

Economia

JOAN B. RENART CONSELLER DELEGAT DE GRUPO VICHY CATALÁN

"Tot i que venem a 49 països l'exportació només suposa el 5%"

26/01/13 02:00 - BARCELONA - FRANCESC MUÑOZ

Màxim responsable del grup des del 2006, Joan B. Renart té clar que per reforçar Vichy Catalán primer cal ampliar la gamma de productes. Cacaolat havia de ser un salt important en aquest sentit però es va frustrar i ara confien més en la innovació, sense deixar de mirar ofertes. Mentre s'espera per conquerir el món, Renart ha publicat una guia de turisme i negocis.

Avegades sec aquí i em quedo estona mirant els retrats de tots els presidents que ha tingut la companyia d'ençà que el doctor Modest Furest la va crear el 1881. O rellegeixo les actes de les juntes de diferents èpoques i t'adones que els problemes sempre són els mateixos, l'únic que canvia és el context", explica Joan B. Renart, conseller delegat i quarta generació de Grupo Vichy Catalán, que ens rep a la sala de juntes de la companyia. L'actual context és d'una crisi profunda de consum i una gran competència que està empenyent moltes empreses a ampliar els seus horitzons. Precisament, Renart acaba de publicar amb el periodista Román Hereter una guia de 193 països a mig camí entre el relat turístic i l'econòmic, *El mundo en tus manos*.

Proposen una altra manera d'afrontar el viatge de negocis. Quina?

Pensem que l'home de negocis ha de reservar temps per fer de turista curiós. Sortir fora és higiènic i ens pot donar visions diferents del que fem, perquè arreu hi ha necessitats que poden ser divergents de les d'aquí i poden generar noves idees i oportunitats, que després podem aplicar a casa nostra. Per això és interessant anar més enllà dels salons de reunions i passejar pels carrers amb els ulls oberts.

Entre aquests 193 països que hi ha a la guia, algun que recomani a l'empresari català?

No era l'objecte del llibre. Però per un empresari la prioritat ha de ser que el seu producte o servei sigui el millor possible. Després només cal ser tolerant i tenir cintura per adaptar-se al client allà on sigui.

En quants d'aquests països podem trobar productes de Vichy Catalán?

En 49 països, però encara de forma molt limitada: l'exportació només representa el 5% de la facturació del grup. Ja fa molts anys que vam començar a vendre a l'exterior però fins al 2004 no ho vam fer d'una forma planificada. Venem sobretot a França, i al mercat britànic també, que està funcionant molt bé. Ara tenim en el punt de mira Mèxic, Rússia i la Xina, on estem posant més l'èmfasi i dedicant més recursos.

Més èmfasi vol dir que estan disposats a comprar firmes locals per penetrar-hi més ràpidament?

Hem tingut ofertes per comprar plantes a l'exterior, concretament a França, a l'Argentina i a l'Orient Mitjà, però de moment hem dit que no. Penso que Vichy Catalán encara ha de fer una diversificació dels seus productes. Arribat el moment podrem dir ara hem de consolidar-nos més en un país.

Com està afectant la caiguda del mercat interior a Vichy Catalán?

Ens ha afectat com a tothom i des del principi de la crisi, però en alguns productes més que en d'altres. Nosaltres sempre hem apostat pel tema de la innovació, fa 14 anys vam endegar estudis científics que han demostrat que el colesterol dolent baixa si beus regularment Vichy Catalán. I en aquest procés d'innovació ara estem en el moment de recollir els fruits, per això hem tret al mercat el Vichy Catalán en llauna i amb gust de llimona. Cap a l'abril hi haurà més novetats en el producte. Si fas aquesta equació d'innovar, diversificar i cercar nous mercats al final et trobes els resultats.

Ara cap on s'està movent el mercat de l'aigua?

