

El comerç de la Seu amb Andorra vist per Vins i Licors Gallart en tres etapes: de l'Aiguardent anisat a l'Alella Marfil, passant per l'Amer Picon



Amadeu Gallart i Sort

Economista

Resum

El comerç de la Seu amb Andorra vist per Vins i Licors Gallart en tres etapes: de l'Aiguardent anisat a l'Alella Marfil, passant per l'Amer Picon

Les relacions comercials que l'empresa mantenia amb Andorra eren les pròpies d'un comerciant majorista d'una població, la Seu, amb un territori, Andorra, que comercialment quedava molt lligat amb el que llavors era el seu autèntic centre de referència. S'analitzen les 3 etapes del comerç Gallart entre 1910 i 1990.

Resumen

El comercio de la Seu con Andorra visto por Vins i Licors Gallart en tres etapas: del Aiguardiente anisado al Alella Marfil, pasando por Amer Picon

Las relaciones comerciales que la empresa mantenía con Andorra eran las propias de un comerciante mayorista de una población, la Seu, con un territorio, Andorra, que comercialmente quedaba muy ligado a lo que entonces era su auténtico centro de referencia. Se analizan las 3 etapas del comercio Gallart entre 1910 y 1990.

Résumé

Le commerce de La Seu avec Andorre vu par Vins i Licors Gallart en trois étapes : de l'eau-de-vie anisée à l'Alella Marfil, en passant par l'Amer Picon

Les relations commerciales que l'entreprise entretenait avec l'Andorre étaient celles d'un grossiste d'une ville, La Seu, avec un territoire, l'Andorre, étroitement lié commercialement à ce qui était alors son véritable centre de référence. Les 3 étapes du commerce Gallart entre 1910 et 1990 sont analysées.

Abstract

La Seu's trade with Andorra as seen by Vins i Licors Gallart in three stages: from aniseed brandy to Alella Marfil, as well as Amer Picon

The commercial relations that the company maintained with Andorra were those of a wholesale trader in a town, La Seu, with a territory, Andorra, which was commercially closely linked to what was then its true center of reference. The three stages of the Gallart trade between 1910 and 1990 are analyzed.

Primera etapa: Amadeu Gallart i Bastús, 1910-1939



Amadeu Gallart i Bastús, el meu avi, era un home de personalitat forta i amb molta iniciativa. Va néixer l'any 1871, va estudiar dret, estudis que, encara que inacabats, li van donar força coneixements jurídics que li permeteren ser un dels caps del comitè del partit liberal dinàstic del partit judicial de la Seu d'Urgell, secretari de l'Ajuntament de la Seu i agent de duanes.

També va ser titular d'una petita empresa com a elaborador d'aiguardents anisats, lleixius i sabons, ubicada al carrer Capdevila, 42, a la Seu d'Urgell. L'any 1909 va comprar a Francesc Lluscà els drets de la seva fàbrica, que si bé era de caire artesanal, com n'hi havia a moltes ciutats catalanes, tenia una bona xarxa de clients ubicats a la mateixa Seu d'Urgell i comarca, a la Cerdanya i a Andorra. Les relacions comercials que l'empresa mantenia amb Andorra eren les pròpies d'un comerciant majorista d'una població, la Seu, amb un territori, Andorra, que comercialment quedava molt lligat amb el que llavors era el seu autèntic centre de referència. Així doncs, les transaccions eren molt fluïdes, gairebé *intercomarcals*, si bé no exemptes de control duaner, encara que en aquells moments no era ni de lluny tan seriós com ho seria en anys posteriors. A més, el coneixement professional dels tràmits administratius duaners per part del meu avi, també facilitaven molt les vendes. Cal considerar que el Coprincipat no arribava als 5.000 habitants mentre que la Seu i comarca en tenien més de vint mil. Malgrat això, Andorra començava a obrir-se al turisme, si bé d'una manera molt incipient.

L'estrella del comerç amb Andorra era l'aiguardent anisat,

especialment el que en deien anís *estilo Mono*, elaborat amb 100 litres d'alcohol, 100 quilograms de sucre i 500 grams d'essència d'anís especial, i es venia a 2,40 ptes. el litre. Per fer anissos més barats es disminuïa la quantitat de sucre i d'essències fins arribar a fabricar l'anís sec, amb només 15 quilograms de sucre i 200 grams d'essència d'anís; aquest darrer es venia a 1,60 ptes. el litre i tenia molta requesta perquè conservava una bona fortalesa alcohòlica. Lògicament, en aquests productes també s'hi afegia aigua segons la graduació desitjada. Acompanyaven els anisats esmentats, sempre com a productes d'exportació amb dret a la devolució de determinats impostos interiors, el rom i el vermut. També va tenir força predicament venent lleixius que comercialitzava amb tres marques: L'Estrella Pirenaica, Los Gavilanes i La Germánica, elaborades en base a diferents barreges de carbur de cal i sosa Solvay. Els sabons eren econòmics, de tipus verd o blanc de coco.

Entre la clientela andorrana d'aiguardent anisat, rom, vi ranci o vermuts –gèneres servits amb barrils de 55 litres– podem destacar els següents comerciants o taverners: de Sant Julià, Francesc Lluscà, Bartomeu Riba, Joan Felipó, Joan Canturri, Ricard Mas i Alfons Ramiro; d'Andorra la Vella, Joan Torra, Pere Areny, Joan Codina i Josep Estragués; de les Escaldes, Ramon Tudel, Andreu Altimir i Francesc Pla; de la Massana, Lluís Molné; d'Anyós, Francesc Molné; d'Ordino, Bonaventura Coma; d'Encamp, Benito Mas; de Canillo, Antoni Mandicó; i de Soldeu, Jaume Bonell (a) Hostet. Tot el ventall de mercaderies eren productes molt tradicionals que ja s'havien anat venent al llarg dels temps passats. Alguns dels clients esmentats, que són els que sovintegen a la comptabilitat, podien arribar a fer comandes de 600 a 700 litres de licor a l'any, que es servien usualment en barrils de 55 a 60 litres de capacitat. Això ens fa suposar que l'andorrà era, com en general a les nostres comarques de muntanya, un mercat on el consum per càpita d'aiguardents era bastant elevat.

Sigui pel canvi de normativa, sigui per l'ocasió comercial que li va representar crear l'empresa La Vinícola d'Igualada el 14 d'octubre del 1929, l'Amadeu va abandonar la fabricació directa i, mitjançant la compra d'accions, es va fer soci i conseller d'aquesta empresa, estructurada com a

fàbrica de licors, destil·leria d'alcohol i també com a magatzemista distribuïdor de vins i licors. Van obrir una sucursal a la Seu i una altra a Puigcerdà. Van estudiar obrir-ne una a Sant Julià o a les Escaldes, però aquest projecte no es va arribar a materialitzar. Aquesta nova perspectiva de negoci li va suposar una capacitat d'oferta molt superior, que pot dirigir a la Seu, a la comarca de l'Alt Urgell i al Principat d'Andorra, amb unes bones vendes de vins en bocois i de vins generosos dolços com el moscatell, la mistela o la xerès quina, en barrils o en garrafes. També anaven adquirint rellevància marques com Codorniu, Delapierre, Rigol, Sidra el Gaitero, Castell del Remei, Bodegas Bilbaínas, Anís del Mono, Domecq, Calisay, Benedictine, Estomacal, Peppermint... Es dibuixava un canvi de tendències dels consumidors encara que, de moment, avançava molt lentament i continuava funcionant la política de relacions veïnals molt intenses, de compradors i venedor que es coneixien de molt temps enllà.

A partir del 1929, amb la nova oferta, aparegueren nous clients, a afegir als anteriors: de Sant Julià, Jaume Bargués i la vídua de Lluís Pallares, ambdós essencialment clients de licors i anisats en general; d'Andorra la Vella, Francisco Pérez de l'Hotel Pyrénées, Josep Coma, Amadeu Rossell, l'Hotel de França –amb vins comuns de taula– i Joan Samarra; de les Escaldes, Mario Lacruz de l'Hotel Termas, Josep Estañol, Joan Serra (a) Parrilla, Alejandro Luelles –sobretot vins generosos–, Salvador Ubach i Miquel Espel de l'Hotel Espel –caixes de xampany català; d'Ordino, Josep Estragués i Bonaventura Coma de l'Hotel Coma; d'Encamp, Gil Torres, Pere Palmitjavila (a) Martí del Tarter, Antoni Camp –misteles i anisats–, Diego Musoy, Miquel Alís –cava català, rom, anisats– i Antoni Torres (a) Tresà; de Canillo, Isidre Alís –anisats, vermut, moscatell–, Antoni Duedra (a) Tarrado i Fidel Aldosa (a) Branqueta. Al refugi d'Envalira hi va començar a treballar en Pere Sanvicens, que comprava bots de vi.

L'any 1929 va ser un any important en la història de l'Andorra contemporània, l'any de la concessió de les obres a l'empresa Forces Hidroelèctriques Andorranes S.A, FHASA, que suposaria l'arribada de centenars de consumidors assedegats per les dures condicions de treball per construir una gran central elèctrica impulsada

per capitals espanyols i francesos. No ens consta a la comptabilitat cap venda directa a FHASA, que tenia una cantina en funcionament, però sí que la plantilla obrera devia influir en l'activitat mercantil general, així com l'arribada del centenar de gendarmes de Baulard l'any 1933. Tots plegats devien estar ben disposats al consum d'aiguardents, anisats o no, Ricard, el pastís de Marsella inclòs.

