

¿Guerra, quina guerra?

Vichy Catalán va néixer l'any 1881 de forma artesanal. Avui en dia se'n comercialitzen gairebé 80 milions d'ampolles per any. Amb aquesta garantia, l'embat comercial de Vichy Perrier no sembla preocupar gaire l'empresa catalana.

J. M. Pasqual

—¿Es pot parlar d'una guerra, ni que sigui comercial, entre Vichy Catalán i una altra marca estrangera?

—Vichy Catalán no lluita amb ningú. Continua anant bé i sempre ha anat bé després de 107 anys. La gent prefereix Vichy Catalán a qualsevol altra aigua, i més si es tracta d'una aigua francesa que, diuen, no té gas. El que ha passat ha estat que una gent, en veure que ho tenien negre dins el mercat català, han optat per fer-se amb Vichy Catalán. Van intentar comprar sis accions i entrar dins l'empresa. Però tots els accionistes hem fet pinya, i per a nosaltres no passa res. No els reconeixem. Estan al carrer i no són accionistes legals. Per tant, han de buscar al-

gun tribunal que els doni la raó, però pensem que no els sortirà bé.

—Aquestes accions són sindicades...

—Són nominatives i sindicades, exacte. Si fossin al portador, la cosa seria diferent. Però d'aquesta manera tenim totes les de guanyar.

—¿Com ha estat que, amb tan pocs accionistes, s'hagi pogut arribar a una situació com aquesta?

—Perquè, com he dit abans, els senyors Carreras-Forest eren unes persones ja grans, que devien necessitar diners —pel que sembla— i van caure en la temptació.

—¿Quina és l'importància del mercat d'aigua amb gas?

—Té una relativa importància. El que passa és que el sector està en creixement, les aigües són cada dia pitjors... I ens trobem que el consumidor ja fa servir l'aigua fins i tot per cuinar.



DOMÈNEC UMBERT

Joan B. Renart.

Aquesta és una de les claus de l'èxit de Font d'Or. El mercat està, doncs, en una situació expansiva, i la gent també sap distingir entre aigües amb gas i aigües de gas. Nosaltres som de les darreres, perquè surt d'un sortidor volcànic natural. Una altra cosa són les aigües sifonades...

—Vostès, a diferència de Perrier, ¿quins canals de distribució tenen?

—Nosaltres abastem tot el mercat



Font des Célestins.

espanyol. I tenir Vichy, encara que sembli estrany, és un benefici. Els distribuïdors de Vichy saben que, amb aquesta aigua, poden entrar a tot arreu, i això fa que no haguem de forçar a la distribució, és una cosa que ens demanen.

—¿Vostès treballen en algun segment concret de la població? Ho dic perquè Perrier afirma que vostès treballen l'àmbit familiar, i ells, l'hostaleria...

—Una cosa és el que diuen els de Perrier i una altra la realitat. I aquesta és que nosaltres estem presents al 83% dels establiments de restauració i hostaleria d'èlit. És on Perrier vol entrar i ha de començar des de zero, per molt que diguin. Nosaltres ja hi som. I, a més, cada any incrementem les vendes. Ahir mateix, en un debat a la ràdio, un gastrònom *bon-vivant* em confessava que el Vichy Catalán anava perfecte combinant-lo amb *whisky*. D'altres m'han dit que és immillorable per traure la migranya. Són coses en què no hi havíem caigut mai, que tenen la seva gràcia, però que diuen molt de com està introduït el nostre producte.

—¿Vostès han jugat sempre la carta de les propietats curatives?

—No, curiosament, no ho hem fet mai. Al començament d'estar jo ací — ara ja deu fer uns tres anys i mig —, ens vam plantejar aquesta possibilitat. Ens vam trobar que havíem de treballar amb milers de casos concrets, amb metges, unificar una sèrie d'estudis que podien trigar anys i que no sabíem si podrien ser utilitzables. El darrer en concret és el del fluor, i els metges afir-



«El nostre Vichy és el millor».

men que Vichy és perfecte contra la càries.

—En tot cas, vostè deu saber que Perrier arriba amb una imatge —per entendre'ns— d'aigua per a yuppies.

—Miri, li explicaré una anècdota. Jo vaig treballar en una ocasió amb una empresa de *consulting*. I una secretària de l'empresa va sacrificar les seves vacances per visitar totes aquelles capitals europees on Perrier afirmava que tenia un alt consum. La veritat és que no va trobar res per enlloc, bé, alguna cosa. El que vull dir és que penso que en tot això hi ha molt de fatxenderia...

—¿Perrier els ha fet —al marge de l'intent de comprar sis accions— alguna oferta seriosa?

—Això, ho vull deixar molt clar: ni ens han telefonat. Tot el que han pogut fer ho han fet d'esquena a nosaltres. Amb uns mètodes que no val la pena ni comentar.

—¿Vostès s'han plantejat algun ti-

pus d'expansió internacional? Ho dic perquè ara és Perrier, però amb la liberalització del mercat, demà pot ser una altra...

—Miri, aquesta empresa va començar amb un capital de 450.000 pessetes i ha acabat convertida en una empresa molt important. Amb una de les millors maquinàries d'Europa. I això és perquè tots els beneficis obtinguts els hem anat reinvertint per aconseguir maquinària nova. Perquè amb la vella no podíem satisfer tota la demanda interior. De moment, el mercat interior continua demanant-ne més. Ara per ara, hi ha exportacions esporàdiques. I et puc dir que tenim peticions d'Anglaterra, Itàlia, Japó o els EUA. Però no hem pogut regularitzar-ho pel que t'he dit abans. Nosaltres, el 1992, podem anar a França, on reconeixen que el nostre Vichy és millor que el d'ells. I on el nostre Vichy va ser registrat vuit anys abans que el seu. Si el nostre registre hagués estat d'abast europeu, ells no existirien...

—Vostè ens acaba de convidar a un suc. Granini és Vichy, i ¿què fa Vichy Catalán amb Granini...?

—Fins fa tres anys, Vichy Catalán era una empresa molt honesta i silenciosa, que podia donar una imatge exterior de no estar a l'altura dels temps que corrien. Però és tot al contrari. Els últims tres anys hem adquirit Font d'Or. Hem adquirit també l'aigua Malavella, i això vol dir que controlem el 95% de les aigües de Caldes. Hem comprat també l'aigua Les Creus de Massanet de Cabrenys. I després hem agafat Granini per al mercat espanyol, una marca que estava distribuïda a més de 20 països. □

Miquel Sellarès
CATALUNYA
I
POLICIA:
SITUACIÓ LÍMIT

PÒRTIC
ASSAIG



**A LA VENDA
A TOTES
LES
LLIBRERIES:**

**CATALUNYA I POLICIA
SITUACIÓ LÍMIT**

Un llibre de **Miquel Sellarès**, que analitza en profunditat la complexa situació de la nostra policia.

Tenim realment model de policia de Catalunya?, Estem en una situació límit?, Cal substituir els CFSE?, Volem una policia catalana?, són algunes de les preguntes que respon l'autor amb l'estil rigorós, directe i contundent que el caracteritza.

Editorial PÒRTIC. Col·lecció PÒRTIC-ASSAIG, núm. 2