

Bon Preu: comerç i independència

Joan Font ha passat d'obrir un supermercat el 1974 a liderar una empresa amb 172 establiments, 8.000 treballadors i una facturació de quasi 1.500 milions d'euros



Joan Font i Josep Font. | Adrià Costa.

Els orígens del que avui és el grup de distribució més important de capital català amb una plantilla d'unes 8.000 persones i 172 establiments se situen en una petita botiga del carrer del Pont, a Torelló (Osona) i en unes parades de pesca salada als mercats de la comarca. El president i únic propietari del grup Bon Preu (<https://www.bonpreuesclat.cat/>), Joan Font i Fabregó (Torelló, 1951), es va incorporar des que era un infant a aquest negoci que regentaven els seus pares, coneguts com els bacallaners Font.

El jove Joan Font es va submergir de ple en aquest comerç i ja des de molt aviat va prendre un protagonisme innovador -arran de conèixer altres formes de comerç en un viatge per França i Itàlia- que el portaria a obrir el setembre de 1974 el seu primer supermercat a la població veïna de Manlleu. El seu germà Josep, dos anys més jove, es va incorporar al negoci, que va quedar repartit a meitats entre els dos germans per voluntat dels seus pares.

A partir d'aquí, va venir el creixement. Primer, més lent, d'acord amb la mentalitat prudent del botiguer de tota la vida. El 1979 obria el seu primer autoservei a Vic. Amb tanta expectació que la Guàrdia Urbana va haver de posar ordre el primer dia entre un públic àvid de comprar-hi. De mica en mica, els supermercats Bon Preu es van anar estenent pel país. El 1988, obrien el primer hipermercat a Vilafranca del Penedès, amb l'ensinya Esclat.



Un dels primers supermercats de Bon Preu a Roda de Ter Foto: Arxiu NacióDigital

La fórmula de l'èxit: el comerç de tota la vida, al segle XXI

Però, quina és la recepta per saltar de vendre bacallà als mercats a tenir més de 8.000 treballadors? Es podria resumir així: Bon Preu és el comerç de tota la vida projectat al seu màxim grau d'excel·lència, recollint experiències, aplicant la tecnologia i formant equips directius d'alt talent.

Les regles d'or dels establiments de Bon Preu es resumeixen en aquestes: màxima higiene i ordre als locals; producte fresc de qualitat; atenció perfecta al client, també en matèria de llengua; marques de qualitat; varietat de productes, i oferta de quilòmetre zero. Tot plegat amb l'objectiu de fidelitzar els clients. Ho va resumir Joan Font, el 2015 a la presentació del servei digital Iquodrive: "Sociològicament, Bon Preu i les seves ensenyes encaixen molt bé a la demarcació de Girona, perquè la proximitat emocional amb els clients és molt alta".

[noticia]191108[/noticia]

El cas de Bon Preu és molt peculiar dins del gruix de la gran empresa catalana actual. El seu creixement ha estat exclusivament en territori del Principat. Sempre a partir de l'obertura de nous establiments, amb l'excepció de les compres de les xarxes d'Orangután i d'Intermarché.

En segon lloc, el capital s'ha mantingut sempre dins la família Font i Fabregó malgrat les nombroses ofertes de compra que han rebut per part de gegants del sector. I en tercer lloc, el seu líder i home públic, Joan Font, ha impregnat la marca amb una militància activa en favor de la llengua i la cultura catalanes, fins a esdevenir el símbol de l'empresariat que ha donat suport al procés d'independència.

Bon Preu ha tingut sempre una política d'ostentar la propietat dels immobles dels seus establiments. Tal com fa el Zara d'Amancio Ortega. Aquesta prioritat ha esdevingut estratègica

en una fase en què el preu del diner és relativament barat i que la solidesa financera de la companyia li permet millorar-ne encara més les condicions.

El 1998, Bon Preu va adquirir tots els establiments de la cadena catalana Orangután. L'empresa va mantenir converses a molts nivells i amb múltiples interlocutors, però tot indica que la intervenció directa del president Jordi Pujol va donar l'"empenta" definitiva per culminar l'operació. Tres anys després de la compra, els establiments van substituir l'enssenya Orangutan per la de Bon Preu. Els locals que estaven fora de Catalunya van ser venuts a d'altres empreses del sector.