Arribaren temps de guerra. Entre 1936-1939 el comerç no només fou una activitat molt vigilada sinó intervinguda directament. A finals del 1936 es van superar els grans esculls dels primers mesos dels controls del Comitè Antifeixista, dominat pels anarquistes de la FAI: no es podia

Pana Ligia
La Unica Serrano
 Boletín de operaciones
 1933
 15 de Agosto

Let. Gendarmes
 Boletín de operaciones
 1933
 15 de Agosto

La Gendarmes
 Boletín de operaciones
 1933
 15 de Agosto

Boletín de operaciones

Fabrica de aguardientes compuestos
 DE
VILANOVA Y COMP.

Boletín de operaciones realizadas durante las veint y cuatro horas anteriores a la fecha según el detalle siguiente:

Fabricado con _____ litros →
 centilitros de alcohol de _____ grados
 centigrados

de años y _____ litros
 centilitros de agua han producido: _____ litros

centilitros de aguardiente de _____ grados igual a _____ litros
 centilitros de alcohol de cien grados.
 Seo de Urgel de _____ de 191 _____
 El Fabricante.

COMPANIA ESPAÑOLA DE ESENCIAS S.A.

AS CARTAS AL TADO, 854 26037

AL COMESTAR INDICAR. Archive nº 727

Barcelona 21 Mayo 1936

Sr Don Amadeo Gallart. Licores. SEO DE URGEL (Lorica)

Muy Sr. nuestro: Tenemos el gusto de detallarle al pie de la presente FACTURA, los géneros que se le han remitido por su pedido nº 1062 y los que hemos remitido por Agencia.

Silvase la presente como aviso que nos permitirán disponer del importe vencido el 25 de Febrero proximo

En copia de sus nuevas y gratas órdenes, le saludamos atentamente S. E. q. e. s. m.

COMPANIA ESPAÑOLA DE ESENCIAS, S. A.

	KILOS NETO	DESCUANTIAS	PRECIO UNITARIO	TOTAL NETO
VENTA:		Una Caja de ladera conteniendo:		
4	Anis Metalainga nº 10	60	240.-	
1	" tipo C	60.-	60.-	
2	" " H	30	60.-	
1	" Padisana (x)	15.-	15.-	
150	gr. Comilan Gervi	400	60.-	
250	" Coriandro puro	200	50.-	
250	" Clavos Girofle	75	18.75	
	(x) envase embalsamado		271.75	
			0.90	
			1.75	
	PESQUIS		474.40	

18382

HOTEL TERMAS (A "MONTANYA")

LES ESCALDES (ANDORRA)

19 de agosto de 1936

La Vinicola S A

Seo.

Muy sr. mios: Ya saben Vds las dificultades que hay para enviarnos género, pero sé han venido estos dias alguna carga de vino de Llapafia, y como quiera que estoy muy necesitado de este género, les agradeceré que por todos los medios vean si es posible mandarme una barrica de dos cargas por lo menos, y mejor si son dos.

Nada digo sobre el precio, lo deajo á su conciencia para que me pongan el más economico que puedan dadas las circunstancias actuales, de las cuales me hago bien cargo.

Yo creo podrán obtener permiso, puesto que en Madrid sé lo han concedido. Gestionenlo y díganme si tienes esperanzas de conseguirlo.

AÑO S. E. S. q. e. s. m.

M. Serrano

S'autoritza a La Vinícola, S. A. per a transportar amb el camió nº 55505 D. a la Seu d'Urgell:

21½ cargues vi comú.	Amb 43 botes.
64½ vinagre.	" 4 garrafes.
57 litres anis.	" 1 barril.
345 " vi generós.	" 5 barrils i 4 garrafes.
3 caixes Xampany Dalapierre.	

Igualada 27 d'octubre de 1936.



S'autoritza a La Vinícola, S. A. per a transportar amb el camió del Nadal de la Seu d'Urgell, a la Seu d'Urgell:

980 litres vi generós.	Amb 2 garrafes i II barrils.
58 " anisac.	" 2 " i I " .
13 caixes Xampany.	

Igualada 22 de gener de 1937.



repartir res sense la seva autorització. A partir de gener del 1937, descavalçada la FAI del seu comandament absolut, fou la Conselleria de Proveïments qui controlà el tràfic de mercaderies. A Igualada, la fàbrica La Vinícola estava controlada per la UGT. Durant el 1937, el comerç de vins de taula i vins generosos fou intens i abundant. Per exemple, un enviament d'Igualada a la Seu, de 8 de març

del 1937, consisteix en 15 càrregues de vi comú –122 litres cada càrrega–, 180 litres d'anisats, 2.015 litres de vins generosos i 3 caixes de xampany. L'any 1938 hi van haver signes evidents d'escassetat, però el tràfic comercial entre la Seu i Andorra es va anar mantenint, pràcticament sense interrupcions, fins a l'entrada dels franquistes victoriosos. En el nostre cas familiar, cal destacar la figura del meu avi, l'Amadeu Gallart Bastús que, pel fet que s'havia mantingut allunyat de posicions polítiques actives –no sense haver sofert patacades personals, com ho va representar el seu frustrat accés a l'alcaldia de la Seu a mitjan 1930–, tant durant la Segona República com durant la guerra, va poder lliurar en bon estat els seus negocis als seus fills gràcies a les bones relacions personals i a l'empenta professional i empresarial que el caracteritzava. Hem vist un món de consums molt casolans, el vi de casa, l'aiguardent de més o menys qualitat, una mica de rom, el conyac que anava ocupant posicions i vins generosos, molt vermut i força vi ranci, moscatells, misteles i una mica de quina. I ja començava a treure el cap el xampany... El mercat de la Seu i comarca i d'Andorra formava un conjunt força homogeni aquests anys.

Segona etapa: Nicolàs Gallart i Cirici, 1939-1967

Nicolau Gallart i Cirici, el meu pare, va néixer a la Seu d'Urgell l'any 1909. Des dels inicis va treballar a l'ombra del seu pare a la petita fàbrica d'elaboració d'aiguardents, lleixiu i sabons. Després ho va fer en el negoci de venda de vins i licors, com a sucursal de La Vinícola d'Igualada. Va estudiar comerç a Perpinyà, seguint un costum força arrelat en aquells moments a la Seu i a Andorra que els fills anessin a estudiar a França. No eren estudis universitaris però els preparaven per portar un negoci i, de passada, aprendre amb fluïdesa el francès. L'anglès encara quedava lluny.

Pel meu pare, jove republicà adherit a ERC, la guerra va ser un període tranquil en un destacament andalús de transmissions. La tornada, més amarga, va ser la pròpia dels vençuts. Algunes humiliacions decidides pels vencedors, per fer un tastet del peu que es calçaria a partir d'aleshores, un obligat carnet de la Falange i la sort de trobar un negoci obert i en funcionament gràcies als bons

oficis del seu admirat pare, que havia pogut superar dues situacions: un breu, però perillós, empresonament de la FAI, i el fet de no ser, políticament, addicte al *Movimiento* – i amb fills republicans i d'esquerra. En una ciutat tant petita com la Seu, les relacions personals comptaven molt i no cal dir com l'amistat del meu avi amb el primer alcalde franquista, Manuel Fiter i Dasca, i del meu pare amb el falangista Salvador Codina i Roca, el segon alcalde franquista, valgueren el seu pes en or i facilitaren el desenvolupament, amb èxit i d'acord amb les circumstàncies del moment, de les seves activitats econòmiques.

El franquisme, com a bon règim totalitari, va intervenir de forma molt activa en la vida de les empreses, i amb grans penes i treballs, amb una lentitud angoixosa, es va iniciar una nova etapa en el consum de begudes alcohòliques que es reflectiria també al nostre comerç amb Andorra. El control franquista de la frontera amb Andorra era molt intens i tenien als andorrans sota la lupa repressiva per la gran quantitat d'exiliats rojos que s'hi havien refugiat. Els sovintejats tancaments de la frontera no afavorien, evidentment, els comerciants d'ambdues bandes. Sortosament, moltes mercaderies es podien enviar a Andorra sense gaires documentacions, i a més, el meu oncle Amadeu Gallart i Cirici, que de fet portava l'Agència de Duanes Gallart –fins a finals dels seixanta no ho va poder fer de dret pels seus antecedents polítics–, va ajudar a què les interrupcions governatives es poguessin anar superant. Per acabar-ho d'arrodonir, es van establir unes normes rígides que marcaven quotes de mercaderies destinades a la seva exportació a Andorra. Molts d'aquests obstacles s'esquivaven gràcies a les habilitats de la petita compravenda, pràcticament no enregistrada en les estadístiques espanyoles, i per les esquerdes d'unes limitacions poc realistes. Així doncs, els maldecaps foren molts, però no es va arribar a una situació d'ofegament total. Els efectes típics d'una dictadura on la incompetència, la rigidesa i l'arbitrarietat eren les seves virtuts cardinals.

