

## ENTREVISTAS / DOS PROFESIONES INSÓLITAS FRENTE A DOS OFICIOS CON TRADICIÓN EN LA CIUDAD

MARÍA ROSA MOURIÑO | Tanatoesteticista

## «Solo maquillo a los cadáveres si me lo piden los familiares»

L.S.

A CORUÑA | Aunque cueste creerlo, en A Coruña hay 23 personas que practican la tanatoestética en las cinco funerarias que operan en la ciudad. Y sí, casi todos ellos coinciden en que el trabajo se parece bastante al que salía en la serie de televisión *A dos metros bajo tierra*, que se emitió en canales como La 2, de Televisión Española. Por si nunca vieron un capítulo de aquel producto televisivo, sepan que la tanatoestética consiste en lograr que la presencia del cadáver sea lo más parecida posible a la imagen de la persona en vida. No se debe confundir esta práctica con la tanatopraxia o reconstrucción de un cadáver. El servicio supone un coste medio de unos 40 euros. En una de las funerarias de la ciudad, Génesis, nos encontramos a María Rosa Mouriño. Todos la conocen como Marrosa. Lleva años en esto y es la única que accede a salir en el periódico de todos los tanatoesteticistas consultados para este reportaje. El tema es delicado y se entiende perfectamente.

—¿Es un servicio muy solicitado?

—No, bueno, me lo piden de vez en cuando. Hay gente a la que le gusta que arreglemos un poco los cuerpos de sus seres queridos y eso es lo que hacemos en estos casos.

—¿Cuánto tiempo le lleva hacerlo?

—Todo depende de cómo te encuentres el cuerpo.



Mouriño dice que para dedicarse a su profesión «tienes que valer» | MARÍA ISABEL LORENZO

—¿No le resulta duro a veces?

—Sí, esto es muy duro. Desde luego que lo es. Yo solo maquillo a los cadáveres si me lo piden los familiares.

—¿Es una cuestión de formación o de experiencia?

—Mira, para esto tienes que valer, porque si no, aunque tengas muchos años de experiencia, nunca te va a salir bien.

—¿Se parece a lo que salía en aquella serie de televisión, «A dos metros bajo tierra»?

—Sí, la verdad es que es muy similar.

IGNACIO CARUNCHO | Abogado

## «Ahora los clientes entran por la puerta pidiendo un presupuesto»

L.S.

A CORUÑA | Abogado especializado en derecho de empresa, Ignacio Caruncho lleva ejerciendo más de veinte años en A Coruña, donde nació hace 47. Desde su despacho de la calle Marcial del Adalid, Caruncho reconoce que en la ciudad «hay muchísimos abogados», tantos como 1.356 que, según el colegio, están ejerciendo en la actualidad, a los que habría que sumar unos 365 no ejercientes.

—¿El hecho de que sean tantos «hombres de leyes» en la ciudad les dificulta el trabajo?

—No, porque cada despacho tiene su parcela y su clientela. El desarrollo económico y social actual hace necesario a día de hoy muchos más abogados que hace 30 años. Antes había dos juzgados de primera instancia y ahora son doce.

—¿Los casos son los mismos?

—Lo que hay son muchos más asuntos. Prácticamente todas las personas necesitan un abogado al menos una vez al año y las empresas los necesitan todos los meses.

—¿De qué manera ha evolucionado el cliente?

—Ahora entran pidiendo un presupuesto, cosa que antes no pasaba. Los nuevos clientes suelen preguntar en varios despachos antes de decidirse por uno.

—En su despacho, Caruncho, Tomé y Judel, también ofrecen asesoría fiscal.



Caruncho afirma que los abogados tratan cada vez «muchos más asuntos» | JOSÉ CASTRO

—¿Cómo se reparten el trabajo?

—Somos cinco abogados y dos economistas. Tenemos un departamento de fiscal, mercantil, civil, administrativo y asesoramiento en derecho deportivo.

—Y hay muchas asesorías fiscales.

—Sí, porque además no es una profesión que esté regulada. No hay un título de asesor fiscal. Hay quien tiene formación de verdad, con su licenciatura incluida, y hay quien se pone a hacerlo como si tal cosa.