Joan Font, a l'Esclat de Malla (Osona), l'any 1992. Foto: Sergi Cámara/Arxiu La Marxa

Un referent empresarial i polític

L'activitat social de Joan Font ha estat i és fecunda. En el pla polític, va ser l'únic empresari membre del Consell Assessor per a la Transició Nacional creat pel president Artur Mas el 2013 (<https://www.naciodigital.cat/osona/noticia/36065/joan/font/unic/empresari/consell/assessor/transicio/nacional>) per elaborar els documents que haurien de guiar la construcció del nou estat català. Hi compartia taula amb Pilar Rahola, Germà Bel i Carles Viver i Pi-Sunyer, entre altres.

Actualment és membre d'institucions com el Consell General de Fira Barcelona; el patronat de la Universitat de Vic-UCC; el consell de la central de compres IFA; el consell assessor de la facultat de Ciències Econòmiques i Empresariales de la Universitat Pompeu Fabra, i va ser elegit membre

de la direcció de la Cambra de Comerç en les eleccions d'enguany, en què va rebre el suport de dues de les candidatures. També és patró de FemCat, fundació empresarial privada que des de 2004 promou activitats per al desenvolupament econòmic i social de Catalunya.



Artur Mas i Joan Font, en la inauguració del nou hipermercat Esclat de Malla l'any 2011. Foto: Adrià Costa

L'opció de Bon Preu per l'etiquetatge i la retolació en català dels seus establiments, així com les nombroses accions que ha efectuat en aquest camp han proporcionat a Joan Font nombrosos reconeixements: el Premi d'Òmnium de la Festa de Santa Llúcia (2001); el Premi d'Honor de la Fundació Lluís Carulla (2008) per "haver desenvolupat un model econòmic pensat i dirigit des del territori i arrelat al país"; el premi Martí Gasull i Roig, de la Plataforma per la Llengua (2016) (<https://www.naciodigital.cat/osona/noticia/49523/supermercats/bonpreu-esclat/premi/marti/gasull/2016>); el premi Joan Coromines, de la Coordinadora d'Associacions per la Llengua (2006); el premi al Millor Comerç de Barcelona, i el premi Aster 2017 atorgat per l'ESIC a la millor trajectòria professional.

El diari espanyol *El Mundo* situa els germans Font en el 88è lloc de les fortunes de l'Estat espanyol, amb un patrimoni de 610 milions. És possible que aquesta xifra fos assignada en base a la valoració del conjunt de l'empresa, en una fase de conflicte intern en què, justament, un dels cavalls de batalla va ser fixar aquest valor

L'any passat, els havia situat en el lloc 217 i amb un patrimoni molt inferior: 200 milions d'euros. Són dades tan variables, com es pot observar, que cal agafar amb prevenció. Des de Bon Preu no s'ha fet cap valoració, a preguntes de **NacióDigital**, ja que ignora els paràmetres de què se serveix el diari per elaborar el rànquing.



Joan Font, rebent un premi de la mà del vicepresident Josep-Lluís Carod-Rovira. Foto: Arxiu NacióDigital

Joan Font, un perfil personal

Crescut en una infantesa pròpia dels anys cinquanta en una petita població osonenca, acostumat a treballar i amb la consciència del qui ningú no li va regalar res. Joan Font és un cas força especial dins l'alt empresariat català, bona part del qual procedeix de les herències familiars, dels privilegis para-estatsals o de la simple especulació.

La seva estratègia ha consistit en aplicar a gran escala els principis del comerç de sempre. No ha inventat nous mètodes de venda sinó que ha après dels que funcionaven i els ha adaptat i perfeccionat des de la minuciositat, lluny del que considera accions poc meditades i de resultat incert. A mitjans dels anys noranta, després d'una fallida experiència de venda per Internet que no va reeixir per manca de massa crítica de clients connectats a la xarxa, va pronunciar una frase lapidària: "El dia que em demostreu que podem guanyar una pesseta a internet, hi tornarem".

Cada dissabte, des de fa dècades, reuneix el seu consell de direcció. La dita és que Font treballa des que es lleva fins que se'n va a dormir. Obsessionat pels més petits detalls del funcionament de Bon Preu pel que fa al tracte directe amb el client, ha guiat amb ma de ferro la companyia i s'ha creat un prestigi de ser poc accessible als mitjans de comunicació. Creu que sortir als diaris no és la seva feina i que aquests "estan desprestigiats per manca de rigor", va replicar en una entrevista amb el malaguanyat Carles Capdevila el 2012 (https://www.ara.cat/economia/Joan-Font-Als-muntar-parada_0_656934446.html) .