A partir del 1939, Nicolàs Gallart va ser el nou titular del negoci comercial de casa seva: comerç al detall amb una botiga al carrer Major, i a l'engròs amb un magatzem al

carrer Capdevila. La primera decisió va consistir a trencar els lligams amb La Vinícola d'Igualada –s'ha de dir que fins fa ben poc a la Seu se'ns coneixia amb aquest nom. La segona, orientar les relacions comercials cap al tracte amb grans elaboradors espanyols o catalans. Els camins es presentaven plens de dificultats per al futur d'aquesta nova experiència, però novament els bons contactes, que la guerra no havia acabat de trencar, i disposar d'una solvència poc comuna en períodes de misèria, ajudaren a obrir moltes portes per tal que el mercat andorrà continués essent de gran transcendència per a les xifres de venda. S'ha de tenir en compte el canvi sociològic que patia el Copríncipat: un gran nombre dels exiliats catalans i les seves famílies procedien de zones on els gustos per les begudes havien evolucionat i havien anat reduint l'abassegadora presència dels aiguardents anisats.

En Nicolau podia enviar a Andorra mercaderia petita des del magatzem de la Seu, però per fer negoci més consistent calia tenir, en aquells moments, una estructura mínima a Andorra com a importador. Això va fer que es posés en contacte amb amics andorrans que li facilitaren aquestes tramitacions, en especial l'Antoni Calvet, carnisser a Andorra la Vella, l'Alejandro Lluelles de les Escaldes o amitats de la Seu, com el mateix Bartomeu Rebés. Totes les mercaderies, tant les petites comandes que es servien de la Seu com les expedicions d'exportació, havien de pagar els corresponents impostos espanyols i les taxes d'entrada a Andorra segons les tarifes vigents.

La nostra oferta a partir de les cases comercials amb què vàrem treballar

Pedro Domecq S.A., de Xerès de la Frontera, era una de les grans cases destil·ladores de brandi espanyol. El conyac era cada vegada més ben acceptat com a beguda alcohòlica de gran consum i anava arraconant l'aiguardent anisat. Els delegats provincials, ubicats a Lleida, eren els grans reietons. El meu pare, malgrat que ho va intentar amb una perseverança marca de la casa, no va poder aconseguir substituir aquesta figura i va quedar com un sotsdistribuidor, figura que li permeté xifres de vendes molt interessants al mercat andorrà –200 caixes en anys bons. Pedro Domecq venia el brandi Fundador, el més econòmic

Tres Cepas, l'anís Domecq i el cada vegada més famós Tio Pepe –el xerès sec iniciava una època de gran consum entre el públic andorrà. El transport de les caixes es feia per ferrocarril o per via marítima, amb el vapor Cabo La Plata, fins al port de Barcelona. Fruit del temps i de la pobresa, sovintejaven les desaparicions de botelles o, fins i tot, de caixes –normalment les més cares, les del brandi Carlos I; es feia totalment necessària i obligada la contractació d'una assegurança i l'ajut del seu cunyat, Francesc Batlle, que li gestionava tots els afers relacionats amb el port de Barcelona. Aquesta casa es va fer famosa amb els discos de Fundador que regalava per cada botella adquirida, i amb aquella frase que avui es diria que es va fer viral: “*Está como nunca, Fundador!*”.

Osborne y Cia, de Xerès de la Frontera, era una altra de les grans cases del brandi que gairebé funcionava com un ministeri amb els seus delegats “governadors provincials”. En aquest cas ja disposaven d'un agent per Andorra que havia d'intervenir en totes les transaccions que s'hi fessin. Amb el pas dels anys, l'entesa amb La Casa dels Licors primer, i després amb l'empresa Miño, de Sant Julià, fou necessària per continuar treballant amb aquesta marca, que també representava vendes importants. De les marques Veterano i Magno se'n feien partides, a preus d'exportació, de 100 a 150 caixes.

González Byass y Cia, de Xerès de la Frontera, era un altre dels grans imperis xeresans. El meu pare, amb èxits intermitents, procurava jugar com a subdistribuïdor aquesta carta del Soberano i del Tres Copas, les marques punteres d'aquesta casa. El que més em sorprèn a hores d'ara, és que en una expedició a Andorra del dia 26 de desembre del 1944, es factuessin 50 caixes de Soberano, 50 de Tres Copas i... 50 caixes de mançanilla de Sanlúcar. Els vins secs de xerès eren molt apreciats i beguts al mercat andorrà. Potser a causa dels gustos dels exiliats espanyols? L'any 1960, l'agent de González Byass per Andorra va passar de ser un agent lleidatà a ser La Casa dels Licors, si bé al meu pare se li respectà poder seguir fent exportacions. De tota manera el seu as, per uns quants anys més, va continuar essent la casa Domecq.

Fernando A. De Terry era la petita de les quatre grans destil·leries de Xerès de la Frontera. De tant en tant

exportaven, a nom d'Antoni Calvet, 50 caixes de brandi Terry.

Hijos de Jiménez Varela S.L. del Puerto de Santa María. Una factura a nom d'Antoni Calvet, del 21 de març del 1946, de 30 caixes de mançanilla Carola, em porta uns records de *magdalena proustiana*, d'aromes d'un vi sec i perfumat. Que bo que devia ser després d'un dia de treball intens, en aquella aspra Andorra dels anys 40!

Vinos de Misa Enrique Ventosa, de Tarragona, amb barrils de vi de missa –apareix el vi de missa com a vi generós dolç de gran consum– i *La Tarraco Vinícola S.L.*, igualment de Tarragona, amb bocois de vi de taula.

López Hermanos S.A., una altra casa estrella de la que el meu pare n'era plenament representant. La coneguda quina San Clemente, que es venia com un reforçament de l'alimentació infantil barrejada amb un rovell d'ou, *la que da ganas de comer*, amb el seu frare que indicava quin temps faria; una publicitat molt ben dissenyada per l'època. El melòs vi de Màlaga era molt ben rebut pels consumidors, que agraïen el seu paladar suau i dolç en temps de tant conflicte. Els col·laboradors del meu pare per aquesta casa eren l'Antoni Calvet i l'Alejandro Lluelles. La xifra de vendes podia igualar la de Domecq i superar les 200 caixes l'any, acompanyades de garrafes i barrils.

Cooperativa Alella Vinícola d'Alella. El vi d'Alella era el més emblemàtic dels vins catalans que s'embotellaven aleshores. Fou una distribució molt important que mantinguérem fins a la nostra desaparició del mercat andorrà. El Marfil i el Súpermarfil eren blancs suaus molt ben acompanyats pels seus germans secs, rosats i negres. El vi també es podia adquirir en garrafetes folrades en teixit de sac, molt vistoses, que permetien un preu més econòmic i eren molt apropiades per al consum familiar. Les vendes podien anar de 200 caixes a l'any fins a gairebé 2.000, quan Andorra ja tenia una estructura hostalera ben dimensionada. Calia pagar als cambres un tant per càpsula retallada del tap de cada botella. També comptàvem amb la col·laboració de majoristes andorrans com en Baptista Zanuy o l'Antoni Cervós. Per als hotels més fidels es feien enviaments directes des de la bodega d'Alella.

Bodegas Bilbaínas S.A de la sucursal de Barcelona. Amb

aquesta casa de la Rioja hi va haver relacions intermitents segons a qui adjudicaven la distribució andorrana. En qualsevol cas, era una marca molt arrelada en un moment en què les grans embotelladores eren escasses i les més importants, en referència al vi de taula, es podien comptar amb els dits de les dues mans.

Amer Picon S.A., de Barcelona, elaborava un aperitiu aromatitzat, l'Amer Picon, que causava furor a França i en bons sectors de Catalunya. Es podien arribar a vendre unes 80 caixes a l'any, acompanyades de garrafes de 10 litres de ginebra i rom Pec.

Pedro Mor de Lleida. Anisats, rom, conyac, moscatells... a granel. Als anys quaranta i cinquanta el meu pare va mantenir unes intenses relacions amb aquesta firma lleidatana, que també l'assessorava sobre qüestions administratives per a l'exportació, que es tramitaven a la delegació d'hisenda de Lleida.

Pernod S.A., de Tarragona, era una fàbrica molt emblemàtica que elaborava l'absenta més prestigiosa del món, el Pernod 68°, que es servia en copes especials, amb una mena d'embut on es col·locava un terròs de sucre i aigua. No tant per la quantitat sinó per la seva singularitat –a França estava prohibit per la seva alta graduació–, era un bon producte, amb una seixantena de caixes cada any. *Codorniu S.A.* No en teníem l'exclusiva però el xampany s'anava imposant com a element de festes tradicionals i familiars. Les seves marques eren el Codorniu extra, gran cremant i escumós, en les seves varietats sec, semi i dolç i el molt popular Delapierre. Encara no existia el cava brut i la varietat dolça avui seria impensable.

Vichy Catalan S.A. de Caldes de Malavella. Gràcies a aquest producte el meu pare tenia una bona xarxa de clientela particular, que compatibilitzava amb les vendes a l'hostaleria i el comerç, en botelles de litre i més petites de 50 cl. o 25 cl. El seu repartiment era laboriós perquè implicava la recollida dels envasos anteriors, però valia la pena per la relació amistosa que s'establí amb molts clients i perquè aquestes comandes familiars s'acabaven completant amb vins, caves o licors per a dates festives. Les caixes de Vichy se servien sempre des del magatzem de la Seu.

Destil·leries Andorra d'Adolf Huguet i fills, d'Encamp. Els

compràvem alcohol neutre rectificat de 96° per a desinfeccions sanitàries i altres usos industrials. En una factura del 26 de setembre del 1961 hi consten 400 litres d'alcohol servits en 50 garrafes noves de 8 litres.

