

Els olis del lleidatà Grup Pons són escollits producte de l'any a Alemanya

PRESENCIA CONSOLIDADA. L'empresa exporta a més d'un centenar de països i el reconeixement coincideix amb un repunt del 22% de les vendes en el mercat germànic

MARC ROVIRA
TARRAGONA

Ni salsitxes de Frankfurt, ni amanides de *kartoffel*, ni *apfelstrudel*, ni cervesa. El que triomfa a Alemanya són els olis de les Garrigues. La gamma Selecció Familiar Tradicional del lleidatà Grup Pons ha estat escollida producte de l'any pels consumidors germànics i la marca consolida així la seva posició de preeminència en un mercat on, el darrer trimestre del 2010, va aconseguir un repunt de les vendes d'un 22,4%.

El reconeixement alemany ha arribat en forma de sorpresa, però no és casual perquè l'exportació i la presència en els mercats internacionals són el segell d'identitat d'aquest grup empresarial que té base a Rosselló de Segrià i que, amb una producció de 10.000 tones d'oli cada any, s'ha convertit en un pes pesant de la indústria oleica catalana.

L'empresa ha fet un salt de qualitat des que l'any 1995 va apostar per potenciar una marca pròpia i va anar abandonant el subministrament d'oli a granel a empreses, sobretot italianes, que després s'encarregaven d'etiquetar-lo i fer-lo arribar al públic general.

NO DONAR L'ABAST. Els resultats han avalat la decisió presa en el seu dia i el creixement del grup ha estat constant fins al punt que la planta embotelladora de Rosselló de Segrià disposa d'una moderna cadena de producció que té capacitat per donar sortida a 6.000 ampolles cada hora. El volum de negoci que fa girar Pons ha provocat que les oliveres que té el grup a

GRUP PONS

FACTURACIÓ

25 M€

TREBALLADORS

70

ANY DE FUNDACIÓ

1945

● El grup empresarial espera obtenir un plus anual de 2,5 milions d'euros de facturació un cop tingui la divisió de vins a ple rendiment. Grup Pons, que duplica la plantilla quan està en temporada de campanya, exporta el 90% de la seva producció.

les seves finques del petit municipi de l'Albagés no siguin suficients per satisfer la demanda i hagi de proveir-se de matèria primera d'arreu de la Península: "No hi ha prou oliveres a Catalunya per poder fer l'oli que nosaltres produïm anualment", apunta

Eduard Pons, gerent del negoci.

NOUS MERCATS. Però l'empresa no s'adorm a la palla i un cop consolidada la divisió d'oli decideix provar sort i llançar-se a l'aventura de la producció vitivinícola. Eduard Pons, quarta generació de la nissaga familiar, destaca que perquè el negoci no s'estanqui "és important innovar i buscar nous productes".

El detonador per entrar en la producció de vi va ser una severa glaçada que, l'any 2001, va obligar l'empresa a arrencar 100 hectàrees d'oliveres a les Garrigues. Explica Pons: "Molts dels nostres clients ja feia temps que ens temptejaven perquè els enviéssim vi. T'adones que des de l'exterior es valora el producte mediterrani, però nosaltres no volíem enviar qualsevol cosa sinó un producte de qualitat".

Per controlar el grau de qualitat d'un producte, res com fer-se un mateix el producte i, d'aquesta manera, Grup Pons va reconvertir en vinya les terres on s'havien congelat les olive-



El grup té el molí i la finca d'oliveres al petit municipi de l'Albagés. L'ECONÒMIC



Eduard Pons, quarta generació i gerent del negoci. ARXIU

res. No és fins al 2009 que les primeres ampolles, sota la DO Costers del Segre, surten al mercat i per a la seva comercialització l'empresa aprofita els ponts que ja tenia estesos per a la distribució de l'oli. Eduard Pons es mostra molt prudent en tot el que fa referència a la nova

línia de producte i apunta que enguany la fita està en les "100.000 ampolles" i que la producció màxima no s'aconseguirà "fins a l'any 2015. I no serà res extraordinari sinó que ens limitarem a 400.000 ampolles perquè és la manera de mantenir la qualitat".

Així les coses, l'oli (que permet facturar 25 milions d'euros l'any) continuarà essent el principal pilar de negoci, un negoci que els ha permès posar els peus en, segons el gerent, "més de 100 països d'arreu del món".

Tenen presència als cinc continents, però el Regne Unit, Suïssa, Brasil, els Estats Units, Corea i la Xina són clients preferents d'una empresa que ara es planteja estendre els seus tentacles cap a Mèxic i l'Índia, països "molt interessants per nosaltres i on amb prou feines tenim una presència testi-

monial".

El grup té 70 persones en plantilla i en campanya contracta un centenar de treballadors eventuais, i Eduard Pons destaca el "potent equip comercial que viatja per tot el món per seguir trobant clients".

Però tenir una cartera de clients tan heterogènia suposa una cursa de reptes pel procés de producció perquè "s'ha d'adaptar el producte a les necessitats i a la demanda de cada client i això

La crisi de preus del sector de l'oli ha portat l'empresa a diversificar-se

ens ha obligat a enginyar un sistema de producció molt complex". El gerent no descarta nous projectes empresarials a llarg termini "i més tenint en compte la situació de crisi en què està l'oli d'oliva, que ha caigut a preus dels anys setanta", però apunta que a aquestes altures impulsar el negoci del vi "ja és prou repte".

EXPORTACIÓ

La taca d'oli no respecta les fronteres

Des dels seus orígens l'any 1945 els negocis de la família Pons neixen amb una clara vocació exportadora. Itàlia era el principal receptor de l'oli que sortia dels molins de la Terra Ferma. Era oli a granel que les empreses italianes, llavors, etiquetaven i distribuïen

fins que, a mitjan dècada dels noranta, l'empresa dona un tomb a la seva estratègia de negoci i aposta per impulsar una marca pròpia.

Grup Pons no s'aparta, però, de les directrius que assenyalen el mercat exterior com el client preferent dels

seus olis i els primers mercats on opera l'empresa són Estats Units, Austràlia i el Regne Unit.

La línia traçada per l'oli és ara un referent a seguir a l'hora de donar presència als seus vins. L'empresa es marca però, en aquest negoci, unes fites menors.

DÁMARIS LLADÓ ADVOCATS

- SEPARACIONS
- DIVORCIS
- ACCIDENTS DE TRÀNSIT
- HERÈNCIES

Tel. 93 716 71 21