Hi ha tants paladars com persones, per tant hi ha mercat per a gent sibarita com també n'hi ha per a clients que valoren el disseny dels envasos. El que sí que s'ha notat és que ha millorat la cultura de l'aigua i nosaltres pensem que hem contribuït una mica a aquest fet, que no vol dir res més que la gent sàpiga quina aigua pren. Ara bé, Vichy Catalán no només es beu, és una aigua medicinal que també actua amb els tractaments de la piscina termal. Des del començament el grup ha tingut aquestes dues potes: l'embotellament i el balneari.

La diversificació en què està immers el grup inclou també anar més enllà de l'aigua i els suc?

Tweet 0
Recomendar 0



El Vichy Catalán en llauna i el Vichy Catalán amb gust a llimona formen part dels esforços d'innovació per diversificar el producte. Foto: ORIOL DURAN.

Canals relacionats

Canal: Entrevistes

Canal: Empreses

França és un dels primers mercats exteriors, però el Regne Unit ens funciona molt bé

Ara tenim en el punt de mira i dedicant-hi recursos Mèxic, Rússia i la Xina

Hem tingut ofertes per comprar plantes a fora però hem dit que no. L'operació de Cacaolat era bona per a l'empresa i tenia tot el suport de la propietat

De moment tenim parades les inversions i fins i tot valorem llogar la maquinària

No hem tingut mai boicot, però és important que la política no posi pals a les rodes

Notícies de ...

[Caldes de Malavella](#) [Barcelona](#)

De moment estem centrats en aquestes dues branques, però estem amatents per si hi hagués algun altre producte. Precisament el viatge de negocis és una oportunitat: la gent del meu equip i jo mateix quan viatgem estem pendents perquè mai saps on pot sortir l'oportunitat. Per exemple, en l'operació de Cacaolat hi vam ser perquè era part de la diversificació.

Al final no va reeixir.

No va sortir, però en els negocis passa això: alguns surten i altres no. Sempre s'ha de mirar endavant i s'ha de tenir clar l'objectiu que un vol assolir. S'ha de dir, però, que temps enrere ja havíem tingut contactes per comprar Cacaolat i ho teníem dins del nostre punt de mira, no era res d'improvisat.

És un moment d'oportunitats també en el mercat local?

Arran del cas de Cacaolat algunes empreses làcties i d'aigües se'ns han ofert. Les estem estudiant per si aporten valor afegit a l'empresa o no.

130 anys d'història pesen molt a l'hora de prendre decisions?

Tota aquesta història no ha de pesar. Al final el que realment compta és fer una bona anàlisi sobre si és o no bo per a l'empresa incorporar certs productes. El grup Vichy va començar a fer una diversificació a mitjan dels 70 i aquí hem arribat.

Vostè és jove, ha tingut impulsos que després ha frenat?

Sí, però repeteixo que l'important és tenir tota la informació i prendre les decisions avalades per les dades. Per exemple, en el moment que ens vam decidir per l'operació de Cacaolat, jo tenia clar que era bo per a l'empresa, i quan amb el director general ho vam exposar en el consell d'administració i a la junta d'accionistes, que va coincidir en aquell moment, vam tenir el suport de forma automàtica.

A part de tenir el suport de la propietat també és bo tenir el dels treballadors. Han hagut de prendre decisions difícils com rebaixar salaris, com ha afectat el clima de l'empresa

?

S'ha de buscar el suport de tothom perquè tots estem en un mateix vaixell i hem de remar tots alhora, però ja se sap que som humans i cadascú rema amb la intensitat que sap o pot. Abans de prendre la decisió de rebaixar els sous vam fer tota una reducció de costos, per exemple, vam deixar d'anar a Alimentària i vam buscar alternatives més econòmiques per estar en contacte amb els nostres clients. La clau és ser flexible. I l'última peça va ser reduir el salari a tota la plantilla. Són situacions desagradables i incòmodes però que s'han de prendre per la continuïtat de l'empresa. Quan no es prenen determinades decisions o no s'avaluen bé llavors et pots ficar en un carreró sense sortida.

