

El negoci de la Tània Escala, Mel de Lluna, constitueix tota una innovació al nostre país: **"Potser només hi ha cinc empreses en tot Barcelona que facin el mateix."** Aquesta jove de vint-i-quatre anys es dedica a l'organització d'actes socials -bàsicament casaments- i a les relacions públiques. I això que els estudis que va començar la nostra protagonista en aquestes dues pàgines -la carrera de Dret- tenen poc a veure amb la seva ocupació actual.

Ella assegura que li hauria agradat fer relacions públiques, i també que a l'hora de triar no comptava amb prou informació sobre aquesta especialitat: **"Quan vaig acabar el COU em pensava que la gent que triava relacions públiques es dedicaria a vendre entrades a la discoteca."** El cas, però, és que tot i que amb un títol a la butxaca la seva capacitat es veuria avalada, la Tània té la sort de no treballar per a ningú que no sigui ella mateixa, de manera que **"ningú no et demana el currículum acadèmic."**

Així doncs, la nostra jove protagonista va començar Dret, però ho va deixar a tercer per inaugurar l'empresa: **"Tot plegat va coincidir amb el naixement de la nena, em vaig sentir molt mestressa de casa i vaig veure que allò no estava fet per a mi. Se'm queia la casa al damunt."** D'aquesta manera, i inspirant-se en una empresa dedicada al mateix, la Tània va posar fil a l'agulla, amb tota la il·lusió: **"M'hi vaig abocar perquè em venia de gust, igual que he fet tota la meua vida."**

Per desgràcia, però, a l'hora de muntar un negoci no n'hi ha prou amb les ganes, i cal, evidentment, una inversió important. En aquest sentit, val a dir que els seus pares, la Mercè i l'Arnulfo, van ser de molta ajuda, per a la jove empresària. Pel que fa al suport moral, a més dels seus pares, la Tània ha comptat sempre amb el recolzament incondicional del seu marit, en Josep. La nostra protagonista té molt clar que sense aquests tres puntals no hauria pogut fer res: **"Es pot arribar molt més lluny quan la gent que t'envolta creu en tu."**

Així les coses, i malgrat que aquest any, el primer de vida de l'empresa, ha estat molt difícil, la Tània es mostra optimista: **"He tingut moltes despeses, més que guanys, però jo no penso que hagi perdut diners. Jo dic que tinc un currículum car."** Parlar amb aquest optimisme és fàcil quan es té tanta il·lusió per la feina: **"Sempre he treballat molt feliç, perquè els nuvis tenen molta il·lusió de casar-se i això es contagia. A més a més, m'agrada molt tot el que implica portar un negoci."** Té, per tant, molt assumida la seva vocació d'empresària: **"Em sento totalment realitzada."**

Cal assenyalar que la nostra interlocutora s'encarrega de tota la feina, que consisteix a proveir el seu client de tot allò que pugui ser necessari per tirar endavant la seva celebració i que quedi content. La Tània, doncs, contacta també amb professionals de tot tipus, que li paguen una comissió. Pel que fa al client que arriba al seu despatx, destacar-fem que aquest no ha de pagar res per tal que ella li faciliti tota la informació desitjada.

Mel de Lluna organitza, ja ha quedat dit, majoritàriament casaments. De fet, la seva propietària afirma que aquest és el tipus de feina que li

resulta més agradable. Per a ella el servei que ofereix als nuvis constitueix un **"pack"**, que inclou des de la perruqueria fins al restaurant on es farà el convit. Per part del client, però, no hi ha cap obligació de contractar tots els components d'aquest paquet: **"La meua tasca consisteix a trobar tot allò que el client busca. A alguns només els interessa la limusina, o els regals per als convidats."**

Sigui com sigui, el fet és que la Tània té com a prioritat, des de la primera visita, les preferències dels nuvis: **"Quan arriben, jo em quedo calladeta i ells parlen. Vull tenir molt clar el que volen, per poder-los-ho buscar. M'estimo més no ensenyar-los fotos, perquè si alguna cosa els agrada després és molt difícil treure'ls la idea del cap. Prefereixo ensenyar-los directament allò que es poden permetre, o allò que està lliure."**

De tota manera, la propietària de Mel de Lluna sap que els futurs matrimonis necessiten un cop de mà, a l'hora d'escollir: **"Casar-se no és com comprar-te un pis o un cotxe, que no ho fas per primera vegada i ja saps de què va. El restaurant, per exemple, és el tema que més els preocupa. Jo els faig delimitar molt el lloc que volen: capacitat, pressupost, entorn..."**

Tant és el desig de satisfer el client d'aquesta catalana que ha arribat a aconseguir allò que semblava impossible: **"Em va venir a veure un noi que havia anat a altres empreses, però li havien contestat que pel preu que demanava no li buscaven res, que era massa barat. En un parell de dies jo li vaig trobar un menú per quatre mil pessetes, i van menjar molt bé. Així, he arribat a aconseguir coberts de casament per dues mil. Si jo, que em dedico a això, no puc trobar aquestes coses, ¿qui ho farà, si no?"**

Deu ser per aquesta manera seva tan constant de treballar que a la Tània li arribin clients recomanats per anteriors nuvis, i que tingui contractes d'un any per a l'altre. Definitivament, és amb un bon servei que una empresa es guanya la fama: **"L'altre dia vaig trucar a un local de moda i em van dir que ja sabien qui era. Tot això vol dir que estàs treballant bé."** El servei que ofereix Mel de Lluna, tanmateix, ha trigat a arribar, al nostre país, bàsicament per motius culturals: **"Aquest tipus d'empresa no podia sorgir abans, perquè la dona es passava el dia a casa i podia organitzar el casament."**

La nostra protagonista, per la seva banda, reconeix que no és **"dona d'estar-se entre quatre parets."** Embarassada de cinc mesos i ja amb una nena de dos anys, la Carla, ha tingut la sort de poder-se combinar amb el seu marit filòleg tant l'atenció de la filla com les tasques de la casa: **"Fa més feina ell que jo, i la fa millor."** Fa molt poc que la Carla va a la guarderia, i quan la va a buscar la Tània té tres hores per passar-les amb ella, però reconeix que de vegades aquest temps no és suficient: **"Té dentetes de tenir mare, i a mi també m'agradaria estar més amb ella."** Dona jove, marassa i empresària, un còctel que no podia donar un fruit més dolç, Mel de Lluna.



Tània Escala - Barcelona (el Barcelonès)