



gener 4, 2016 by Redacció

ENTREVISTA A JOAN VAQUÉ. "PALMES VIAPLANA: DE LA VILELLA BAIXA A EUROPA"

Entrevista a Joan Vaqué, "Mestre Artesà de la palma" i soci de Prioritat.
Entrevista de Carles X. Cabós, publicada a [PrioratDiari](#).

«L'artesanía, en general, està tocada de mort, i ja fa temps: en l'actual sistema de valors de la societat no hi cabem, no tenim raó de ser»

Joan Vaqué Sans (1967) i Xavier Vaqué Sans (1973) són la quarta generació d'una nissaga que es dedica a la confecció de palmes i palmons des de fa 150 anys a Barcelona, on els seus avantpassats van haver d'emigrar a finals del segle XIX arrel de la fil·loxera. Van aprendre del seu pare, Joan Vaqué Viaplana (Barcelona, 1940), que va aprendre l'ofici als deu anys i va tenir com a mestres el seu avi, Vicenç Viaplana i Pous -que en el seu moment també va aprendre del seu pare- i posteriorment la seva mare, Magdalena Viaplana.

Van ser reconeguts com a «Mestres Artesans de la palma» per la Generalitat de Catalunya el 19 de setembre de 2013. El diploma va ser atorgat pel Conseller d'Empresa i Ocupació, Felip Puig, al Palau Reial de Pedralbes de Barcelona, el 18 de novembre de 2013. Aquest diploma reconeix el mestratge en l'ofici de manufacturer d'objectes de vímet, de jonc, de canya, de palma i d'altres fibres vegetals, així com els mèrits de caràcter extraordinari que ha acreditat. Joan i Xavier van ser proposats mitjançant l'Associació Artesans de Gràcia, que van recolzar la trajectòria professional d'ambdós respectivament. Aquest reconeixement permet als Mestres Artesans practicar la docència en centres d'estudis de grau superior, i a la vegada, certificar als alumnes pels coneixements adquirits.

L'artesanía i la tecnologia introduïda per les noves generacions, s'han combinat de manera eficaç amb un ofici tradicional, i dona lloc a una empresa que exporta a tota Espanya i té uns quants clients a la resta d'Europa, com Andorra, França o Àustria. Entre els treballs realitzats pel taller artesà de Palmes Viaplana, destaquen la realització del «Sol de palmes» de Miró pel Centre Miró de Mont-roig del Camp l'any 2008, manufacturat amb fulla de palma blanca; el sol de palma pel Jardí Botànic de Barcelona —manufacturat amb fulla de palma blanca— el mateix any; o l'atrezzo per als aparadors de la prestigiosa Joiera Bagués Masriera, l'any 2009, manufacturat amb fulla de palma blanca, posteriorment acolorides.

Actualment, Palmes Viaplana distribueix unes 190 mil unitats dels seus productes de palma, principalment en superfícies comercials de tot l'estat com Carrefour, Corte Inglés, Alcampo, Eroski, Sabeco, Hipercor, Dia, Caprabo, Spar, etc.

— Quan vàreu traslladar l'empresa a la Vilella Baixa i per quins motius?

— El 1998 vàrem començar a construir el taller, que ja estava operatiu l'any 1999. Motius? Molts i diversos: Manca d'espai, buscar un entorn més favorable... A Gràcia fèiem nosa, prefereixen *freaks*, *hipsters* i turistes més que els artesans, i també motius personals: No suportava ni un minut més viure a la ciutat.

— La botiga de Gràcia, que va tancar l'any 2007, després de la mort del vostre pare, va coincidir durant uns anys amb el nou taller de la Vilella Baixa. Com funcionava l'empresa aleshores entre Barcelona i la Vilella?