Bodegas Alavedra i Secanell, de Tàrrega, era una distribució important per la quantitat de bocois de vi de taula que es movien durant tot l'any i que cobrien les demandes d'una clientela molt variada, des de bocois per a FHASA o per a determinats comerços, fins a tot tipus de barrilleria per al sector hostaler. La col·laboració amb aquesta casa targarina fou de les darreres que realitzaríem a Andorra.

Bosch y Cia. Anís del Mono, Barcelona. Ens consta una partida de desembre del 1944 de 100 caixes d'Anís del Mono destinades a Manuel Pons Torres d'Andorra la Vella. També s'han comptabilitzat partides d'exportació de licors dolços com Cointreau, Calisay, Benedictine i Licor 43 i del rom blanc Bacardí.

Transports Vila-Pascuet. El suport logístic que ens va proporcionar aquesta petita però molt eficient empresa de transports, va ser fonamental per al nostre funcionament comercial. Cada dia pujaven des de la Seu, el xofer Ramon Guiu d'Adrall, el propietari Carlos Pasquet i la camioneta Peugeot, durant anys i anys sense cap interrupció. A més a més, primer van disposar d'un minúscul magatzem ubicat just al revolt de Santa Coloma; després ja n'obtingueren un de força gran a segona línia de l'entrada a Andorra la Vella. Quan les partides eren d'envergadura es recorria a elements mòbils més proporcionats, sempre però sota la direcció de l'eficient Pascuet. També ens van ajudar en altres moments d'aquesta etapa altres petits camioners com el *Trist* o el *Bretxa* de les Escaldes.

Així doncs, l'oferta comercial d'aquesta segona etapa és ben diferent de la primera. Tot i que les mercaderies enviades directament des del magatzem de la Seu tenia força rellevància, es segueix l'estratègia comercial que es basa en grans destil·leries andaluses, aprofitant el canvi dels gustos dels consumidors andorrans o, més ben dit, dels residents a Andorra, sigui perquè el gran nombre d'exiliats espanyols imposen els seus hàbits, sigui perquè una vegada acabada la Segona Guerra Mundial, el turisme, entès de la manera més àmplia possible i que també inclou

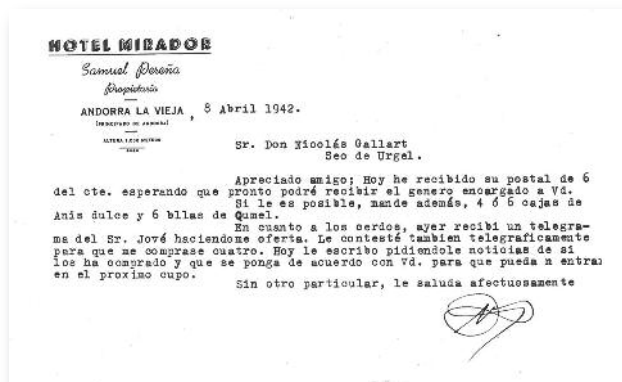
els qui venen a adquirir productes que no troba a casa seva, creix ràpidament. El tradicional protagonisme dels aiguardents anisats queda molt relativitzat –amb permís dels francesos Ricard, Pastís 51° i Berger– davant dels nous gustos personalitzats pels brandis, els xeressos i els licors embotellats. Mantingueren força potència els vins generosos dolços, amb la irrupció dels màlagues i els vins de missa.

Una experiència curiosa va ser la que es va fer amb Monsieur Paul Beautenloup, del Bar Claror de Sant Julià de Lòria. Amb el meu pare, amb qui tenien una bona amistat, van decidir importar, pels volts del 1960 des de Portugal, una expedició de 400 caixes de Porto Royale Cintra. Els va anar força bé, la meitat les van vendre al Pas de la Casa i l'altra meitat les van distribuir per la resta d'Andorra. Sigui com sigui, devien quedar esgotats comercialment i no van repetir l'aventura. També el 1960, vista la bona trajectòria del negoci a Andorra, el meu pare va decidir comprar un terreny a segona línia de la recta de Santa Coloma per obrir-hi un magatzem al seu nom. Després de dos o tres anys d'anades i vingudes a Casa de la Vall, va topiar amb la impossibilitat de fer-ho, encara que no se li negava la possibilitat de tenir un magatzem on guardar les mercaderies per distribuir a Andorra. Sigui com sigui, el va vendre, cosa que posteriorment els seus successors vàrem lamentar; però ni ell ni nosaltres hem tingut mai el do d'endevinar el futur, encara que només sigui el comercial.

Els nostres clients

Fins aquí l'oferta. Presentaré ara una visió de la demanda comercial d'aquest sector del beure en clau alcohòlica, a partir dels nostres clients andorrans més emblemàtics, en aquest llarg període de postguerres.

Hotel Mirador d'Andorra la Vella. Començo la relació de clients d'aquesta etapa amb aquest inoblidable establiment que vaig conèixer quan el dirigia en Jordi Sasplugas. Però ara som a l'època d'en Samuel Pereña, un republicà lleidatà exiliat que vull confondre amb el Ricki de Casablanca. El nostre Humphrey Bogart andorranitzat era, a més, un magnífic client. Imagino que devia necessitar moltes begudes per apaivagar aquella clientela feta de conspiradors de tot tipus, molts dels quals devien anar amb



la butxaca ben plena de pessetes franquistes, francs francesos, marcs alemanys, lliures esterlines i dòlars americans. I alguns altres, amb les butxaques buides, en devien rentar els plats, i sobretot, les copes. Aquell ambient tan ben descrit per Francesc Viadiu, en el seu llibre *El Torb i la Gestapo*. En un escrit del 28 de juliol del 1941 en Pereña demanava: 3 caixes de Codorniu Extra, 3 caixes de Codorniu escumós, 3 caixes de vi de Rioja blanc dolç Diamante i una caixa de vi de Màlaga de López Hermanos. En un altre escrit del 4 de setembre del mateix any: 2 caixes de Pernod 68°, 5 caixes de vi Diamante, 2 caixes d'Allella Marfil, una caixa d'un Rioja clarete, 250 litres de vi blanc i 250 litres de vi negre. Una curiosa comanda servida per la casa Domecq del 8 de juliol del 1942: 3 caixes de *champán* La Raza, suposo que destinada als clients franquistes, i 3 caixes de fino La Ina, un magnífic xerès sec. Tan profunda era la necessitat d'endolcir la realitat que el 20 de juliol del 1942 –els nazis avançaven triomfants– ens demanava 10 caixes de quina San Clemente, 12 caixes de vi de Màlaga Pasto Oro, 3 caixes d'Oporto, 6 caixes d'una bona mançanilla i 3 caixes de conyac Cortesano, aquestes darreres destinades, sens dubte, a la clientela monàrquica. De la casa Domecq demanava 4 caixes de brandi Tres Cepas, una de Fundador i una de l'excels Carlos I. El 22 de gener del 1943 es veia en la necessitat de demanar-nos sis arroves de Màlaga color dels prestigiosos López

Hermanos. Quan necessitava la comanda de forma urgent la feia mitjançant telegrama.

Els germans Sasplugas d'Andorra la Vella. L'Antoni i en Joan Sasplugas havien treballat en l'òrbita d'en Samuel Pereña. Exiliats, en Joan havia estat alcalde del PSUC a Tàrrrega durant la guerra. Formaven un equip molt dinàmic i emprenedor i les novedoses parets del Mirador aviat se'ls devien fer estretes. Trobem comandes dels germans Sasplugas del 23 de gener del 1943, ubicats a Cal Samarra d'Andorra la Vella: 6 caixes de brandi Domecq, xarops de tot tipus, 8 caixes de quina San Clemente, dos caixes d'anís moscatell i una caixa de conyac Legendario. Quan els germans Sasplugas se separaren, seguirem a l'Antoni Sasplugas, un temps al cafè Quiosc de l'Isard, després, ja als anys cinquanta, amb la seva dinàmica esposa, la Cinta, al cèntric Hostal de l'Isard, on foren clients de tot tipus de licors i dels vins de la Cooperativa d'Alella, els marfils, i els caves Codorniu. Cap el 1963 es traslladaren al nou establiment del Cellar d'en Toni on feren una comanda especial al meu pare: 24 barrilets de tota la gamma existent de generosos dolços i secs perquè la clientela pogués pouar directament dels barrils ubicats al celler, acompanyats de peixeres ocupades per llagostes ben llustroses. Els nous signes dels temps. I s'ha de dir que en Nicolàs va posar tota la seva professionalitat per poder-los servir, cosa que en puc donar fe vista la nombrosa correspondència generada. No li va resultar gens fàcil. En Joan Sasplugas, per la seva banda, va portar el Cafè Metropol amb la seva esposa Magda. Després van portar l'Hotel Mirador. Al cap d'uns anys va construir l'Hotel Sasplugas, on s'hi hostatjava, amb gran satisfacció personal, el nostre eximi escriptor Josep Pla.

