

Els oficis originals, una eixida en la recessió laboral

## Insòlit, SA

Treballar a 400 metres d'altura, tot el dia penjat d'una corda, per netejar un turó de pedres té un perill suficient perquè molt pocs s'hi apunten. Oferir-se de guardaespalles o de majordom tampoc no és gaire comú. Però aquests oficis existeixen i són rendibles, fins i tot en temps de crisi.

La classificació d'una faena per índex de perill o per grau de dificultat o d'originalitat sol donar als més intrèpids, als més tècnics o als més llançats bones oportunitats de guanyar-se la vida. Tant se val si els vents bufen del bon costat o del mal costat de l'economia. Treballar a 400 metres d'altura per netejar de pedrots els turons que hi ha prop d'una urbanització; guardar les espalles d'una persona, jugant-se la vida segon a segon, o entrar en el servei domèstic de majordom per hores són algunes de les professions que hem sondejat, ara que la faena no sobra.

Carlos Tudela, cos atlètic, ulleres als ulls –semblen més un ornament que una necessitat– en sap prou, de la qüestió. Va fundar, amb tres amics, tots ell alpinistes, la primera empresa per a realitzar faenes fora del comú: penjats enlaire, manipular explosius o rentar els vidres de les façanes dels gratacels. Grandes Verticales, SL, va començar en 1987 a fer qualsevol faena que les empreses per elles mateixes no podien fer. L'inici fou modest, però molt prompte ampliaren el camp d'actuació. “Vam tenir molta sort perquè aleshores es feien moltes obres, carreteres, tota mena de treballs públics i, a més, el sector de la construcció estava en un nivell òptim”, recorda Carlos Tudela. Ara, la situació ha canviat. La crisi no ha per-

donat aquest sector tot i que les faenes perilloses i difícils, les han i hauran de fer sempre persones especialitzades.

Per a posar en marxa una empresa d'aquesta categoria no es necessiten, en tot cas, tants mitjans. El capital més important és l'humà. El financer també compta, però no de la mateixa manera.

Escalador per ofici i vocació, Carlos Tudela es posa més seriós quan ha de

contestar si mai ha dit no a una faena per por del risc. “Si alguna vegada hem dit que no ha estat per falta de recursos econòmics, mai per qüestions tècniques”. Realment, les eines de treball no són diferents de les que pot utilitzar un obrer tècnic de peus a terra. A més, sempre queda la possibilitat de llogar el material més especialitzat. Per al transport, tampoc no es necessiten grans vehicles. Un local per

a fer d'oficina i de central d'operacions és fàcil de trobar. El més difícil de tot en aquesta professió és, simplement, no tenir vertigen. “Això és la primera condició per a qualsevol que tinga pensat de treballar en aquestes tasques –diu Tudela–, després valorarem la tècnica dels candidats i les seues especialitats. El coneixement en explosius o la soldadura de materials diversos es valora molt”.

En aquest precís moment no deu haver-hi més d'un centenar de persones que treballen en les cinc o sis empreses d'aquestes característiques que funcionen als Països Catalans. Per regla general, aquestes faenes són ben remunerades. En algun cas, com ara la manipulació d'explosius, un pot cobrar suficients diners en uns dies per a viure sense problemes tota la resta del mes. Les tarifes actuals asseguren a aquests treballadors un mínim de 10.000 pessetes/dia si treballen prop del domicili habitual. En altre cas s'hi



Fer faenes perilloses pot ser rendible econòmicament, si se sap vendre bé.

ARXIU



El més difícil d'aquesta professió és, simplement, no tenir vertigen.

ARXIU

afegeixen despeses de desplaçament i de manutenció que poden arribar a les 25.000 pessetes/dia. "És clar -matisa Carlos Tudela-, no hi ha faena assegurada cada dia de l'any, però malgrat tot, es guanyen diners i suficients".

#### LES ESPATLLES BEN COBERTES

A les 7 en punt d'un matí calorós, Jesús Boluda ix del seu pis de Bellreguard, poble de la Safor, cap a la faena. Les seues eines són un mica especials: una jaqueta antibala, un revòlver i un "spray" neutralitzador. Té 24 anys. D'ofici, guardaespalles. No s'ha de confondre mai aquesta professió amb la de guarda jurat. Aquest últim va uniformat, porta pistola i placa d'identificació. "El guardaespalles va sempre camuflat -explica Jesús Boluda- i la seua funció principal és la protecció de la persona que l'haja contractat".