— La botiga taller estava a la Travessera de Gràcia, 193 davant del mercat municipal de l'«Abaceria» Central. Els dos centres productius es complementaven. Compaginàvem l'activitat als dos centres de treball. Aprofitàvem el millor de cada lloc, al principi ens va costar una mica qualificar el personal que treballava al centre productiu de la Vilella en totes les parts del procés, i continuàvem fent algunes feines a Barcelona amb l'equip de sempre.

— Quina era la teva relació amb el Priorat abans d'instal·lar el taller a la Vilella Baixa?

— La família de la meva mare (els Sans) són de la Viella Baixa i van emigrar a BCN quan la fil·loxera a finals del XIX, i va quedar només una tia del meu avi, que quan va morir cap a 1950, la casa va quedar tancada fins que la meva mare la va recuperar per passar els estius a principis dels anys 70. Des de llavors passàvem alguns caps de setmana i els estius a la Vilella. La família del meu pare (els Vaqué) procedeixen de Porrera i també varen emigrar quan la fil·loxera. El meu avi Antoni Vaqué, que ja va nàixer a BCN, va ser el que es va casar amb Magdalena (els Viaplana) que és d'on prové el tema de la palma. El curiós del cas, és que els Sans i els Vaqué no es coneixien del Priorat, el meu pare i la meva mare es van conèixer a Gràcia, on la família Viaplana tenia la cistelleria i l'obrador artesà de palmes i cistells. I mira per on, jo primer (1993) i el meu germà més tard, retornem al Priorat. Justament naltros portem els dos cognoms que provenen del Priorat: Sans de la Viella Baixa i Vaqué de Porrera.

— Sou els únics Mestres Artesans de la palma que queden a Catalunya?

— Una cosa és tenir una acreditació oficial (Mestre, carta, cultural) i l'altre és l'habilitat en l'ofici. El meu germà i jo tenim la màxima acreditació que atorga la Generalitat: Mestre Artesà. Això és així perquè tenim una empresa que es dedica a l'ofici amb una llarga trajectòria (quatre generacions) i perquè vàrem acreditar que tenim models propis de palma, que fem formació continua en l'ofici als treballadors i col·laboradors que tenim, que fem docència i que ens guanyem la vida amb això. Mestres Artesans vius, en aquest ofici, no n'hi ha d'altres. El meu pare, que ostentava també l'acreditació va morir l'any 2007. Quant a gent que tingui l'ofici hi ha gent gran que o bé té la distinció d'artesà cultural (no requereix estar donat d'alta d'autònom) o simplement la meva mare que en sap molt i mai no ha volgut tramitar la paperassa, com tants d'altres.

— La tradició de beneir palmes i palmons el Diumenge de Rams es va mantenint al llarg dels anys?

— La tradició es manté, el que canvia són els hàbits de consum i el pressupost que s'hi destina. Ara gastem menys diners i per tant fem palmes més senzilles.

— Tenen alguna cosa especial les palmes catalanes respecte a les d'altres llocs?

— Joan Amades, en el seu *Costumari Català*, explica que a l'època del modernisme, quan els grans constructors, arquitectes, joiers, vitrallers, i tots els oficis vinculats amb el modernisme, la gent estava disposada a pagar per una casa modernista, però també per una palma. Les palmes catalanes són diferents de les altres, a causa d'aquest fenomen modernista que no va tenir lloc en altres llocs, o ho va fer en menor magnitud. Les palmes catalanes són com les cúpules de la Sagrada Família, amb motius florals, inspirades en la natura, i la influència modernista es nota. Anteriorment al modernisme, les palmes no es trenaven tant, eren més tipus palmó, amb la típica creu de palma... no estaven tan treballades.

— Hi ha demanda de cursos i formació en aquest camp?