Hi ha prevista cap altra mesura més de tipus laboral?

De moment, no. Però la crisi ja fa uns quants anys que dura i no sabem quan en sortirem. La situació és la que és i prendrem les decisions que haguem de prendre valorant cada moment. Ara, més que prendre mesures d'aquest tipus l'important és racionalitzar moltíssim les inversions. Ara les tenim parades; es fan estrictament les imprescindibles. Una decisió d'inversió mal presa pot portar a una situació delicada. Ara mesurarem molt la necessitat de canviar una maquinària i si abans de comprar-la es pot llogar. Insisteixo: hem de ser flexibles. A aquestes coses ens hi hem d'anar acostumant.

Quina és la lliçó més important que es pot extreure d'aquesta crisi?

El més important és saber trobar l'equilibri entre l'experiència i la joventut i entre la prudència i el tenir clar les coses que un vol fer. L'equació de tot això és el que et fa decidir a fer alguna cosa o dir ara no toca.

Què s'hauria de fer des d'instàncies polítiques per afrontar la situació en què ens trobem?

Agilitar al màxim els tràmits burocràtics, perquè hi ha molta gent a l'atur i si algú vol muntar la seva empresa hauria de tenir totes les facilitats, i que pugui treballar d'un dia per l'altre. I després per tenir una estabilitat s'ha d'ajudar les pimes i els autònoms, perquè són motor d'ocupació.

Respecte de les pimes, quines ajudes pensa que calen?

Hi ha pimes que tenen feina però han de tancar perquè se'ls ha tallat la línia de crèdit i no poden continuar. No pot ser que tanquin empreses per problemes de finançament, no les podem deixar caure.

Com podem fomentar la innovació i la recerca a la pime?

Potser amb línies de finançament més econòmiques i permanents. S'hauria de saber diferenciar el que és recerca i innovació del que és una pura inversió com ara comprar maquinària o una empresa. Després, tant la patronal com els sindicats han de tenir molt clar que si no hi ha empreses no hi ha llocs de treball, els agents socials tenen l'obligació de posar-se d'acord, que consensuin què ens cal i traslladar-ho al govern.

En la introducció del seu llibre i en relació amb la selecció dels països que fan reconeixen que “en els temps que corren, resulta complicat parlar de països, nacions i estats sense ofendre ningú”. Com està vivint el procés sobiranista a Catalunya?

Sense voler ferir la sensibilitat de ningú, a Vichy Catalán pensem que cadascú s'ha de dedicar a allò que li és propi. Els polítics, a la política, i el món de l'empresa, a l'empresa i a fer un bon producte. I a això és al que ens dediquem nosaltres.

Per tant, quin paper creu que hauria de tenir l'empresari en aquest procés?

Només dic que no s'han de posar més pals a les rodes. Tal com comentava abans amb el tema burocràtic que cal ajudar l'empresa perquè tingui més expansió i innovació, doncs penso que hi ha coses que poden perjudicar. A partir d'aquí insisteixo que una empresa només s'ha de dedicar a fer un bon producte i que no es trobi amb certes dificultats que li puguin complicar la seva activitat.

Porten el cognom 'Catalán' a l'etiqueta. Han patit boicot alguna vegada?

No.

Begui VCH Barcelona

No està documentat per què Modest Furest va batejar 'Vichy Catalán' la font que va comprar el 1881 a Caldes de Malavella, però ningú no dubta que es va inspirar en la localitat francesa de populars banys termals. Després d'anys de litigis, ara hi ha un acord i Vichy Catalán es comercialitza en alguns països com a VCH Barcelona. El grup també té Font d'Or, Monte Pinos, Malavella, Mondariz, Font del Regàs, Sant Hilari i els sucs Lambda, entre altres.

Darrera actualització (Dissabte, 26 de gener del 2013 02:00)

Publicat a

[L'Econòmic Catalunya](#) 26-01-2013 Pàgina 26