

# Vichy Catalán cumple 100 años y prepara el salto internacional

El grupo facturó 5.000 millones de pesetas en el ejercicio de 1989

PRINCIPALES MAGNITUDES DE 1989					
Empresa	Facturación (mill. ptas.)	Cash flow (mill. ptas.)	Ventas (mill. litros)	Empleados	Inversión (mill. ptas.)
Vichy Catalán	2.571	1.113	90,1	210	349,4
Fontdor	1.706	239	75,2	105	380
Malavella	362	177	22,1	26	92
Les Creus	71	26	4,4	10	8
Regós	145	3	6,8	20	5
Total grupo	4.855	1.558	198,6	371	834,4

UN GRUPO EN ASCENSO		
Año	Ventas	Facturación
1984	64	713
1985	93	1.500
1986	116	2.184
1987	127	2.964
1988	168	3.386
1989	198	4.856

Ventas en millones de litros.  
Facturación en millones de pesetas.

CARLES ESTEBAN

BARCELONA. (Redacción.) - La empresa Vichy Catalán, que inició sus actividades el primero de mayo de 1890, y ha cumplido por tanto cien años de existencia, cerró el ejercicio de 1989 con una facturación superior a los 5.000 millones de pesetas (contando la filial Agua de Gredos), lo que representa un incremento del 25 por ciento sobre 1988. La empresa mantuvo durante el pasado año su liderazgo en la comercialización de aguas con gas a través de las marcas Vichy Catalán y Agua de Malavella. El grupo prepara su salida a los mercados internacionales con el objetivo de lograr una cuota de mercado significativa en Europa para sus aguas embotelladas, según señaló a "La Vanguardia" el director general de la empresa, Joan Renart.

Según las estadísticas de la Asociación Nacional de Empresas de Bebida Envasada (ANEABE), las ventas del grupo Vichy Catalán representan una cuota del mercado español del 38 por ciento, pese a la fuerte concentración de actividad en el mercado catalán. Durante el ejercicio de 1989, el grupo Vichy vendió casi 200 millones de litros de agua embotellada en diversos for-

## Expansión imparable en sólo cinco años

El pasado día 1 de mayo se cumplieron cien años de la concesión de la marca Vichy Catalán para aguas minerales solicitada por el fundador de la empresa, el doctor Modest Furest i Roca, quien tuvo la idea de embotellar



Joan Renart

el agua de Caldes de Malavella para venderla, aprovechando sus propiedades terapéuticas. La empresa vivió durante casi un siglo aletargada, pero desde hace cinco años inició un proceso de expansión imparable. El grupo

Vichy controla hoy las empresas, Vichy Catalán (100%), Fontdor (76%), Las Creus (100%), Malavella (100%), Font del Regós (98,2%) y Agua de Gredos (76%), aunque esta última no consolida con el resto. El grupo es propietario del balneario de Caldes de Malavella. Durante 1989 invirtió más de 800 millones en mejorar su capacidad de producción. Enrique Casas preside la empresa y Joan Renart es el director general.

matos, con un crecimiento del 17,70 por ciento respecto a 1988.

La empresa ha mantenido en los últimos seis años un espectacular ritmo de crecimiento, ya que en 1984 comercializó únicamente 64 millones de litros con una facturación de 713 millones de pesetas.

El incremento del volumen de agua comercializada por el grupo entre 1984 y 1989 representa un 209

por ciento, mientras que el incremento de la facturación se eleva, en cambio, a un 581 por ciento. Más espectacular aún es la evolución del "cash flow" (beneficios más amortizaciones) de dicho periodo, que representa un 796 por ciento de aumento entre los 174 millones de pesetas alcanzados en 1984 y los 1.558 alcanzados en 1989.

Joan Renart considera que estos

incrementos responden fundamentalmente, "a la política de expansión lenta pero segura que la empresa ha llevado a cabo, a las absorciones de empresas realizadas en los momentos oportunos, y a la política de reinversión de buena parte de los excedentes con el fin de mejorar la capacidad de producción de todas las empresas del grupo".