— Sí, anem fent cursos. Per exemple, recentment vaig tenir un grup de 60 nens i nenes de Móra; l'abril de 2014 vaig fer un *workshop* a Àustria, al Jardí Botànic de BCN cada any al gener faig un curs. També fem algunes demostracions, per exemple a Ascó cada any, a la Fira de Mas de Barberans o a la Fira Internacional del Cistell de Salt. Actualment tenim una peça exposada al Centre Permanent d'artesanía de la Generalitat al carrer Banyes nous de BCN, on també vaig fer un *workshop* el passat mes de juny, o el recent curs amb el Parc Natural de Montsant. Rebem algunes visites i hem constatat que la gent encara té un cert interès per les coses fetes amb les mans. L'altre aspecte que m'interessa, per diversificar, és treballar amb nens, perquè són encara molt receptius a fer coses amb les mans, l'edat ideal entre 8 i 12 anys. Podem treballar aspectes com la geometria aplicada: conceptes com paral·lel – perpendicular, esquerra – dreta, superfície – volum, diferents tipus de triangles, hexàgon...

— Què es pot aprendre en un curs o un taller ràpid?

— En un taller d'un matí, la gent que ve pot aprendre la tècnica bàsica, amb un grup d'unes 15 o 20 persones, però per ensenyar bé, 5, 6 o 10 persones com a màxim, per què has d'estar més per ells. Hi ha dos tipus de gent, els que diuen «jo això no ho podré fer mai» i abandonen, i els que ho continuen intentant i al final ho acaben fent. Tothom és capaç de fer-ho, el que passa és que hi ha persones que es cansen abans d'aprendre-ho.

— Quin és l'origen de la matèria primera amb la que elaboreu els vostres productes?

— La matèria prima prové de la província d'Alacant, al final del domini lingüístic, amb els nostres «palmereros», hi tenim relacions des de fa dècades i hi parlem en català.

— **Segurament hi ha molta gent que comprant en un súper o hipermercat, ha passat per davant dels vostres productes, i fins i tot els ha comprat, sense saber que estan elaborats a la Vilella Baixa. Però la vostra relació amb les grans superfícies va començar fa molts anys...**

— Vàrem començar al Corte Inglés de plaça Catalunya de Barcelona, la primera gran superfície on vam vendre palmes, als anys 70 del segle passat. Quan hi va haver aquella campanya famosa de «Ja arriba la primavera al Corte Inglés», van fer un aparador amb palmes, i aleshores vam pensar que si tenien palmes a l'aparador, també les podrien vendre. I va anar bé. Després va venir el Corte Inglés Diagonal, Can Dragó, etc... o el Carrefour, quan va començar al Prat, en el que va ser el primer Carrefour de l'estat; ja després Terrassa, Tarragona, Reus, etc. De fet, l'empresa s'ha fet gran a mesura que els nostres clients han anat creixent.

— **Quin és el perfil dels vostres clients en aquests hipermercats?**

— El món de l'artesanania és un món extremadament complicat, per què la mà d'obra és cara, la matèria primera és cara, i et trobes que els costos de producció són alts, i per l'altra banda et trobes amb un sostre de preu de venda, ja que la gent no està disposada a pagar més de X euros. Sempre hi ha excepcions, com per exemple la típica padrina que es gasta 50 euros en una palma, però de padrines d'aquest tipus n'hi ha quatre. Excepte al Corte Inglés Diagonal de Barcelona, on el perfil del client és una mica diferent i gasten més, a la resta hem de fer palmes a cost, és a dir, intentant trobar un muntatge en cadena per quadrar els números, ja que els seus marges de benefici són espectaculars i els meus són ridículs.

— **Quines són les vostres línies bàsiques de negoci actuals?**

— Nosaltres ens hem diferenciat una mica fent dos tipus de línies. Una més senzilla, més estandarditzada, dirigida a les grans superfícies comercials intentant anar molt al centí del cost per què els grans clients t'acollen moltíssim; cada vegada volen millors preus, millors condicions, millor servei, més etiquetatge, més paletització, més implantació, que els col·loquis el gènere a les botigues, etc. I després hi ha la part tradicional de sempre. Aleshores aquí és on fem des de palmes a mida, que poden comportar 100 hores de feina, fins altres models que hem fet des de sempre a casa, destinat a floristeries, encàrrecs, etc. Estem diferenciant molt entre aquestes dues línies, entre les palmes més artesanals i les més «industrials» per dir-ho d'alguna manera, ja que d'industrial només té el fet que es munta en cadena, ja que així es pot aprofitar i maximitzar l'especialització de cada operari en el procés de muntatge. Però en definitiva, continuen sent elaborades artesanalment una per una.

