

Girona, entre salons i pisos: el negoci de les ungles no toca sostre

Alguns establiments regulats reclamen endurir la normativa sanitària i acusen els negocis en domicilis de competència deslleial

Alguns d'aquests serveis informals han assolit un nivell de professionalització comparable al dels salons especialitzats, sobretot pel que fa als acabats, les tècniques i el tracte amb la clientela. Professionals consolidats del sector, però, alerten dels riscos associats a l'ús d'estris que no s'han esterilitzat correctament —una qüestió que, segons expliquen, presenta mancances en la regulació actual— i consideren que alguns serveis prestats des de domicilis particulars constitueixen una «competència deslleial». Una d'aquestes manicuristes, que prefereix mantenir l'anonimat, explica com va començar el seu «negoci inesperat», que amb el temps s'ha convertit en la seva principal ocupació: «Vaig aprendre a fer-me les ungles a mi mateixa perquè els productes convencionals de molts centres em provocaven al·lèrgia». Durant el confinament, els establiments van haver de tancar i moltes de les seves amigues no podien fer-se la manicura. «Van acudir a mi demanant-m'ho com a favor, i la majoria ja no han tornat a un centre convencional», assegura. Segons explica, fa anys havia treballat com a manicurista en un centre on va rebre mals tractes i on «cobrava en negre i sota molt males condicions». A mesura que va veure que podia dedicar-s'hi des de casa, va adaptar una petita habitació del seu pis per convertir-la en un saló d'ungles. Sense haver d'assumir el lloguer ni les despeses addicionals d'un local, la manicurista es pot permetre oferir un servei amb materials i tècniques de més qualitat, «però a un preu més raonable, amb horaris més flexibles i amb un tracte molt proper». Mariona Pagès va obrir el centre Glowie, especialitzat en manicura russa, fa sis anys. Es va traslladar de Girona a Vilablareix perquè «moltes clientes no trobaven on aparcar». Al seu establiment ofereixen un servei prèmium, que defineix com «l'ús de tècniques avançades i material de primera qualitat». Tot i ser un dels centres més cars de la zona, l'equip, format per quatre professionals, atén una mitjana de 40 persones al dia i té l'agenda tancada amb un mes d'antelació. Pagès creu que cada vegada més «les usuàries valoren una manicura ben feta, però sobretot, segura». Glowie disposa d'un sistema d'esterilització per a les eines que utilitzen, que arriba als 120 graus. Un cop esterilitzades, les eines es dipositen en bosses segellades. La professional alerta de la importància d'aquests procediments i manifesta la seva preocupació per la manca de regulació sanitària: «Molts centres, sobretot els low-cost, no esterilitzen res, i és perillosíssim». Segons declara, més d'un centre pertanyent a una franquícia ha rebut denúncies per fongs i «al cap d'uns mesos tornen a obrir i segueixen igual». Pel que fa als serveis informals, Pagès es mostra «totalment en contra d'aquesta pràctica». Assenyala que assumir un lloguer, l'IVA, l'electricitat i tot el que comporta tenir un local fa que «no pugui competir amb els preus dels qui no ho assumeixen», i declara que es tracta de «competència deslleial». Recorda, però, que durant els seus inicis com a emprenedora practicava amb amigues a casa, però que «no té res a veure amb les que s'hi dediquen a temps complet». La fidelitat de la clientela, de fet, és el que manté viu aquest tipus de negoci, ja que es tracta d'un servei que s'ha de renovar aproximadament cada 25 dies. En cas de no voler repetir-lo, retirar el producte antic per recuperar l'aspecte original de l'ungla també requereix, en la majoria dels casos, acudir a un saló. En els negocis que operen des de domicilis particulars, teixir una bona xarxa de clientes és indispensable per garantir uns ingressos: «Si les clientes estan contentes, s'ho recomanen entre amigues i venen a provar», relata la manicurista. Mantenir-les és qüestió de destresa, tant manual com social: «Sempre dedico el temps i l'esforç necessari a cada petició i, mentre treballo, fem teràpia juntes». Xènia Calls, de 22 anys, contracta cada mes un servei de manicura semipermanent en un saló d'alta gamma. Després de diverses males experiències en centres low-cost, va decidir «invertir en qualitat». Segons explica, la manicura evita que es mossegui les ungles, un hàbit que arrossega des de sempre. El que va començar com un capritx s'ha convertit en un compromís:

«Quan comences, ja no pots parar», confessa. Farta dels centres on «demanes una cosa i te'n fan una de ben diferent», ha decidit jurar fidelitat a un centre prèmium, ja que «t'assegures que t'aguantaran bé i que sortiràs contenta». Per a moltes manicuristes que treballen des de casa, obrir un local propi queda fora del seu abast. El testimoni ho confirma: «Tenir el teu propi centre és el somni de totes, però si ja tinc problemes per tirar endavant des de casa, no em plantejo embarcar-me en un projecte així», afirma. Per poder mantenir l'activitat, ha començat a oferir també serveis de tatuatge i micropigmentació, per als quals assegura disposar de la titulació corresponent. La manicurista afirma que la competència de les franquícies i els locals low-cost també l'ha afectada, ja que «poden agafar un gran nombre de clients i abaratir els costos amb treballs en cadena i materials de menys qualitat». Pagès, tot i remarcar la seva oposició al que considera «males pràctiques», no creu que aquests negocis representin una amenaça per als establiments convencionals. «Sempre hi haurà gent que preferirà anar a un centre amb garanties de qualitat», afirma. Insisteix, però, que cal endurir la normativa en matèria sanitària: «No entenc com hi ha llocs que segueixen oberts», conclou.

Font del document:

<https://www.diaridegirona.cat/girona/2026/08/29/girona-salons-pisos-negoci-les-133698989.html>