El director general de Vichy señala que ahora el principal reto de la empresa es consolidar la posición de liderazgo en el mercado interior, y acometer la conquista de nuevos mercados en el exterior. "El fuerte ritmo de aumento de las ventas en el mercado interior -señala Renart-, nos ha obligado a aplazar nuestra vocación exportadora, que pese a todo, se ha mantenido viva desde que la empresa inició su actividad".

Ahora, y ante el reto que supone el mercado único europeo, Vichy no quiere aplazar por más tiempo la decisión de salir a los mercados extranjeros. La primera fase de expansión se realizará en los mercados "naturales" de la empresa.

## Distribución y geografía

Renart señala que en la distribución de agua embotellada, fuera de fenómenos muy específicos, influye mucho la proximidad geográfica y las referencias de la marca. "Nuestro mercado natural es el sur de Francia, y a pesar de ser difícil, vamos a iniciar nuestra penetración en Europa por allí, aunque no nos limitaremos a esa zona. Nos interesa todo el ámbito de la CE y también tenemos indicios esperanzadores en Canadá, Estados Unidos, Hong Kong y Japón".

El grupo Vichy complementa su actividad con la distribución en España de los zumos y néctares alemanes de Granini con unas ventas cercanas a 600 millones. La empresa invertirá este año unos 1.000 millones de pesetas en construir una nueva factoría para producir los zumos en España a partir de 1991. El acuerdo con Granini incluye la formulación de los productos, asesoramiento sobre el mercado mundial de frutas y apoyo tecnológico. ●

## El PSOE recomendará el mantenimiento de la moratoria nuclear

MADRID. (Efe.) - El PSOE recomendará el mantenimiento de la moratoria nuclear, según anunció Francisco Fernández Marugán, responsable de política económica y social del partido. Fernández Marugán señaló que "no creemos que en estos momentos sea necesario alterar los planteamientos ideológicos que realizamos en 1982, por lo que no hay ninguna razón para cambiar la decisión que tomamos entonces".

Respecto a la necesidad de conseguir antes de 1993 una potencia eléctrica de 7.000 megavatios más para evitar posibles carencias de electricidad, afirmó que en estos momentos "tenemos una energía lo suficientemente compensada como para seguir utilizándola de una manera razonable, aunque la idea del ahorro debe ser la que inspire las decisiones energéticas". "Pensamos -dijo- que se debe adoptar una actitud moderada y conservadora destinada a evitar inversiones que provoquen un exceso de capacidad."

Afirmó que el PSOE vería con buenos ojos un proceso de concentración empresarial en el sector eléctrico. "Nos hemos encontrado -dijo- con un mapa eléctrico con problemas de cartelización y de distribución geográfica, por lo que si se produjeran estas concentraciones favoreciendo la generación o la distribución con una mayor eficiencia y un menor coste, no tendríamos reservas en apoyar fusiones."

Por otra parte, se mostró partidario de instalar industrias alternativas en las zonas mineras en crisis y defendió el pacto sobre competitividad, aunque advirtió que no habrá subvenciones públicas a la empresa privada. ●

## BREVES

### ► Miguel Bosser deja la presidencia de la patronal textil

Miguel Bosser cesará el próximo día 22 como presidente del Consejo Intertextil Español. El nuevo presidente de la patronal textil será Antonio Civit, actual presidente de la Federación Nacional de Acabados, Estampaciones y Tintes Textiles. Miguel Bosser también deja la presidencia del Gremio de Fabricantes de Sabadell, puesto que será ocupado por Josep Bombardó. El nombramiento de Bombardó será anunciado en la asamblea general del próximo jueves.