Bartomeu Vila i Cirici de Sant Julià de Lòria. Era un cosí del meu pare que fabricava artesanalment petites quantitats de licors dolços: Aromes de Canòlich, Estel d'Engolasters, Flors de Meritxell, Estomacal Babilaci i Anís Canòlich. Una personalitat, la d'en Bartomeu, capaç de fer publicitat poètica:

*“L'anís Canòlic beveu sempre
que de vegetals es composat
així donareu bon exemple
d'escollir la millor qualitat”.*

Era client, lògicament, d'alcohol de 96° per elaborar els licors que patien d'una sortida extremament minoritària, cosa que no incomodava, ni gens ni mica, al cosí Bartomeu. *Quiosc de l'Isard*: el cafè de l'Olegario Vila, situat a la plaça de Sant Esteve d'Andorra la Vella, quan encara no hi havia l'efígie del bisbe Benlloch. Va ser un excel·lent client del meu pare fins que a començaments dels anys seixanta va haver de tancar el negoci. Per compensar les factures pendents li va oferir unes dues-centes botelles de licors francesos i algunes d'espanyols. Després d'acceptar el tracte les botelles van romandre al magatzem del transportista Pascuet, d'on sortien segons es venien. Encara avui en tinc alguna dotzena, molt maques i antigues, al celler de casa meva. El fet és que l'Oleguer Vila, antic policia andorrà, fou un bon client i un bon cafeter. Com gaudia, en migdies estivals, d'estar assegut en una taula a l'exterior de l'establiment, envoltat de francesos vermells i alegres, i de prendre un refresc ataronjat i rodó, per la forma de la botelleta, de la marca francesa Op.

Hotel Pyrénées de Francisco Pérez. Ja era client abans de la guerra i al cap de pocs anys va fundar el que seria la gran empresa dels Magatzems Pyrénées. Com a hostaler era un bon client. Entre les seves moltes comandes, en destaco una de 10 caixes de brandi Tres Cepas, de 30 de gener del 1942, a les que el mes següent seguiren 20 caixes més i 2 caixes de Fundador. També era un bon client de López Hermanos i dels vins d'Alella. Vaig conèixer aquella casa quan ja la portava l'afectuosa família Calvet. En les rares vegades, sobretot a l'estiu, que el meu pare es quedava a dormir a Andorra, acostumava a hostatjar-s'hi. Cap a finals dels cinquanta hi inauguraren una flamant sala de festes, amb ball i espectacles.

La Rotonda d'Andorra la Vella era un altre establiment molt emblemàtic i molt característic de l'Andorra dels cinquanta i dels seixanta. Edifici singular, propi d'un temps on el turisme popular francès veia l'estiu andorrà com el centre del folklore hispànic, amb bons vins generosos per a aperitius, compartits amb Ricard i algun que altre barret mexicà, exponent del cim dels refinaments espanyols. La Rotonda, amb una certa dignitat, amb frescos de l'artista republicà Florit al sostre de la seva cúpula, recollia aquestes inquietuds amb la bona estratègia del seu gerent,

Melcior Larrosa, el seu secretari Saura i el dedicat maître Cèsar, i oferia paelles per dinar i per sopar, acompanyades d'espectacles de dansa i de cants flamencs. Larrosa continuava la primera direcció de Guerrero i Cia. Treballaven molt, i nosaltres, com a comerciants, hi aportàvem el nostre granet de sorra. Feien molt bones comandes setmanals de vins d'Alella, de Bodegas Bilbaínas, caixes i caixes de xampany Delapierre, de licors de tot tipus i de les inevitables garrafetes destinades a reomplir botelles de ginebra, de rom i de vodka. Ja avançats els seixanta s'atreviren amb algun espectacle d'*striptease* que ja mereixia ser degustat amb Codorniu extra.

Park Hotel de la família Molleví, a Andorra la Vella. Recordo perfectament la piscina natural prèvia a la construcció de l'hotel, una aigua pura però gèlida, que si t'hi volies banyar requeries un molt bon dia d'estiu. Ja des de bon començament varen ser molt bons clients, amb unes excel·lents relacions amb el director, en Jaume Ibars. Els vins d'Alella, licors variats i generosos per a la cuina, eren cartes principals de la bodega del Park Hotel. Per Nadal feien un generós regal en xampany, caves i vins al personal de duana, frontera i comissaria.

Hostal Valira de les Escaldes. Disposo de la còpia d'un escrit del meu pare, del 10 d'agost del 1940, dirigit a la gerència d'aquest prestigiós establiment que tan bon client fou al llarg de la nostra trajectòria comercial andorrana. Demanaven preu per 100 caixes de Codorniu que, tot i que no es van arribar a servir en aquesta quantitat –entre d'altres coses per l'escassetat que regnava en aquell precís moment–, van obrir la porta a una llarga i profitosa relació comercial. Les seves comandes anaven des de vins generosos per a la cuina del xef Sebastià, un empordanès catalanista fins a la medul·la, fins a substancioses quantitats de vi de la Cooperativa d'Alella, servides al luxós menjador per un urgellenc molt professional, el maître Canturri.

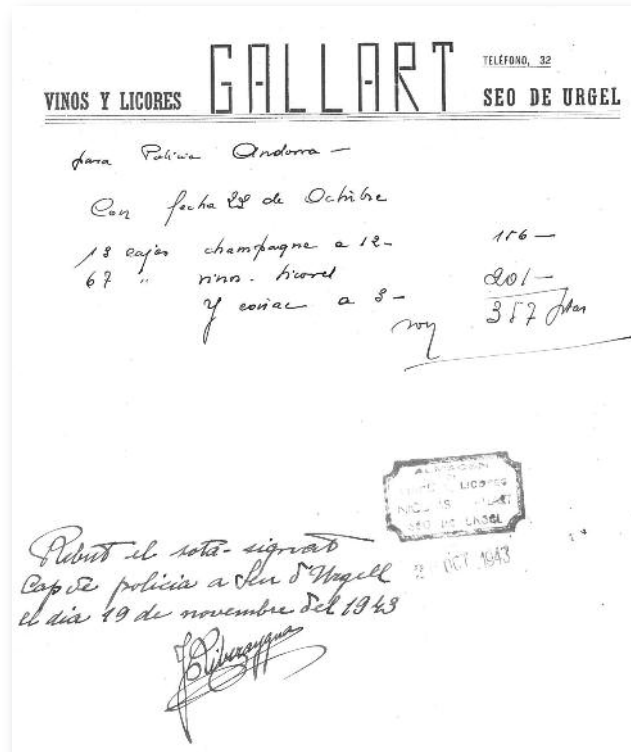
Tot seguit, de manera més abreujada, destaquem diversos clients constants procurant no repetir clients que ja hem descrit a la primera etapa.

A Sant Julià de Lòria: Cal Silvestre, més tard conegut com el cent per hora per la velocitat a què anava amb el seu vehicle de transport; el Dionisio Santolària i la família Pintat

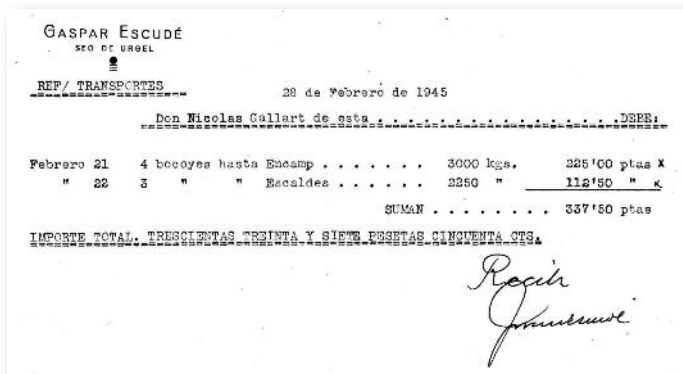
que portaven l'Hotel Principal i també un comerç on adquirien productes de Domecq i de López Hermanos; el Cafè la Glòria de la vídua Betriu i d'en Valentí Vila; la francofília del Bar Claror del matrimoni Beautenloup, ell de Tarbes, ella una sofisticada parisenca; el Coto Club, amb terrassa, d'en Manuel Porcheras; els establiments de l'Ivo Fiter, de la vídua Pallarès, d'en Joaquim Riba i de l'Agustí Marfany amb brandis de Domecq, i l'ordre botiguer d'en Josep Campistol. L'Hotel Pol, de l'Antoni Cerqueda, era per al meu pare un centre de referència logística per la disponibilitat de l'urgellenc Tonet Cerqueda, que al mateix temps era un bon client de vins de taula i de licors de tot tipus. Cal destacar la col·laboració comercial que manteníem amb el majorista Martí Rebols i amb el transportista Ramon Fàbrega.

