

Mineral, senzillament

Corria la dècada dels 50 quan Florenci Serras Tos va iniciar l'exploració de la font situada a Sant Hilari Sacalm. La recepta no era altra que una aigua de qualitat i una explotació de caire familiar que va continuar fins l'any 1971, quan Fontdor es va convertir en societat anònima. El 1973, l'empresa passa a denominar-se Agua de Gredos SA, tot i que el nom comercial continua sent el mateix. L'últim episodi de la història d'aquesta aigua mine-

Catalana per excel·lència, l'aigua mineral sense gas de Fontdor s'ha convertit en una marca rendible per al grup Vichy Catalan. L'augment dels guanys i la consolidació de la distribució ho demostren.

Núria Burguera

taleria, un terreny on tenim posades moltes esperances.»

Així mateix, l'entrada al grup Vichy Catalan ha significat la diversificació dels formats dels envasos, ja que abans tan sols es comercialitzava en envasos de 8 litres. «Pel que fa a la comercialització —assenyala Fèlix Navarro—, la majoria de la nostra producció (un 80 per cent) està destinada al mercat de Catalunya i la resta al País Valencià i també a alguns punts de Múrcia, Al-



Amb la integració en el grup Vichy Catalan, els beneficis de Fontdor s'han disparat.

ral és la integració en el grup Vichy Catalan, que es va formalitzar el 1986. Des de febrer ha entrat en funcionament la nova planta embotelladora a Sant Hilari Sacalm, en la qual s'han invertit 1.000 milions de pessetes. La finalitat d'aquesta modernització de les instal·lacions i la maquinària és la d'augmentar la capacitat de producció de Fontdor i afrontar les demandes del mercat de manera ràpida, un factor que és primordial al sector.

Per a Fèlix Navarro, director gerent, el balanç dels darrers exercicis és satis-

factori. «Els resultats han estat força positius, ja que sobre una facturació de 1.150 milions de pessetes aproximadament, els guanys han estat de 350 milions. Any rere any els nostres resultats s'han incrementat i, sobretot, es va notar el canvi de l'exercici 1985 al 1986 (quan vam entrar al grup Vichy Catalan) en el qual es va passar de 85 a 300 milions de beneficis. De cara al futur els nostres projectes passen per consolidar la distribució i donar un bon servei als nostres clients. A més, tenim la intenció d'entrar en el sector de l'hos-

meria i Madrid. Cal tenir en compte que no és rendible la distribució a poblacions llunyanes, ja que quasi cada demarcació té un aiguaneix i els costos de distribució de l'aigua augmentarien el preu final de manera força considerable.» Un factor, el dels costos de distribució, que actuarà de barreira proteccionista davant l'Acta Única Europea. «No temem l'entrada d'aigües minerals estrangeres perquè els costos de distribució serien tan grans que el preu es dispararia. La relació preu-qualitat ens beneficia.» □