— **Com ha evolucionat aquest mercat en els darrers anys?**

— En aquests darrers deu o quinze anys els models de palmes que es venen ha canviat molt, i la crisi també s'ha notat. Palmes ben treballades, fa deu-quinze anys en veníem dues o tres-centes, ara fem alguna peça a mida puntualment. I no només es nota la crisi econòmica, també hi ha una crisi de valors. Tot es fa amb una màquina i quan es fa malbé ho llenço i en faig una altra amb una impressora 3D. I això comporta un canvi d'hàbits, i amb el temps, els hàbits «tradicionals» ja no es recuperen. Així, hem de buscar altres maneres per viure de l'artesanania, diversificant els productes, sobretot estalviant despeses: transport, cartró i plàstic de l'embalatge, mà d'obra... tots aquests costos s'incrementen, l'únic que no s'incrementa és el preu de venda de les palmes. Per tant, el negoci es va estrangulant i això ens obliga a emprar una estratègia de costos, de simplificació. A mi el que m'agradaria és estar al taller, fer demostracions, però malauradament, em passo el dia calculant costos de transport, de plàstics, etc. Al cap i a la fi, això és una empresa i em guanyo la vida amb això. Hem de calcular *al centí*, per què els marges de benefici de vegades són de cèntims.

– **Com ha evolucionat aquest mercat en els darrers anys?**

– En aquests darrers deu o quinze anys els models de palmes que es venen ha canviat molt, i la crisi també s’ha notat. Palmes ben treballades, fa deu-quinze anys en veníem dues o tres-centes, ara fem alguna peça a mida puntualment. I no només es nota la crisi econòmica, també hi ha una crisi de valors. Tot es fa amb una màquina i quan es fa malbé ho llenço i en faig una altra amb una impressora 3D. I això comporta un canvi d’hàbits, i amb el temps, els hàbits «tradicionals» ja no es recuperen. Així, hem de buscar altres maneres per viure de l’artesania, diversificant els productes, sobretot estalviant despeses: transport, cartró i plàstic de l’embalatge, mà d’obra... tots aquests costos s’incrementen, l’únic que no s’incrementa és el preu de venda de les palmes. Per tant, el negoci es va estrangulant i això ens obliga a emprar una estratègia de costos, de simplificació. A mi el que m’agradaria és estar al taller, fer demostracions, però malauradament, em passo el dia calculant costos de transport, de plàstics, etc. Al cap i a la fi, això és una empresa i em guanyo la vida amb això. Hem de calcular *al cèntim*, per què els marges de benefici de vegades són de cèntims.

– **Esteu treballant en un altre projecte per potenciar turísticament l’activitat en col·laboració amb alguns allotjaments de la comarca.**

De què es tracta?

– Volem oferir als allotjaments, tallers de artesania pels seus clients com oferta complementària. Ho estem treballant, encara no ho tenim llest.

– **Per motius de feina, viatges molt?**

– Per vendre s’ha de bellugar el cul, no cal dir res més. El que no belluga, no ven. També per docència i demostracions. No m’interessen les fires locals d’artesania perquè no es valora l’ofici i no venem cap producte. O em paguen per fer demostració de l’ofici o no hi vaig.

– **Això es deu traduir en què aneu a poques fires...**

– La Fira del Ram a la Rambla Catalunya a Barcelona. De les poques fires comercials del sector que valen la pena de tot Catalunya.