A Andorra la Vella: Manuel Pons –amb una comanda de 30 caixes de licors escarxats el 1950. El Bar Germanor d'en Massip (a) Pollet, amb barrils de vi. Els comerços d'en Juli Minoves i d'en Josep Betriu, amb productes de López Hermanos. El Bar Joan d'en Joan Peyró, a la vora mateixa de la Casa de la Vall i on et podies trobar molts consellers a la sortida de les reunions del Consell. En Joan era un bon consumidor de licors variats i de xarops a l'estiu, potser per endolcir el paladar dels polítics atribolats. La pensió Garcia que era portada pel cuiner, temperamental i vibrant, tot ell nervi, en José Antonio Garcia. El comerç i forn de pa Orelleta, veí de la botiga de la Maria Jordi. La pastisseria Aribaud, un matrimoni francès, molt simpàtics, fugits d'Algèria. L'Hotel Versalles i l'Hotel Meritxell, ambdós d'en Miquel Cerqueda de la Seu, eren grans consumidors de vi d'Alella, així com els establiments d'en Vicens Caballol, la Granja Roca i la pastisseria Llobera. El bar de les galeries Felipó, l'Ocell de Foc, cosmopolita i enigmàtic, i el Bar Trèvol, amb un ambient gairebé de pagès, eren, malgrat les seves diferències, fans de l'Amer Picon. La Brasserie Française i el bar de l'Enric Cassany, a l'entrada del cinema, bon comprador de brandis. Veníem alcohol de 96° a la Farmàcia Mitjavila i al taller de mobles artesans Art-Ibèric, un per curar persones i l'altre per restaurar mobles. I un bon seguit d'hotels i restaurants, l'Hotel Festa Brava, l'Hotel Majèstic, el Restaurant Quebec, l'Hostal Andorrà, l'Hotel La Truita de l'urgellenc Puigdel·lívol, el restaurant d'en Noèl

Lameroux (a) Bubette i, fins i tot, el Saló Rosa, que malgrat el seu nom refinat era client de garrafes del vi de cada dia. A les Escaldes: dos bons clients que ens compraven pràcticament el mateix, expenedors entusiastes de la quina San Clemente i els brandis de Domecq, enfrontats per la política espanyola i situats físicament un davant de l'altre: el Bar Burgos –en referència al Burgos franquista– i el Cafè Casino, portat pels prorepublicans Ubach i Pedreny. Imagino com a medidora l'entitat La Cultural Andorrana, que el 8 de juliol del 1942 ens feia una comanda curiosa: 12 caixes de vins secs de xerès de Domecq, tots *finos*: Fino la Ina, Majuelo, Jandilla, Lebrero, Oloroso i la Raza. A l'avinguda Carlemany, el cinema Valira de la família Reig comptava amb un magnífic bar portat pel Magallon. Un treballador de l'empresa era l'Antoni Albós, que amb la seva família tenia una botiga especialitzada, El Palau dels Licors, on ens comprava vins d'Allella i Pernod 68°. Entre els hotels, l'Hotel Giltor d'en Gil Torres, l'Hotel Espel d'en Miquel Espel, i l'Hotel Carlemany i l'Hotel Muntanya de la família Sangrà, tots excel·lents clients dels vins d'Allella i de caixes de brandi. L'Hotel Modern, a la vora del Muntanya, el dirigia l'Esteve Bertran, excantant d'òpera del Liceu, de presència sòlida, reconvertit en hotelier. En Daniel Mateu, comerciant que comprava assíduament bocois de vi de taula i barrils de generosos de ranci i moscatell. FHASA era, ara sí, una gran compradora de vi de taula en bocois. L'Agustí Vidal, un client distingit per les bones relacions que va mantenir amb casa meua durant molts anys, primer amb ell i posteriorment amb el seu fill Josep; aleshores eren clients de Domecq, López Hermanos i Allella. Un col·laborador de nivell fou l'Adolfo Huguet quan portava la Casa dels Licors, amb Domecq i Allella. A la Massana comerciàvem, entre d'altres, amb en Bonaventura Centuró del Cafè Ventureta, en Francesc Molné de l'Hostal Palanques i en Daniel Armengol. A Ordino, el forn de la plaça, la carnisseria d'en Joan Armengol, l'Hotel Coma i l'Hotel Casamanya dirigits per en Laureà Cases, i el cafè i el comerç de la família Babi. Era visita obligada la botiga del cosí Joan Vila i Cirici, germà d'en Bartomeu de Sant Julià i d'en Pere Vila i Cirici, andorrà exitós que a Barcelona fabricava televisors i receptors de ràdio, marca Lavis.



A Encamp, uns clients de gran tradició, encara del temps del meu avi, varen demanar la següent comanda el dia 22 d'octubre del 1944: en Benet Mas (a) Oros, un barril de moscatell, 3 caixes Delapierre, una caixa Codorniu Extra; cal Llop –vídua Llop, poc després-, un barril de moscatell, 2 caixes de Tres Cepas, una caixa Codorniu Extra i una de Delapierre; Antoni Torres (a) Tressanet, 5 caixes de Tres Cepas. En una altra data en Pere Palmitjavila va fer una comanda important de vins de Màlaga de López Hermanos: 10 caixes i 3 barrils. L'Hotel Rosaleda destacava sovint amb importants compres de quina San Clemente i vi d'Allella. A Canillo, l'Antoine Duedra comprava vermut i conyac Domecq; l'Hostal d'Incles, vins de taula. Al refugi d'Envalira, el client andorrà de més altura, en Pereira, comprava Vichy, conyac del Domecq i l'Amer Picon.



Al Pas de la Casa el meu pare hi anava només a l'estiu, gràcies a l'amabilitat d'amics de la Seu com l'Antoni Alís o en Jiménez-Nandin que el transportaven amb el seu cotxe. Els clients assidus eren l'Amadeu Cirici de l'Hostal Calones, on el meu pare va comprar al seu cosí germà el meu primer rellotge de polsera. Per la seva banda l'Amadeu Cirici, advocat i oficial de l'exèrcit de la Segona República, alturgellenc, casat amb la Laura Montanya de cal Calones, ens comprava bocois de vi de taula i caixes de licor i Pernod 68°. Ramon Capdevila i Llobet, militant del PSUC, de l'Hotel Refugi dels Isards, la família Borra i l'Hotel dels Cims dels Brugat, es decantaven més cap al Pernod 68° i els conyaccs Domecq. Gairebé tots eren exiliats republicans de la guerra i podríem dir que, després de l'ocupació alemanya de la frontera francesa i per tenir lluny a Franco, van anar a parar al Pas de la Casa.

Els clients particulars constituïen una xarxa molt ben cuidada pel meu pare a base de: aigua de Vichy, barrilets de vi, caixetes de licors i vins generosos, el xampany per

festes... A Sant Julià de Lòria: Casa Síndic Cairat, la vídua Pintat, la vídua Reig, Agustí Pol, en Jordana, la colla de caramelles, la tintoreria Vila, Canturri (a) Guineu, el masover d'en Molines a la Borda Mateu. A Andorra la Vella: en Duedra (a) Civisà, la vídua Codina, en Valentí Claverol, en Bartomeu Rebés, el secretari Riberaygua, l'advocat Sansa, en Doctor Nequí, Casa Molines, Casa Casadet, Cal Nunci, en Juanito Aràjol, la farmàcia d'en Ramon Areny-Plandolit, en Josep i Francesc Farràs, en Manuel Orona, Cal Marquilló, *Viguerie Française*, en Solana (a) Muixó, la vídua Rossell (a) Cintet, Esteve Dolsa (a) Payaigua, en Serret de la Pompador... Alguns d'aquests clients particulars eren de famílies que coneixien la meua des del temps dels meus rebesavis, potser des de feia uns 250 anys ençà perquè els meus avantpassats directes havien complert amb el ritus de refugiar-se a Andorra en les diferents guerres: la Guerra del Francès, la Regència d'Urgell amb totes les seves anades i vingudes, la Primera Guerra Carlina, la Tercera Guerra Carlina i la Guerra Civil. A més, s'ha de tenir en

compte que disposava de familiars de tots els colors polítics. Quan uns pujaven els altres baixaven gairebé de forma ininterrompuda i, pel que he arribat a aprendre d'arxius, tots s'hostatjaven en cases d'Andorra la Vella. Així doncs no és estrany, amb aquest pes històric, que hi hagués un clima acollidor en determinades relacions comercials, sense menystenir mai la qualitat i el preu del producte adquirit; cada cosa al seu lloc.

A les Escaldes: la carnisseria Ros (a) Xurrina, en Joan i en Conrad Torrellardona, Magatzems Canigó, Xalet Mortès, en Martí Salvans, en Saludes, l'arquitecte Pla... A Encamp: En Pere Aràjol (a) Manel, el sastre Boix, la vídua d'en Joan Antoni, en Teodoro Torres... A Ordino: en Rossell (a) Condesito, en Joaquim Montané...

En conjunt el nombre de clients que teníem a Andorra rondava els dos-cents, però alguns eren de compres escadusseres i altres gairebé setmanals. Això dificulta l'estimació, però en qualsevol cas era una quantitat ben important per a nosaltres.

Aquesta segona etapa, protagonitzada per la figura paterna, en Nicolau, es diferencia molt de la primera. La venda a granel es manté, però percentualment queda molt disminuïda. Els aiguardents anisats perden el seu protagonisme a favor de productes alcohòlics més elaborats que es presenten en botelles ben dissenyades per cases potents. Les fonts de proveïment es diversifiquen sobre la base de les quatre grans de Xerès, López Hermanos de Màlaga i altres ja ressenyades com la Cooperativa Alella Vinícola i Codorniu. És fonamental el fet que Andorra passés de 5.000 habitants el 1940 a 15.000 el 1967, que la composició social variés molt amb l'exili espanyol i que el turisme passés a ser massiu a partir del 14 juliol –el 1967 van entrar a Andorra uns dos milions de viatgers. Aquesta segona etapa és comercialment molt bona perquè ens permet jugar a primera línia amb grans marques espanyoles. L'estructura comercial andorrana es reforça molt sobretot a partir de la segona meitat dels seixanta –en relació amb la de l'Alt Urgell– i malgrat la nostra actitud proteccionista, González Byass passa a La Casa dels Licors de les Escaldes; Osborne a l'empresa Miño de Sant Julià; Terry a La Proveïdora de les Escaldes; i Domecq, l'estrella de la casa, passa de manera convinguda

Telégram: JIMÉNEZ VARELA - TELÉFONO N.º 9

HIJOS DE JIMÉNEZ VARELA S. L.
 CASA FUNDADA EN 1880
 VINOS DE JEREZ
 COGNAC - CHAMPÁN

J/B. Puerto de Santa María 21 de Mayo de 1.966
 (ESPAÑA)

Sr. D. Antonio Galvet.

