme. Queríamos una tienda que recuperara el trato humano, el asesoramiento real y la sensación de que quien entra se siente escuchado. Desde el principio tuvimos claro que no queríamos ser “una zapatería más”.

¿Y qué es eso que os hace diferentes dentro de un sector con tanta competencia?

Mi valor diferencial ha sido siempre el conocimiento profundo del producto y de las necesidades reales del cliente. El mercado está lleno de calzado, pero muy poca gente sabe realmente qué necesita su pie.

En Heme apostamos por volvernos especialistas. Nos centramos especialmente en la marca Skechers y en calzado para personas con algún tipo de problemática: fascitis, juanetes, metatarsalgia, pies delicados... Hoy en día el cliente tiene muchísima información, pero al mismo tiempo muchísimo desconocimiento. Viene a la tienda con un modelo visto en internet porque cree que es el adecuado, y en realidad no siempre lo es. Heme existe justo para eso: para aconsejar, para explicar, para ajustar opciones a cada caso.

Dices que el cliente ha cambiado, sobre todo el cliente joven. ¿Qué estás observando?

Es clarísimo: los menores de 35 o 40 años ya no pisan apenas el punto físico. Compran online, comparan online, opinan online.

Por eso nosotros no competimos intentando traerlos “a toda costa”, sino reforzando lo que solo puede ofrecer lo presencial:

- Escuchar.
- Valorar su pisada, su necesidad, su problema.
- Ajustar recomendación.
- Probar.
- Acompañar.

Si no tienes un valor diferencial, el cliente joven no viene. Y por eso decidimos especializarnos en lo que sabemos hacer:



ofrecer salud, comodidad y confianza a través del calzado.

¿Confianza? ¿Ese es vuestro producto principal?

Absolutamente. Yo tengo dos comercios, y en ambos lo que vendo no es calzado: vendo confianza.

El cliente entra con una duda, una molestia, un miedo a equivocarse. Cuando sale, tiene que irse con la certeza de que lleva lo mejor para su pie. Si no logramos eso, no tiene sentido. Competir solo en precio es una carrera perdida. Competir en profesionalidad y honestidad, no.

Desde la pandemia parece que ha cambiado la manera en la que cuidamos el pie. ¿Tú también lo notas?

Muchísimo.

Antes el cliente se fijaba más en la estética. Ahora busca comodidad, bienestar, ligereza. El teletrabajo, el aumento de caminatas, la reducción de tacones... Todo eso ha cambiado por completo el mercado.

Las zapatillas han pasado de ser el “calzado informal” a convertirse prácticamente en el calzado de diario. Y no creo que esto vaya a revertir. La cultura del confort ha venido para quedarse.



Conoces tanto al cliente local como al internacional. ¿Cómo es el cliente francés comparado con el español?

Son mundos distintos.

El cliente francés es muy seguro de sí mismo.

Sabe perfectamente lo que quiere, no se deja asesorar fácilmente y no suele mirar precio. Te escucha de verdad cuando ya te has ganado su confianza. Pero esa confianza cuesta tiempo.

El cliente español, en cambio, llega buscando calidad/precio.

Es más abierto, se deja aconsejar desde el principio y suele valorar muchísimo el acompañamiento. Le explicas el porqué de un calzado u otro y lo entiende y lo agradece.

Ninguno es mejor ni peor: simplemente funcionan con mentalidades muy diferentes.

Con tanta información online, ¿qué papel le queda a una tienda física como Heme?

Uno enorme, siempre que sepas cuál es tu sitio.

La web te enseña modelos, precios y opiniones... pero no conoce tu pie, tu dolor, tu pisada ni tu estilo de vida. Ahí entra Heme.

La persona llega confundida, saturada y muchas veces con la compra equivocada hecha ya online. Y cuando le das la explicación correcta, cuando le haces probar algo que realmente necesita, lo nota al instante.

La tienda física tiene futuro si aporta valor real y especializado. Si solo abre la persiana para vender cajas, no.

Después de tantos años en el sector, ¿qué dirías que ha sido tu mayor aprendizaje?

Que la honestidad es rentable.

Cuando le dices a un cliente: "Este modelo que traes no te conviene, aunque te guste; te va a doler", la reacción casi siempre es buena.

La gente hoy necesita claridad. Necesita alguien que sepa más que ellos, porque internet está bien para informarse, pero no para diagnosticar.

¿Y cómo te imaginas el futuro de Heme Shop?

Seguir creciendo en especialización.

Cada vez llegan más personas que buscan soluciones concretas para sus pies, para su día a día.

Me gustaría que Heme se convierta en un referente claro de asesoramiento en bienestar y confort. Esa es la línea que hemos elegido y en la que queremos seguir.

No somos una tienda de calzado: somos un sitio donde los pies de la gente encuentran respuesta.

¡Gracias Martín!

Nuestro equipo

Entrevista a un trabajador

Conociendo nuestro lado más personal

María García Responsable del área francesa

María llegó a Pagoa con una mochila distinta. Periodista de formación, curiosa por naturaleza y con esa capacidad tan suya de escuchar de verdad, decidió dar un giro valiente y reinventarse como asesora. El resultado lo vemos cada día, una profesional brillante en lo transfronterizo, cercana, intuitiva y con una empatía que no se aprende en ningún manual.



