

JOSEP LLUÍS AGUILÓ VENY

«Estim el que faig, tant la poesia com la feina»

Josep Lluís Aguiló Veny (Manacor, 1967) combina amb èxit dues activitats tan diferents com ser empresari i poeta.

*Entrevista de Miquel Payeras
Fotografies d'Isaac Buj*

sinó que són escriptors. Escriuen a través del mòbil, però escriuen. Quan jo era adolescent parlàvem per telèfon i ara s'hi escriu. Els al·lots són protagonistes d'allò que escriuen, intenten ser més enginyosos que els altres, adquireixen una personalitat pròpia a l'hora d'escriure... i tot això què és si no és literatura?

—**No tots arriben a tant**

—No, és clar. Però el fet important és que estem tornant a la relació escrita entre les persones, igual que quan la relació era a través de cartes, però amb la diferència que ara és instantània. Com abans, no tothom escriu igual, no tots els al·lots són capaços de fer-ho bé, de destacar per la forma d'escriure, però a diferència de qualsevol moment del passat tots tenen a l'abast la possibilitat d'intentar-ho.

—**Vostè com s'inicià en la literatura?**

—Llegint. No m'agradaven els esports, així que durant el temps del pati a l'escola el que feia era llegir còmics i llibres i, així, de ben jove vaig tenir clar que volia ser escriptor, i m'hi vaig posar.

—**I com és que un poeta s'ha dedicat professionalment al comerç?**

—Mon pare i ma mare tenien un *colmado* a Manacor, on jo des de molt jove ajudava a despatxar. Els meus pares s'adonaren que si no arriscaven, el futur els passaria per damunt perquè ja es començava a notar el declivi del comerç tradicional. Ho parlaren amb

un grup d'altres famílies de botiguers de Manacor i entre tots decidiren endeutar-se fins al coll per muntar un supermercat gros, l'Hiper Manacor, que, més tard, amb l'expansió a altres pobles, passà a dir-se a HiperCentro.

—**L'empresa es fundà a finals de 1985, ara fa trenta anys**

—Sí, es va constituir el novembre de 1985, però no es posà en marxa fins el juny 1986. Jo aleshores tenia 20 anys, estava matriculat en la Facultat de Dret, però en arribar al segon curs vaig veure que no era per a mi i que en canvi m'agradava la feina que havien fet sempre els meus pares. A més, ja havien obert un altre súper a Cala Millor, i al cap d'un any el tercer a Felanitx... Així que em vaig implicar a fons en l'empresa. I fins ara.

—**Fins i tot tenen una quinzena d'establiments a Canàries.**

—Sí, perquè un soci nostre de la central de compres, que és canari, ens va proposar entrar en una operació que consistia en fer un supermercat molt més gran del que ja tenia. Ens va interessar i hi entràrem.

—**A Balears HiperCentro diposa ja de 30 supermercats, uns 1.000 treballadors i creixent...**

—Sí, tenim la previsió per a l'any que ve d'obrir tres centres més, un a Palma i dos a Eivissa.

—**Com s'explica aquest èxit?**

—Una de les raons fonamentals va ser la decisió dels meus pares i dels

seus socis d'oferir sobretot productes locals. Aquest gènere té grans avantatges. Un exemple: un porc mort al País Basc se l'ha de preservar a les cambres a posta, preparar-lo per poder exportar, transportar-lo fins a un port, fer la travessia fins a Mallorca, arribar a una central de distribució i distribuir-lo fins als venedors finals. Això implica, com a mínim, un parell de dies. Nosaltres, en canvi, oferim la carn del porc mallorquí que ha estat sacrificat el mateix matí. La qualitat, per força, és més bona. I podem vendre a més bon preu perquè ens estalviem moltes despeses. Com això, amb tot. A més, els nostres proveïdors no són de producció molt alta sinó que cerquen el bon producte encara que sigui amb menys quantitat. I un altre factor important: tenim personal de proximitat, és a dir, contractem, sempre que sigui possible, la gent del poble on obrim el supermercat. Així, proveïdors i treballadors, a qui tractem tan bé com podem, acaben sent en bona part, ells i les seves famílies, també clients.

—**Vostè és vice-president d'AFE-DECO (Associació i Federació d'Empreses de Comerç), la patronal del comerç que està enquadrada en la gran patronal illenca, la CAEB (Confederació d'Associacions Empresariales de Balears) i que, juntament amb PIMECO (Petita i Mitjana Empresa de Comerç), feren fortes crítiques, inclosa una manifestació, contra la política comercial que feia el Govern de José Ramón Bauzá. Com veu el nou executiu, el de Francina Armengol?**

—Estic molt esperançat amb el canvi de Govern. L'anterior tenia unes postures massa liberals. L'actual és més regulador i això és necessari. Perquè una mateixa llei (comercial) no es pot aplicar igual a –posem per cas– Düsseldorf i Manacor. Les illes Balears han de ser tractades com una *reserva natural* comercial que té unes 22.000 botigues petites i mitjanes que formen un teixit molt essencial. Seguint amb el símil de la natura, si a la serra de Tramuntana introduïm *tigres*, ben aviat anihilaran la fauna autòctona. Doncs bé, a la *reserva natural* comercial illenca passarà el mateix si hi deixen entrar massa *tigres*, que són les grans superfícies. Aquestes grans empreses, que per cert tributen a fora i destrueixen 1,8 llocs de feina per cada un que en creen, posaran fi al →

«Les illes Balears han de ser tractades com una ‘reserva natural’ comercial que té unes 22.000 botigues petites i mitjanes que formen un teixit molt important»



→ comerç autòcton si no s’hi posa remei. Europa va decidir que les Illes fossin territori de *tigres*, però tenc l’esperança que el Govern actual, a través del pla director de comerç, pugui determinar quin tipus de comerç es pot establir a cada banda i d’aquesta manera, com a mínim, preservariem la *fauna autòctona* que som les botigues petites i mitjanes de les Illes.

—La Unió Europea és hostil al petit i mitjà comerç?

—Com a mínim, el que queda clar és que bona part del poder polític d’Europa satisfà les exigències de les grans distribuïdores comercials i de les grans empreses, que sovint transcendeixen els països perquè són multinacionals a qui ningú controla, que volen dominar els

seus respectius mercats, és a dir, tenir escassa o nul·la competència.

—La indústria cultural, en especial les editorials, encara pareix que estigui pitjor que el comerç autòcton, a Balears.

—Pràcticament han desaparegut, en queden molt poques. Abans hi havia una actuació decidida de l’administració, a través del suport genèric a la publicació de llibres i d’altres ajudes a les editorials, cosa que permetia publicar més títols, que hi hagués més autors, més lectors... Però, quan tot això s’acabà, ara fa quatre anys i, a més, s’hi va afegir la crisi econòmica general i la competència del llibre electrònic —sovint piratejat—, aleshores el sector es va enfonsar.

—El negoci cultural ha d’estar subvencionat, doncs?

—M’estim més dir que s’ha de subvencionar l’activitat cultural. Podem decidir si volem o no una Simfònica, per exemple, però no podem esperar tenir-la i exigir-li rendiments econòmics, seria absurd. Doncs el mateix passa amb tot el fet cultural que no es pot sostenir per si mateix, i més encara en la nostra llengua minoritzada. Si volem tenir una indústria cultural en català, hem de ser conseqüents. Costarà doblers públics.

—Un poeta al capdavant d’una empresa de més de 1.000 treballadors. Com es poden combinar dues activitats tan diferents?

—Sense cap problema. No sóc d’aquells que tenen en la literatura una evasió de la seva feina. Estim el que faig, tant la poesia com la feina. ●