ELENA PAJARRÓN | «Personal shopper»

## «En A Coruña la gente se viste mejor que en otras ciudades»

L.S.

A CORUÑA | Una *personal shopper* es una persona que te ayuda a encontrar tu estilo vistiendo. La profesión está muy extendida en países como Estados Unidos, pero en A Coruña, de momento, los estilistas que se dedican a esto se cuentan con los dedos de una mano. Elena Pajarrón López-Sors es una de ellos.

—¿Cómo y cuándo empezó en esto?

—Hace unos diez años. Tengo una prima que por entonces trabajaba en Antena 3 Televisión como estilista y ella fue la que me descubrió el tema.

—¿Cuál es la mayor ventaja de contratar a un asesor de este tipo?

—Pues que te ahorra tiempo a la hora de vestir, analiza la ropa del cliente para montar un buen fondo de armario y realiza un estudio de su morfología, color de piel, ojos y pelo para decirle qué es lo que más le favorece. Yo voy a la casa del cliente y le ayudo a preparar un armario para toda la temporada.

—¿Y ya no hace falta ir de compras?

—Sí, sí... De hecho lo más habitual es la ruta de las tiendas. Yo conozco las colecciones, acompaño al cliente y le asesoro a la hora de comprar. Aunque en A Coruña la gente se viste mejor que en otras ciudades.

—Supongo que esto será un lujo que pocos se podrán permitir, ¿no?

—Pues una de las peticiones de servicio más habituales que tengo está rela-



Pajarrón lleva diez años dedicándose a asesorar en cuestiones de moda | CÉSAR QUIJAN

cionada con las bodas. Asesoro a novias, madrinas, hermanas, cuñadas... Mi trabajo de *personal shopper* puede ser para un evento concreto o para toda la temporada.

—¿Cuánto cuesta?

—Yo suelo cobrar 50 euros la hora. El estudio del armario, son 300 euros. Novias, 400.

—¿Algún consejo para las «bajitas»?

—Que eviten las faldas largas.

—¿Y para disimular la cadera ancha?

—Cinturas subidas y ropas sueltas.

SOL PARDO | Dueña de la peluquería Rizos

## «Es una barbaridad la cantidad de peluquerías que han abierto»

L.S.

A CORUÑA | Su peluquería es una de las veteranas de la ciudad. Rizos lleva en el mismo local del número 1 de la calle Emilia Pardo Bazán nada menos que veinte años. Sol Pardo ha visto durante todo este tiempo cómo ha cambiado el sector de las peluquerías en A Coruña. Actualmente son 513 como mínimo, ya que ese es el número de negocios de este tipo dados de alta en la Cámara de Comercio. La cuenta sale a casi 50 por barrio.

—513 peluquerías son muchas, ¿no?

—Demasiadas. Y últimamente se han abierto muchísimas, incluso en esta zona de la plaza de Galicia y de la plaza de Vigo. La verdad es que en todo el barrio. Es una barbaridad.

—¿A qué cree que se debe este aumento del negocio?

—Hombre, todo tiene su sentido. A las niñas que salen de las academias las propias casas de productos les dan facilidades para empezar a establecerse por su cuenta y montar su propia peluquería. Luego, como no tienen apenas experiencia de cómo gestionar una empresa, acaban cerrando muy pronto.

—¿Se le ocurre alguna solución?

—Les tendrían que dar antes un asesoramiento. No todo es que papá y mamá tengan un dinero y te ayuden a empezar. Tienes que ser capaz de llevar un



Pardo asegura que a pesar de la crisis el negocio bajó «solo un poco» | DIEGO VILLAR

negocio, aprender las técnicas de gestión y luego ponerlas en práctica. No se reduce todo solo al oficio o al buen gusto que tú tengas.

—Hablando de gustos, ¿le parece que los coruñeses van bien peinados?

—Sí, desde luego. La gente en A Coruña va muy bien peinada. Incluso a pesar de la crisis, el negocio bajó un poco, pero solo un poco. La verdad es que el bajón económico casi no se nota; los clientes siguen viniendo igual.