– **A la resta de l’estat per una banda, i a Europa en general, hi ha tradició en l’elaboració de palmes?**

– A l’Estat Espanyol, la celebració es fa de diferents maneres. La zona calenta de venda és Catalunya, País Valencià, Aragó, Astúries i Galícia. A tot el món es celebra aquesta festa, però amb palma blanca només aquí.

– **Es pot viure d’aquesta activitat o es necessita una altra feina per completar el sou?**

– Actualment comercialitzem 190.000 unitats, això permet viure de l’activitat, però sempre ho hem combinat amb altres feines. Per exemple, durant 14 anys vaig ser funcionari del Consell Comarcal, però vaig marxar, tenia una sensació bipolar molt estranya, al matí funcionari i a la tarda empresari. No quadra. El meu germà és fotògraf i junt amb la seva dona dissenyadora realitzen projectes d’imatge i comunicació per empreses del Priorat, com ara etiquetes, *packaging*, web’s... a més fins fa poc feia la *Garnatxa beer* (empresa en dissolució). Jo sóc economista i ofereixo serveis professionals, com ara assessorament en desenvolupament local a ajuntaments, actualment estic vinculat a Prioritat, elaborant el pla de gestió... moltes coses, estem vinculats al territori, sigui per necessitat o per vocació.

– **Quin futur li veus a aquesta activitat a curt, mitjà i llarg termini?**

– Això dóna per fer un article sencer. És un problema de valors. Si no hi ha reconeixement per uns valors més sostenibles, poca gent està disposada a reconèixer la feina que fem i per tant no estan disposats a pagar pels nostres productes. Jo pregunto: Perquè estem disposats a pagar 30€ / hora per una reparació de cotxe, i en canvi una palma senzilla que em pot portar el mateix temps, no en puc demanar més de 5 euros? Repeteixo, és un problema de valors. L'artesanía, en general està tocada de mort, i ja fa temps: en l'actual sistema de valors de la societat no hi cabem, no tenim raó de ser. Pa i circ, traduït al segle XXI com «Mercadona i futbol». On està l'artesanía en aquest binomi? Em resisteixo a entendre l'artesanía com una cosa folklòrica. No volem subvencions, volem un preu just pel nostre treball que a última hora forma part del nostre llegat cultural. La Generalitat i les administracions en general no tenen ni idea al respecte. Només cal veure el muntatge d'Artesanía de Catalunya o com tracten als artesans en el 90% dels programadors de fires artesanes. Quan se n'adonin serà massa tard, es parlarà de «te'n recordes abans quan no existia el plàstic?» o «Ah, carai, es poden fer coses amb les mans a més de fer burilles?». Tinc la sensació de què de la meua àvia al meu pare es va perdre un percentatge no gaire gran de l'ofici; que del meu pare a mi s'ha perdut una part molt més gran, i de mi al meu fill es perdrà una altra part. Jo no sé si el meu fill es dedicarà a això o no, però sí que tinc clar que vull que ho aprengui a fer, com a mínim el més bàsic. Ja decidirà ell si vol continuar o no, però aprendre-ho no li reportarà cap perjudici, al contrari, és un ofici que sabrà fer.

– **I que es podria fer per millorar-ho?**

– Eliminar els polítics mediocres i els programadors culturals que endollen els polítics mediocres.

– **Aquest és un problema del país, o tens constància si en altres llocs d'Europa els oficis artesans són tractats d'una manera diferent?**

– Els països amb més cultura, al centre i al Nord d'Europa. Alemanya, Àustria... Això ho he pogut constatar personalment però segur que n'hi ha més. A altres llocs amb més cultura l'artesa es tracta adequadament. Per exemple Alemanya o Àustria. Només cal veure que els pares i mares quan els nens surten d'escola dediquen temps als seus fills fent activitats manuals i artesanes. JUNTS. Aquí els posem la tele i ja es distreuen sols, clar després no hi ha interès. Predicar amb l'exemple. Perquè no llegeixen els nens? Perquè no veuen mai als seus pares llegir.