ANDORRA LA VELLA (ANDORRA)

DEBE por las mercancías detalladas a continuación que le hemos remitido por f.o. p.v. a Puigcerdá en tránsito, de orden de nuestro Agente Sr. Ricart.

N.º Orden **129.265** Plazo **60 días** En giro a 8 d/v.

MARCAS	NÚMEROS	DETALLE DEL GÉNERO	PRECIO	PESADAS
A. C.		Por 30 Cajas de 12 B/ MANZANILLA CAROLA	90	2.700.--
		Seguro		27,50
				2.727,50



NOTA: De acuerdo con sus deseos le giraremos por el importe de la presente factura a nombre de Dña Nicolás Gallart Cirici, con domicilio en Calle Mayor, 29 de 530 DE URGEL.

No admitimos reclamación alguna después de pasados diez días de la recepción de la mercancía.
 No reconocemos más pagos que los autorizados con nuestra firma.

a ser distribuïda pels amics Esteve Visa i Pere Altimir, al seu magatzem de la recta de Santa Coloma. López Hermanos (només escriure aquest nom ja sento el gust a la boca del quinat i del vi de Màlaga), que va baixar els seus nivells de venda, va passar a ser distribuïda pel majorista de Sant Julià, Martí Rebolis; més endavant la retrobarem. Tot i que continuem comerciant amb aquestes marques, ja no ho fem amb la força dels anys quaranta i cinquanta. Cal que quedi ben clar que, malgrat que ens desplacen del centre del mercat andorrà, la relació amb tots aquests distribuïdors era bona perquè cadascú era conscient de la significació comercial de l'altre. Així doncs, comencem la tercera etapa.

Tercera etapa: Pilar Sort i Ribera i Pilar i Amadeu Gallart i Sort, 1967-1990

El meu pare va morir d'un dia per l'altre una freda nit de la festa de la Puríssima del 1967, mentre els militars celebraven la festa de la *Patrona*. Sortia de fer la *manilla* del cafè Espanya i feia tot just una setmana que una "eminència mèdica" amb despatx a Barcelona li assegurava estar en òptimes condicions de salut. A mi el daltabaix em va agafar amb 20 anys, enmig dels estudis d'econòmiques. I ja em veus amb la meva mare i la meva germana a tirar endavant un negoci amb bon funcionament. Igual que als inicis comercials del meu pare l'any 1939, la clientela andorrana suposava un percentatge molt rellevant de la nostra vida mercantil.

En aquesta tercera etapa cal tenir molt en compte l'important desenvolupament comercial intern andorrà. Les cartes que havíem de jugar havien evolucionat. La clientela hi era, disposada a escoltar les nostres ofertes, com ho demostra la gairebé absoluta continuïtat de les compres i vendes respecte els darrers mesos d'en Nicolàs. Com s'ha dit anteriorment, al llarg dels anys seixanta havíem anat quedant desplaçats dels espais de lideratge andorrà del nostre sector de vins i licors, lògicament contra la nostra voluntat. Sí que per voluntat pròpia ens centràvem a la Seu, una decisió que tenia un preu. Tampoc no s'ha d'oblidar que a Andorra començaven a tenir molta importància les importacions de whisky escocès i del pastís francès, és a dir, que ja eren les mateixes importacions espanyoles les que patien competidores de gran poder.

Què havíem de fer? El meu pare ja ens havia marcat el camí els darrers anys dels seixanta: mantenir les cases de vins, encara molt estratègiques, com la Cooperativa Alella Vinícola; comprometre'ns en una relació molt intensa amb Destileries Virben, una empresa molt ben portada de Vilafranca del Penedès; seguir funcionant amb cases minoritàries però prestigioses, com Amer Picon, Chartreuse, Rom Pujol...; seguir les col·laboracions amb els nous distribuïdors andorrans de cases com Domecq, Osborne, Terry, Byass... i estar molt atents al mercat, on encara es trobaven oportunitats de negoci amb marques interessants. La clientela la teníem i podíem enfocar ben bé una dotzena d'anys, potser una quinzena, amb una certa tranquil·litat; tranquil·litat treballada i basada en una estratègia comercial seriosa i prudent. Així

doncs, el primer objectiu era arribar als anys vuitanta amb aquesta perspectiva comercial. Per tal d'obrir algunes portes em vaig donar d'alta d'agent comercial col·legiat, cosa que ens va permetre fer vendes importants a majoristes que van distribuir a minoristes.

El funcionament comercial va ser el tradicional, el descrit fins ara, amb més dedicació temporal que el meu pare al mercat andorrà, uns dos dies setmanals en lloc d'un, però cap a l'any 1986, obligats per la normativa que regia el comerç interior andorrà –obligació de residir dins del territori per fer el tipus de comerç que havíem fet fins llavors, de distribució directa a cada client, bar, restaurant, comerç–, vàrem optar per abandonar aquest sistema i passar a treballar exclusivament en base a la meva condició d'agent comercial col·legiat, cosa que ens permetia seguir venent a clients distribuïdors a l'engròs i ingressar unes comissions. De fet, gràcies a les bones relacions personals, la nostra capacitat de generar un fons de comerç va funcionar uns quants anys, fins el 1990. Per entendre més bé aquesta exposició també s'ha de dir que la capacitat operativa dels distribuïdors andorrans més importants era superior a la nostra; és a dir, que estàvem entremig d'uns competidors que s'havien fet més forts que nosaltres i d'una normativa que cada vegada ens anava situant en una posició més incòmoda. Resumint, com a negoci familiar "Vins i Licors Gallart", a mesura que perdia pistonada al mercat andorrà, va sortir-se'n incrementant el seu comerç cap a la Cerdanya, amb més dedicació i noves distribucions, i en el meu cas personal, engegant amb un soci una assessoria empresarial a la Seu d'Urgell l'any 1988.

Una cosa molt important a tenir en compte, la corba demogràfica va ascendir de forma vertiginosa: 15.000 habitants el 1967, 53.000 el 1990, una inflació humana gairebé comparable a la que patirien els preus! Aquesta massa crítica resident, andorrans o no, afegida al turisme, va anar proporcionant a Andorra una base mercantil de primera categoria.

La nostra oferta de marques en aquesta tercera etapa

Pernod, Tarragona. Tot just començar la nostra etapa el gerent francès de Pernod de Tarragona, Monsieur Courville, ens va comunicar per carta del 20 de novembre del 1968 que Pernod 68% es deixava de fabricar mundialment. Així

doncs, vam fer una darrera comanda de 100 caixes que poc temps després lamentàriem no haver, si més no, doblat. Un sol client, Granja Roca, en va comprar 40 caixes. De tota manera ens va doldre la pèrdua d'un producte que havia estat tan emblemàtic i especial per a nosaltres.

Cooperativa Alella Vinícola. Com a vi de taula de qualitat seguia tenint una gran potència comercial, amb un preu que anava de les 38 ptes. l'any 1971 fins a les 125 el 1984. Aquest increment de preus el varen patir totes les marques i era conseqüència de la gran inflació d'aquells anys. Això forçava a una política de compres consumades abans dels augments, política que s'havia de traslladar als clients i que de vegades incentivava força el consum. Els anys setanta van ser realment bons per aquesta marca, en oberta competència amb d'altres com Perelada o Muller. Vam comptar, a partir dels anys 80, amb la col·laboració d'amics com l'Andreu Pedra de la societat Pedra-Pifarré o de Leocadi Rodríguez que girava com a Magatzems Pedrafità. I finalment, de Bodegues Pirinaiques, d'en Josep Ubach, vinculat a Bodegues Alavedra i Secanell, de Tàrrega. De fet, seria qui ens ajudaria a fer una liquidació ordenada de la nostra activitat andorrana, no només per als vins d'Alella sinó per al conjunt de marques que ens quedaven.

Destil·leries Virben S.A. de Vilafranca del Penedès. Virben era una nova empresa fabricant de licors. Van enfocar molt correctament el mercat de vins generosos i de licors de tot tipus, tant embotellats com a granel. La seva versatilitat, adaptabilitat i el manteniment d'unes qualitats dignes, van empènyer les nostres vendes andorranes de manera decisiva durant més de quinze anys. Tenien un producte estrella: els sucus de fruita de taronja, llimona i tomàquet. Gràcies a la novetat i la qualitat dels sucus, teníem entrada a tota l'hostaleria andorrana. En els granel hi havia una forta competència amb altres destil·leries, però Virben era ideal tant per a les cuines hoteleres, que utilitzaven –suposo que encara utilitzen– grans dosis de conyac i de vins rancis i xeressos per a la cuina, com per a les caves, establiments aleshores molt nombrosos que disposaven de barrils que calia omplir de licors i espiritoosos: conyacs, anissos, licors de taronja, de menta, estomacals, cacau, cafè, etc. Tot a bon preu, l'autèntic paradís de l'amant del dolç amb alcohol; no

cal dir que aquests articles agradaven molt a la clientela francesa i tenien bona sortida. Virben també treballava molt bé amb embotellats de bona relació qualitat/preu, especialment de moscatell, oporto, brandi, anís, ginebra, vodka... Seguint el ritme de la inflació en general, en quinze anys els preus es multiplicaren per quatre o per cinc; si el 1971 un litre de moscatell valia 25 ptes., el 1986 en valia 125, i així successivament. El moviment de mercaderia en garrafes i caixes d'embotellats representaven un camió amb entre dues-centes a tres-centes unitats cada tres mesos, repartint-ne d'entrada un 60% i la resta a reserva de les comandes que anessin sorgint. A cavall dels seus èxits, Virben va comprar una fàbrica de sucus de fruita a Castelló, Magusa. Amb aquests sucus, servits en pots de llauna en diversos formats, s'ompliren moltes línies de supermercats, com per exemple, els innovadors Granja Roca o Vicens Caballol. Personalment, a en Josep Maria Virgili, cap de vendes i copropietari de Virben, l'hi he guardat sempre un agraïment molt sincer. Després de la mort fulminant del meu pare, en Virgili em va ensenyar moltes estratègies comercials, el tracte amb els clients i, sobretot, la pràctica prioritària d'una ètica quotidiana de bon comerç.