Una entrevista en què també va explicar que li agradava escoltar Roger Mas quan posa música als versos de Jacint Verdaguer, i a Miguel Poveda quan ho fa amb Maria Mercè Marçal. La seva passió és la música clàssica, a la que va iniciar-se per Beethoven, Mahler i Schubert fins arribar a J. S. Bach, de qui creu que "ha fet peces que ni s'han superat ni es podran superar". No es pot dir que sigui un home especialment simpàtic, però sí que quan es parla amb ell hom té la impressió que és molt clar -fins i tot vehement- en els seus plantejaments i que si pot aportar bones orientacions, ho farà.

En l'acte de lliurament dels premis Innovacat del 2008, Font va desgranar el que hauria de ser una ètica de l'empresa, basada en la moral clàssica del treball, l'esforç, la transparència i l'honradesa, Tot això, tanmateix, sense perdre de vista les batalles internes del sector en les que se sap moure, tal com vam escriure en un treball anterior, "dins de les lògiques empresarials mai exemptes de duresa i gens assimilables a una visió angelical".

El president de Bon Preu ha tret el geni -que el té- en més d'una ocasió enfront temes recurrents que l'han indignat: la facilitat amb què empreses de distribució de capital forà trobaven per implantar-se a i expandir-se a casa nostra. I aquest malestar s'incrementava per l'oposició -injusta als seus ulls- que certs partits polítics, ajuntaments i sindicats pagesos mostraven contra els seus projectes de nous establiments, fins i tot a Osona mateix. Estava disposat a abandonar la comarca on va néixer i on viu si no aconseguia les requalificacions necessàries per al magatzem central de Balenyà. Les va aconseguir.



Inauguració del nou magatzem de frescos de Bon Preu a Balenyà l'any 2017. Foto: Adrià Costa.

El primer independentista entre els grans empresaris

La primera aparició pública de Joan Font com a independentista es remunta al desembre de 1981 a la revista *El Temps*. En aquell temps, declarar-se'n era pintoresc i, fins i tot, perillós: "Són independentistes i, en contra dels tòpics i de la propaganda que els presenta com espècimens rars i obsessos, són gent normal, o almenys tan normal com la resta d'individus. Són independentistes i no passa res", escrivia la periodista Maite Ferrando a la presentació de deu independentistes precoços "descoberts" per la revista valenciana. Joan Font hi declarava que "els tancs no han d'impedir que els pobles siguin governats com ho decideixin fer, i la prudència no ens ha de fer traïdors".

La manca d'un estat propi per a Catalunya ha estat assenyalada per Font com un obstacle de primer ordre per a l'economia del país. Ho fa quan compara la protecció que els països europeus

exerceixen a favor de les seves marques, mentre que aquí "voldrien que ens envaïssin totes les xarxes". I també arran del fracàs del projecte de la companyia aèria catalana Spanair, a la que Bon Preu va destinar un milió d'euros. Font va denunciar que si s'hagués comptat amb la força d'un estat al darrere, Spanair no hauria fracassat. Sense l'estat, Ibèria no existiria, va sentenciar.

"Els empresaris no hem de liderar el procés, però li hem de donar suport"

En una conferència pronunciada al petit municipi rural de Malla (<https://www.naciodigital.cat/noticia/65007/joan/font/bon/preu/empresaris/sobiranistes/som/majoria>), al costat de Vic (Osona) el febrer de 2014 davant una seixantena de veïns, Font va repetir fins a tres vegades, tot demanat l'assentiment del públic, que "la Caixa és una gran institució, però aquí no hem de fer el que vol la Caixa, oi que no? I la Caixa ha d'entendre que aquest país no ha de fer el que vol la Caixa. Ni tampoc el que vol Bon Preu. Hi ha gent que voldrien que es fes sempre el que ells volen".

