

EMPRESSES

Emprenedors

Un cop de mà per fer la vida més fàcil

Creen un servei per solucionar problemes quotidians a persones i empreses

ANDREU MAS
BARCELONA

L'anomenada vida moderna -la definició ja ha quedat antiga, però- imposa un ritme de vida que fa que moltes vegades no puguem atendre totes les obligacions que se'ns presenten, tant en l'entorn familiar com en el laboral. No arribem a tot arreu: la llista de feines domèstiques pendents pot arribar a col·lapsar-nos, majoritàriament en el cas de les dones que compaginen la vida laboral amb la coordinació i l'execució de les tasques domèstiques. Un estudi recent de l'Institut Nacional de Estadística certificava que el 92,2% de les dones de l'Estat espanyol compaginen les dues feines, a molta distància dels homes que fan el mateix i que superen de poc el 70 per cent. La crisi econòmica ha comportat, a més, que moltes empreses tampoc arribin a poder atendre tota la feina que se'ls presenta, sobretot aquella que no està assignada a ningú i que, tot i que no comporta haver-hi de dedicar moltes hores, pot acabar convertint-se en una nosa.

Aquesta anàlisi és el que va portar la barcelonina de 44 anys i mare de dos fills Anna Voltas a emprendre la seva pròpia aventura empresarial, que camina de manera modesta però amb pas ferm des de fa un any. No va ser, només, però, una reflexió sobre la necessitat que va detectar en el mercat que ningú cobria la que la va empènyer a passar a l'acció; també un neguit personal. Voltas fa vint anys que es dedica professionalment al món de la música; va començar cantant amb orquestres i des de fa uns quinze anys compartia quartet de bossa nova i jazz amb el seu marit -que també és músic- i altres companys. La situació dels músics del país, però, no és gaire reeixida i, segons testimoniatge de Voltas, "la cosa ha anat empitjorant molt en els últims anys". Tampoc és fàcil per a algú que ha estat tota la seva vida de-

LA IDEA



Oferir serveis de baix cost per fer petits encàrrecs com anar a comprar, fer tramitacions administratives o anar a la tintoreria, en el cas de clients particulars. Pel que fa a empreses, el catàleg és de tasques especialitzades, en molts casos pròxims a la feina de secretaria, tot i que també coordinen esdeveniments i tenen un servei de traducció.

dicada a l'ofici musical reconvertir-se laboralment: "A l'INE, quan dius que la teva professió és la de cantant professional se't queden mirant dues vegades", comenta Voltas.

Això la va portar ara ja fa un parell d'anys a començar a buscar un sobrosou ajudant altres músics que no podien assumir certes feines relacionades amb la contractació d'espectacles. Aquella experiència la va il·luminar: podia convertir aquell complement

Els Petits Encàrrecs ofereix als seus clients arribar allà on ells es queden curts

econòmic en una professió estable. El problema és que no hi ha pas a Barcelona tants músics amb aquestes necessitats; per això va decidir ampliar el ventall a totes aquelles persones que no arriben a tot arreu i a les empreses que tenen dificultats per complir certes tasques que no saben a qui encomanar. Naixia Els Petits Encàrrecs.

La base del negoci és senzilla: Els Petits Encàrrecs ofereix als seus clients arribar allà on ells es queden curts. La gamma de serveis de



Anna Voltas ofereix els serveis d'Els Petits Encàrrecs fonamentalment a Barcelona. JUANMA RAMOS

què disposa és molt àmplia: amb l'excepció de tenir cura de criatures i gent gran -"aquest és un sector que ja està molt especialitzat i amb el qual no podem competir", explica Voltas- pot fer de tot: des d'anar a fer la compra del dia fins a fer els tràmits per a la renovació del carnet de conduir; fer petits transports o quedar-se a casa de qui l'ha contractat mentre hi ha els pintors o els paletes treballant. Això per a clients particulars. Per a professionals, Voltas ofereix des de serveis de secretaria fins a producció d'esdeveniments.

ELS 'SINGLES'. En aquest primer any de vida, ja ha pogut definir un perfil clar de quins són els seus principals clients. En l'àmbit més domèstic, i per a la seva sorpresa, ha constatat que les persones que més reclamen els seus serveis són els solters, el que ara es coneix com a *singles*. Aquests joves són de dues menes: els uns per motius laborals no tenen temps per atendre tots els fronts que se'ls obren; els altres, en canvi, estan en una certa bona posició econòmica i no estan disposats a invertir el seu temps a fer tràmits administratius o treballs relacionats amb la intenció domèstica. Voltas explica dos casos que exemplifiquen aquesta feina: el primer, és

el d'un noi que li va encarregar que li anés a fer la renovació del carnet de conduir. L'altre cas és més extrem: un jove li va encomanar que anés a Ikea i que li moblés la casa; ell li va donar les referències del que volia i des d'Els Petits Encàrrecs es van responsabilitzar d'anar a la botiga a adquirir tot el parament.

Aquestes experiències i d'altres de similars -un noi que es volia renovar el passaport la volia contractar perquè fes cua a la comissaria des de primera hora del matí- l'han convençuda que una bo-

Els solters, per falta de temps o mandra, s'han convertit en un mercat potencial

na estratègia per fer créixer el negoci és anunciar-se en portals de *singles* a la xarxa.

En l'àmbit professional, Voltas ha coordinat el 1r Concurs de Poesia per SMS organitzat per la revista *Time Out* i ha exercit feines de producció i coordinació dels cursos de cuina que la revista *Cuines* ha organitzat als mercats de Barcelona juntament amb la Diputació.

ASSEQUIBLE. A diferència d'alguna experiència precedent que hi ha hagut al mercat, Els Petits Encàrrecs aposta per una política de preus assequibles. Els encàrrecs mínims són d'una hora i costen 15 euros; un matí sencera en val 50; una tarda, 40, i tot el dia, 100 euros. L'empresa ofereix l'opció de pactar preus tancats per a encàrrecs i una tarifa plana mensual per als clients que contracten el servei de manera reiterada. De moment ja ha establert una petita clientela i amb vista al setembre estudia obrir una nova línia, anomenada Els Petits Regals, així com ampliar la difusió del negoci a la xarxa.

AUTOAVALUACIÓ



"Hi ha moltes empreses que han reduït la plantilla per la crisi i necessiten algú que els resolgui un problema molt puntual, concret, i no cal que sigui algú de l'estructura de la companyia".



"El fet d'estar sola al capdavant del negoci és perjudicial, perquè et falta una altra visió que et compensi, que t'ajudi a veure què estàs fent malament per corregir-ho. També és un problema ser un emprenedor que no té una formació empresarial o comptable".