### ► Sarrió cuadruplicó sus beneficios durante 1989

Sarrió obtuvo durante 1989 unos beneficios de 10.501 millones de pesetas, cuatro veces más que en 1988, según anunció el presidente del consejo de administración, Lorenzo Marco, en la junta de accionistas. Lorenzo Marco lamentó que la favorable evolución de la sociedad no se haya reflejado en la Bolsa y afirmó que "nuestros mercados bursátiles tienen mucho de componente especulativo".

## IBERCORP Leasing, S.A. EMISION DE PAGARES

IBERCORP LEASING, S.A. con N.I.F. A-28 688653, con domicilio social en Madrid c/Velázquez, 150, una vez transcurrido el plazo preceptivo de 10 días desde la publicación de este anuncio en el Boletín Oficial del Registro Mercantil, hace público el lanzamiento de un programa de emisiones de pagarés con las siguientes características:

**Importe de la emisión** hasta un nominal de 15.000.000.000 pesetas.

**Importe nominal de cada título** un mínimo de 500.000 pts. por título o múltiplo de esta cantidad.

**Plazo de amortización** entre 12 meses mínimo y 18 meses máximo.

**Interés nominal** se fijará individualmente por cada pagaré o grupos de pagarés en el momento de la suscripción.

**Lugar de suscripción** en la sede social de la entidad y en toda su red nacional de oficinas.

**Sistema de suscripción** asignación directa a peticiones siguiendo el orden estricto de su recepción y desembolso.

A partir de la fecha de publicación de este anuncio, en las oficinas centrales de IBERCORP LEASING, S.A. se encuentra a disposición del público de forma gratuita, el folleto informativo de la emisión.

Esta emisión ha sido inscrita en los Registros Oficiales de la Comisión Nacional del Mercado de Valores.

## No hay nada mejor para sus prendas de Piel que dejarlas veranear en .... "HIBERNAPIEL"

Con sólo una llamada telefónica, pasaremos a recogerlas... Las limpiaremos para devolverles su aspecto natural y las colgaremos en... LAS MAS MODERNA CAMARA DE CONSERVACION DE EUROPA donde sus prendas disfrutaran de una temperatura y humedad adecuadas y constantes. A principio del invierno, le traeremos sus prendas de vuelta a casa... Pero... ahora en unas condiciones completamente diferentes:

- LIMPIAS...SUAVES Y LIGERAS -

Deje pues veranear sus prendas con nosotros. Servicio de: Reparaciones, transformaciones, etc...

Lláme o visítenos en HIBERNAPIEL. Tenor Viñas, 14, Entrlo. Tel. 202-12-72

## DIRIGIDO A PROFESIONALES INTERESADOS EN LA POLITICA ECONOMICA

Organizado por el Departamento de Economía de ESMA, Escuela Superior de Marketing y Administración  
Director del Departamento: D. Jaume Roma

Segundo Seminario:

"EL NUEVO MARCO JURIDICO DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA"

POR:

D. DAVID TORNOS

- Licenciado en Derecho
- Director del Departamento Internacional del Fomento del Trabajo Nacional

DIA: 9 de MAYO de 1990 (Miércoles)

HORA: 18 horas

ESMA ha reservado algunas invitaciones para aquellos profesionales interesados, previa reserva telefónica a las Srtas. Teresa o Montserrat, teléfono 426-99-88.

Lugar: Sala de actos de ESMA  
Escuela Superior de Marketing y Administración  
Calle Consejo de Ciento, 42  
BARCELONA  
Teléfono 426-99-88

ESMA

## DEPRESION-ANSIEDAD-STRESS

Insomnio. Problemas psicológicos  
Dificultad en los estudios. Incremento de las facultades intelectuales, memoria y creatividad

## MAQUINA DE LA FELICIDAD

Tratamientos muy eficaces, impartidos por psicólogos, mediante reprogramación con equipos de sincro-inducción  
De interés para psicólogos, gimnasios, centros de estética y particulares

Solicite información y una prueba gratuita a:

MENTAL ELECTRONICA. Casanova, 167, 4.º 2.ª Tel. 302-06-80