Tot seguit, va exhortar els catalans a no fer cap cas dels que difonen missatges apocalíptics sobre les desgràcies que passarien si Catalunya fos independent: "Són pocs, però amb capacitat de fer molt soroll, i nosaltres hem de ser intel·ligents per no deixar-nos espantar i saber discriminar allò que és possible i allò que no ho és". I va acabar tot reclamant "suport per als nostres lideratges, tenir confiança en Artur Mas, Oriol Junqueras, Carme Forcadell o Muriel Casals. No podem estar qüestionant-los cada dia, cosa en què els catalans som especialistes".



Joan Font, al costat de Carles Puigdemont, el 2017. Foto: Adrià Costa.

L'agost de 2008, la companyia va proposar al personal que es poses una insígnia amb el lema "Parli'm en català, si us plau". Un personal que gaudeix cada any de facilitats per assistir als actes de la Diada Nacional de Catalunya. La nit del 13 de desembre de 2009, el llegendari 13-D que va seguir l'estela d'Arenys de Munt, Joan Font va visitar el centre de premsa i escritori d'Osona de

la primera onada de les consultes d'independència.

El setembre de 2010, els establiments de la xarxa van incorporar un fil musical amb música de Catalunya, especialment música en català. Cada any, les samarretes de la Diada Nacional es troben a la venda als establiments del grup. Com empresa, Bon Preu es va adherir a les aturades de país de l'octubre i novembre de 2017, i a la vaga general del 14 d'octubre de 2019.

En el camp humanitari, l'empresa ha col·laborat en iniciatives socials com les ONG Mans Unides, Oxfam Intermón i Fundació Josep Carreras, amb iniciatives originals com la destinació de donatius directes a través de l'arrodoniment voluntari del preu total de les compres dels clients. El març de 2012, Font va proposar al Consell de Notables Alumni UB, del qual forma part, un pla per al projecte "El menjar que llencem i la gent que pateix".

Créixer i créixer, en facturació i establiments

El grup Bon Preu està estructurat en diferents àrees d'activitat: els supermercats de proximitat Bon Preu, els hipermercats Esclat, les benzineres EsclatOil i el servei de venda lquodrive. La seva seu central es manté a Osona, a les Masies de Voltregà. Aquests són els principals ítems:

1974. *Primer supermercat Bon Preu a Manlleu (Osona).*

1988. *Primer hipermercat Esclat, a Vilafranca del Penedès.*

1995. *Primera benzinera EsclatOil, a Malla (Osona) on s'havia obert tres anys abans un Esclat.*

1998. *Adquisició de la cadena de supermercats Orangután, integrada a la marca Bon Preu el 2011.*

2006. *Es constitueix Ona Capital, societat de capital risc, amb el Grup Bon Preu i Alba Andrea Divisió, una societat d'inversions de la família Carandell, que inverteix en el suport a nous projectes com la telefònica catalana Parlem.*

2009. *Adquisició de 51 supermercats de la cadena Intermarché, amb una plantilla de 1.200 persones. Els 30 establiments ubicats a Catalunya, amb 800 empleats s'integren a Bon Preu, mentre que els 21 restants són venuts.*

2011. *La plantilla arriba als 3.477 treballadors.*

2012. *Amb una facturació de 700 milions d'euros,*

havent-la doblat en els últims cinc anys. Compta amb 152 establiments i 17 benzineres.

2014. Estrena servei venda on-line i recollida a establiment sense baixar del cotxe, primers establiments a Girona (que va ser el pilot, el 2013), Reus i Cabrera de Mar.

2016. La facturació és de 1.077 milions.

2017. L'exercici tanca amb una facturació de 1.099 milions (+11,7% interanual) i un increment de 600 treballadors. Inversions de 147 milions d'euros. Un acte d'alt contingut empresarial i polític va ser la inauguració del nou magatzem de producte refrigerats a Balenyà (Osona) amb la presència del president de la Generalitat, Carles Puigdemont (<https://www.naciodigital.cat/noticia/127550/puigdemont/inaugura/nou/magatzem/bon/preu/preveu/duplicar/facturacio/10/anys>). Amb una inversió de 38 milions i 200 nous llocs de treball, aquesta instal·lació permetria superar els 2.000 milions d'euros de facturació en un futur.

2018. Facturació de 1.347 milions, amb 172 establiments en 29 comarques, dels quals 125 són súper Bon Preu i 47, hípers Esclat.

2019. Estrena del servei de distribució a domicili de les compres fetes on-line en algunes ciutats. La previsió de facturació és de 1.477 milions, condicionada a l'obertura de diversos establiments en un programa que abasta fins al febrer de 2020.