Per a aconseguir aquesta funció tots els mitjans dissuasius i tècniques de neutralització corporals són vàlids. Fins i tot les armes de foc reglamentàries. Preu de tot això? L'intrèpid especialista en la protecció del personal té sempre a l'abast de la mà un resum de les tarifes. No és el mateix responsabilitzar-se de la guarda d'un xiquet (acompanyant-lo a l'escola cada dia per evitar que un dels pares divorciats el segreste) que assegurar la integritat física d'un poderós empresari que demana protecció en qualsevol situació.

El servei més barat, en tot cas, per a te-

nir les espatlles cobertes mai no és inferior a les 1.500 pessetes/hora més IVA. El més car pot anar fins a les 10.000 pessetes/hora. El que he fet de més perillós últimament...? El guardaespalles de la Safor conta amb els mínims detalls les circumstàncies de la darrera prova professional. Una jove empresària valenciana el contractà per a evitar les pallisses quasi diàries que li administrava l'ex-marit amb el divorci mal digerit.

—Com va acabar la història...? Abans d'acceptar la faena, no s'informà de les mesures del violent divorciat?

—A mi no em fa por quasi res, i la història aquesta vegada va acabar bé.

—Per què diu "aquesta vegada"...?

—Perquè hi ha casos que ocorre tot el contrari: qui n'ix malament són jo.

#### ANIMANT LES NITS

Sense les molèsties normals de portar sempre la mort a retaló, la família Brandés ha posat un peu en el camp de l'insòlit laboral. Tots quatre germans són promotors d'equips d'animació per a discoteques. "Hem començat per nosaltres i enguany pensem fer les primeres experiències en els nostres propis locals", explica un dels quatre socis innovadors. Els Brandés són propietaris, fa anys, de bars, pubs i una discoteca de València. "Pensem que el que fa falta en els llocs d'oci és més comunicació i farem els possibles perquè el públic es divertezca més".

La mecànica de l'activitat d'animació

sembla, a primera vista, simple. El primer pas és trobar els animadors. Tasca no gens fàcil. El perfil del candidat té unes línies ben marcades: humor, art i imaginació, "però ningú no és exclòs d'entrada, si es presenta", assegura Rafael Brandés que, amb el seu germà Tomàs, són els dos que més capficats estan per la nova iniciativa.

"No som de l'Opus, però hem descartat l'*striptease*. Ho fem per no ferir la sensibilitat del públic femení o masculí que vinga als nostres locals". Dins el component de novetat de la idea, la música i la il·luminació continuen sent dos factors de pes. "No obstant açò, pensem que amb la nostra idea marcarem una nova línia en el món de l'espectacle" profetitza Tomàs Brandés, el major dels germans i potser el més romàntic. Qui més hi guanya, amb la iniciativa, en tot cas, són els artistes animadors, que trobaran a partir d'ara una nova porta on trucar i demanar una faena adequada a les seues capacitats.

#### MAJORDOM PER HORES

J.L.P., als 45 anys ha trobat quasi una mina d'or en el terreny laboral. La seua professió de majordom per hores li ofereix una vida prou acomodada des del punt de vista econòmic. "No ho pensí massa, a decidir-me, i en pocs mesos em fiu professional del servei a domicili", explica aquest ex-cambred de cafeteria i ex-maitre d'hotel amb maneres molt refinades. Sa casa és decorada amb mobles refinats, però deixa clar que no els ha copiats de cap dels seus clients. "Ara guanyo molt més que no quan treballava per compte d'una empresa, però tot treball té els seus inconvenients..." Per 3.000 pessetes l'hora, un privilegiat o un capritxós amb diners de sobres pot gaudir dels serveis d'home de confiança que li ofereix aquest quarantener reciclat en labors domèstiques.

La professió de majordom no té tants practicants en aquest moment com perquè tinguen un codi de conducta. Malgrat tot, els pocs que es troben anunciats en els diaris o en les recepcions dels grans hotels de luxe, es regeixen per unes normes immutables. "La primera qualitat d'un bon majordom ha de ser la discreció. Els ulls han d'estar ben oberts, però la boca ben closa", diu J.L.P. "La meua declaració de renda...? Enguany ha estat positiva. He pagat 300.000 pessetes a Finances". Discret i ... ben legal, el majordom.

**Ignasi Pellicer**