Es de las que entiende rápido el problema, pero sobre todo a la persona que tiene delante. Tiene actitud, ganas, una sonrisa perpetua y esa forma tan natural de generar confianza que marca la diferencia. Por eso decimos, sin dudarlo, que es la mejor asesora transfronteriza que puede tener una empresa.

Fuera de la oficina, María es madre de dos hijas, amante de los caballos y compañera fiel de una yegua que forma parte de su equilibrio vital. Dentro, ha vivido una evolución personal y profesional enorme, construida con trabajo, constancia y muchas ganas de aprender.

Su historia es un ejemplo absoluto de que: cuando alguien quiere, puede.

1. ¿Cómo sería tu desayuno perfecto si no tuvieras prisa ni obligaciones?

Tarde, porque me levanto con el estómago cerrado. Paseo con mi perro y luego mucha fruta y huevos benedict y café con leche en taza grande.

2. Cuando necesitas desconectar de verdad... ¿eres más de mar o de montaña?

Difícil pregunta... Creo que de montaña con acantilado.

Me encanta el mar, pero no puedo ir con

mi perro y eso me divide. No renunciaría al mar por la montaña, sin embargo.

Tradicionalmente, mi conexión más rápida con la calma son mis animales, y en especial, mi yegua, tengo una pasión desbordante por los caballos, y ella está en el monte, en las campas de la Corniche... igual por eso...

3. Si tuvieras que elegir solo una serie para ver en bucle, ¿cuál sería?

Revenge

4. ¿Cuál es ese plato con el que te ganas a todo el mundo en la cocina?

Ninguno. Soy muy agradecida con los platos de los demás, pero nada hábil preparándolos yo. Tampoco es que yo sea una foodie, precisamente... es algo que a mi familia y amigos les trae un poco de cabeza.

5. Si pudieras compartir una cena sin límites de tiempo ni espacio...

¿a qué persona (viva o no) invitarías?

A mis abuelos. Llevo mucho tiempo pensando que pasé demasiado poco tiempo con ellos. Cada vez que me iba de su casa lo pensaba, pero no hice demasiado por solucionarlo.

6. ¿Qué talento tuyo sorprende siempre que sale a la luz?

El limbo dance, soy la campeona del mundo. Tengo grandes habilidades que no sirven para nada.

Puedo estar animando en la Behobia toda la mañana como loca sin quedarme afónica, estaría finalista en concursos de Karaoke, conozco poca gente con mi potencia bruta de voz (tal vez habría que educarla un poco y sería un punto interesante), verbalizo constantemente... creo que se dice por ahí que hablo por los codos

7. ¿Qué pequeño hábito te ha cambiado la vida para mejor?

Hacer una tablita pequeña de ejercicios de unos 10 minutos todas las mañanas, de lunes a viernes. Así, sin pensar, rodar de la cama y al lío.

8. ¿Qué meta personal te gustaría cumplir este 2026?

Hacer un buen acompañamiento a mis hijas. La mayor se acerca sin freno a la preadolescencia y quiero hacerlo bien, y no quiero centrarme demasiado en ella y que la pequeña se sienta menos protagonista.

Soy Libra, y nunca dejo de buscar el equilibrio, aunque se me hace verdaderamente difícil encontrarlo.



9. Y para terminar... si mañana te tocase la lotería, ¿qué harías lo primero?

Después de celebrarlo con toda mi red en varios capítulos, idealmente, montar un centro de recuperación de caballos de deporte y construir allí una borda para verlos por la ventana.

Aunque antes tendría que cancelar préstamos y comprar todo eso que vas dejando para cuando 'me estabilice'.

¡Gracias María!

Lo que dicen nuestros clientes importa

★★★★★ M. Gr.

"A pesar de estar lejos (en Asturias), por una gestión en idioma francés que debía resolver con la mayor prontitud posible, me puse en contacto con este despacho y no pudieron ser más sensibles, profesionales, ágiles y prontas con su trabajo. Realmente muy satisfecha, con esta gestión y muy adecuado el precio al servicio prestado."

★★★★★ Elena Busto

"Montón de años con Leire y su equipo. Si emprender tiene sus dificultades, no te cuento cuando además eres no residente. Leire siempre ha estado a mi lado, no sólo llevando todos mis asuntos de la mejor manera, sino dándome ánimos y buenos consejos en los momentos más complicados. Nuestra relación es puramente laboral, pero la siento como una amiga. Profesional como la copa de un pino y un equipo atento y servicial. Gracias Pagoa por estar ahí, me hacéis mi vida profesional mucho más fácil."

★★★★★ José Ramón Palenzuela Sicart

"Un equipo de 10. Nos ayudaron en una gestiones que, hasta ese momento, no nos habían sabido aclarar en ninguna otra asesoría."

El trato humano ya es punto y aparte (por lo enormemente positivo) y se agradece en situaciones delicadas como la que atravesábamos."

¿Has trabajado con nosotras? Tu opinión nos ayuda a seguir mejorando.

Si has sido cliente de Pagoa Consultoras, nos encantaría conocer tu experiencia.

Tu valoración no solo nos ayuda a seguir creciendo, sino que también orienta a otras personas que, como tú, buscan una asesoría transfronteriza de confianza.

Escanea el QR y comparte tu experiencia:



GRACIAS

Pagoa Consultoras

Edificio Ficoba, Etorbidea Iparralde 43,
20302 Irun, Gipuzkoa

Tel. +34 943 53 77 20

www.pagoaconsultoras.com