Bon Preu està mantenint una política de constant obertura de nous establiments, sobretot hipermercats Esclat, en zones d'un perfil adquisitiu que pugui ser accessibles a la política de preus i de qualitat que practica. És la companyia més dinàmica pel que fa a noves obertures, essent de les poques empreses de distribució que ha crescut durant els anys més durs de la crisi

entre 2008 i 2014.



Nom: Joan Font i Fabregó (Torelló, 1951), president i propietari únic del Grup Bon Preu.

Família: Joan Font ostenta la direcció general executiva. La seva filla Anna Font i Tanyà és, des d'aquest setembre, la número 2 de la firma.

Negoci: el conjunt de l'empresa ha estat valorat en 700 milions d'euros. La facturació del 2019 serà d'uns 1.477 amb una plantilla de 8.000 persones i un total de 172 establiments.

Llocs: la plana de Vic, on Bon Preu té la seva direcció i el seu magatzem principal.

Actitud davant el procés: suport públic absolut

amb màxim grau de compromís. Font va ser membre del Consell Assessor per la Transició Nacional creat per Artur Mas.

El conflicte: Joan Font, propietari únic

Les diferències entre els dos germans Font -concretades en la política de remuneracions dels administradors i de distribució de dividends- salten a la llum pública el juny de 2017 quan Josep, dos anys més jove que Joan i vicepresident de la companyia, exerceix als tribunals el dret a la separació de la propietat del grup, repartida al 50% a través d'un entramat de societats. Els números no coincideixen: segons la valoració dels experts de Josep, Bon Preu val uns 1.100 milions d'euros, mentre que els de Joan es queden en uns 760 milions.

A partir d'aquí s'inicia un conflicte per la via judicial, que rebutja la proposta de Josep Font i obre una nova fase en què Joan planteja partir els actius del grup per la meitat. Una opció que sap que espanta el seu germà, que el que vol és vendre.

Finalment, el juliol d'aquest any es va aconseguir un acord: Joan Font haurà d'abonar 350 milions al seu germà pel 50% del capital del Bon Preu (<https://www.naciodigital.cat/noticia/183879/joan/font/es/quedara/tot/negoci/bon/preu/350/milions>), com a resultat final d'unes negociacions directes amb seu nebot Abel Font i Dorca, el fill de Josep que havia rellevat el seu pare a la cúpula del grup des del gener de 2019.



Josep Font, germà petit, va vendre la seva part de Bon Preu per 350 milions d'euros. Foto: Adrià Costa.

Anna Font passa a ser la número 2 de la firma

L'acord definitiu ha tingut un ràpida conseqüència amb el nomenament d'Anna Font i Tanyà, filla de Joan, com a directora comercial de part del grup Bon Preu i número 2 de fet de la companyia. Anna hi treballa des del 2012, havent-se fet càrrec de tasques en l'àmbit digital. Llicenciada en Psicologia per l'UAB i amb un màster en investigació sociològica aplicada per la mateixa universitat, ha realitzat diverses recerques a l'entorn de la joventut i del tercer sector en el context universitari i de les administracions públiques, com un treball conjunt amb Àngel Castiñeira i Natàlia Cantó titulat *Les fonts del lideratge social* (<https://www.fbofill.cat/publicacions/les-fonts-del-lideratge-social-0>) . Com el seu pare, tampoc no és amiga d'aparèixer ni als mitjans ni d'assistir a actes socials.



Anna Font és l'actual número 2 de Bon Preu. Foto: ACN.

La branca familiar que ha quedat fora de la companyia opera a través de la societat Turtle Capital & Investments, a través de la qual va entrar el 2016 a Gymforless, una plataforma digital del sector que manté acords amb centenars de gimnasos de diversos països europeus. La societat està dirigida des del 2015 per Abel Font i Dorca, fill de Josep Font, llicenciat en ADE. Turtle havia invertit també en d'altres negocis com la firma catalana Exoticca.

[noticiadiari]2/190185[/noticiadiari]

[noticiadiari]2/189821[/noticiadiari]

[noticiadiari]2/189486[/noticiadiari]

[noticiadiari]2/188854[/noticiadiari]

[noticiadiari]2/188327[/noticiadiari]

[noticiadiari]2/187998[/noticiadiari]

[noticiadiari]2/187600[/noticiadiari]