Magatzems Vidal. Els esmento tot seguit de Destil·leries Virben per raons diverses. Agustí Vidal havia estat sempre un bon client i amic de casa meva, del meu avi i del meu pare. La relació d'en Josep, el fill, amb el meu pare era també molt bona i me la va traspasar. La irrupció de Destil·leries Virben al mercat andorrà va ser tant exitosa que ben aviat vam requerir l'ajut d'una empresa amb qui poguéssim atendre tot el mercat andorrà. Així es va arribar a un acord amb en Vidal per atendre conjuntament la clientela, cosa que vam fer sense cap problema. Vidal treballaria els sucus de fruita i una nova línia de licors amb format de botella de litre i mig, dirigit als supermercats del Pas de la Casa. Habitualment en Vidal comprava aquests productes en format especial de quatre-centes caixes variades cada vegada, amb predomini del pastís, del moscatell i de l'oporto. Una comanda del 19 de maig del 1978 fou: 300 caixes de pastís, 450 de sucus de fruita, 800 garrafetes de 3 litres de pastís, 200 caixes de moscatell i 100 caixes de porto. També, relacionat amb Virben, aparegueren les caves Làcrima Baccus i el Rom Pujol, que també entraren amb les mateixes condicions de

coordinació entre Vidal i nosaltres. Seguint aquesta tònica d'entesa, amb en Vidal vam arribar a un acord amb Codorniu pel qual les caixes que veníem serien retirades del seu magatzem, a preus de distribució.

López Hermanos S.A. Vam tornar a representar López Hermanos perquè aquesta casa no va arribar a oficialitzar cap distribuïdor per Andorra. El 1976 Establiments Vidal ens va fer una comanda inicial: 400 caixes de quina San Clemente, 700 caixes de Màlaga Virgen i 300 caixes de Sol de Màlaga.

Bodegas Bilbaínas S.A. Aquesta emblemàtica casa de la Rioja ens va concedir la distribució dels seus vins el maig del 1972. A nosaltres ens va anar molt bé perquè eren vins coneguts, amb la seva marca puntera, el Viña Pomal, i també uns vins de Valdepeñas a preus molt assequibles. El Viña Pomal valia llavors 45 ptes. Al cap de deu anys, el 1982, s'enfilà a 245. El 1989 vam cessar la relació amb aquesta bodega que, com amb els vins d'Alella, els darrers anys els vam treballar amb Andreu Pedra i en Josep Ubach.

Pedro Domecq S.A. Com hem comentat, una de las grans cases de Xerès i amb la que teníem més bona relació. Ens continuàvem plantejant com poder atendre millor el mercat andorrà. En aquest cas vam fer un conveni amical amb la firma que seria definitivament coneguda com a Altimir-Pintat, amb seu a Santa Coloma. Vam acordar que aniríem retirant caixes amb unes condicions suficients per poder atendre la nostra clientela. Uns casos similars es van produir amb les altres tres grans cases de Xerès, Osborne (Miño), González Byass (Casa dels Licors) i Terry (La Proveïdora). Aquests brandies van passar d'unes 40 ptes. la botella, a finals dels seixanta, a unes 175 l'any 1982.

Larios S.A. Una casa amb la que sempre havíem tingut una intensa relació, sobretot centrada en la Seu d'Urgell. Curiosament, l'any 1970 cap importador andorrà es va interessar per treballar-hi. A banda d'algunes compres directes que els vam fer, el 1970 Altimir-Pintat ens va fer una compra de 66 caixes de gín Larios. Les vendes de Larios anaven endavant i al cap de set anys la comanda ja va ser de 405 caixes de ginebra Larios i de vins de Màlaga. Nosaltres, per la nostra banda, veníem unes dues-centes caixes l'any. El brandí Larios, que tenia molt èxit, al mercat interior espanyol era molt escàs. El 1982 el brandí Larios es venia a

905 ptes. Una anècdota reveladora de determinats comportaments: vaig anar a visitar el propietari d'un centre comercial que es distingia per la seva agressivitat negociadora. Quan li vaig oferir la ginebra Larios a un preu ajustat per tal d'aconseguir una bona partida d'exportació, la seva resposta fou que en compraria un tràiler però a la meitat del preu que li oferia; evidentment la conversa es va acabar en aquell precís instant. El 14 de novembre del 1986, Larios va passar en exclusiva a un distribuïdor andorrà que ja havia fet importacions anteriors.

Antoni Serra Güell. Una relació personal agradable amb en Serra Güell –oncle del conegut ministre espanyol i polític socialista Narcís Serra–, malgrat ser, amb en Perelada, el competidor directe del nostre vi Alella Marfil. En Serra va arribar a ser distribuïdor per a Andorra de licors que es venien tan bé com Calisay, Estomacal Bonet, Marie Brizard i Benedictine. Amb alguns, com Calisay i Benedictine, ja hi havíem treballat directament. Ara ens calia un acord amb descomptes suficients per seguir venent aquestes marques, com així fou. La relació es va mantenir bona, com ho demostra el fet que el novembre del 1984 en Serra ens fes una compra de 260 caixes de vi de Montilla de la casa Montulia. Un cas similar va passar amb el Licor 43, el representant del qual era el recordat Montserrat.

Chartreuse, de Tarragona. Aquells magnífics licors que eren, i són, el Chartreuse groc i el Chartreuse verd –amb fórmules secretes transmises pels cartoixans dels segles anteriors– eren molt ben acceptats i els cartoixans tarragonins ens van permetre fer compres directes d'exportació a Andorra fins al tancament de la fàbrica de Tarragona.

Amer Picon S.A., Barcelona. Casa que ja hem esmentat en l'etapa anterior. Hi vam treballar fins pràcticament el tancament de les nostres activitats andorranes. Era un aperitiu molt arrelat als gustos dels consumidors francesos i andorrans, això sí, d'una certa veterania.

Alcohols Montplet S.A., Barcelona. Aquesta representació era un caramelet dolç perquè ens obria possibilitats d'eixamplar clientela. Hi vam començar a treballar tard, a finals dels setanta. Jo tramitava les comandes com a agent comercial col·legiat. La relació va ser molt productiva, tant per la serietat empresarial de la casa com per la qualitat del seu producte, l'alcohol de 96°. Expedien l'alcohol en cisternes, bidons,

garrafes o embotellats de petit format, de litre, mig litre o quart de litre. A Andorra, les destil·leries de la família Huguet van ser uns clients ben significatius. En menors quantitats, també algunes farmàcies i la mateixa Clínica Meritxell.

Campari, Barcelona. Excel·lent aperitiu italià elaborat a Barcelona. Després d'algunes exportacions vàrem arribar a un acord per vendre Campari amb la Comercial Miño de Sant Julià, la mateixa que distribuïa Osborne.

Cointreau. Comercial Rovirosa S.A., Barcelona. Vam fer vàries exportacions fins que van nomenar un representant per a Andorra.

Ortiz Ruiz, Moriles-Montilla. Firma de bona qualitat de vins de Montilla. En el seu moment foren molt acceptats, especialment on hi havia una colònia andalusa.

Aigua de Vichy, Malavella. Normalment ho expedíem en partides petites des del magatzem de la Seu, però en alguna ocasió, amb partides grans, es va fer com a exportació.

Vinagreria de Vilafranca S.A. Era una casa especialitzada en l'elaboració de vinagre. Al llarg dels anys que hi vàrem treballar havíem fet alguna exportació a Andorra. Una fàbrica de tabac ens en comprava bocois sencers per remullar les fulles de tabac que, segons ens comentaven, rebien el vinagre amb molt profit per al producte final. Una altra fàbrica ens havia comprat rom, que em semblava més adient per aromatitzar els cigars.

Bodegues Pirinaiques. El seu propietari, Josep Ubach Ricard, era el representant de Bodegues Alavedra Secanell de Tàrraga. Tenia un magatzem a les Escaldes. A partir del 1984 va acceptar fer importacions de Larios, Bodegas Bilbaínas i Alcohols Montplet. La seva activitat principal era la venda de vi de taula en bocois, barrils i garrafes. Gràcies a en Josep Ubach la nostra retirada del mercat andorrà fou digna i ordenada. El meu record més afectuós per a la seva persona.

Magatzem de la Seu: els productes que expedíem des de la Seu acostumaven a anar en partides petites que no requerien els tràmits administratius propis d'una exportació formal. Es declaraven a la duana espanyola i pagaven les taxes d'entrada de la Vall a la duana andorrana. Es repartien diàriament pels transports Pascuet, que constituïen una peça fonamental per a la nostra operativitat mercantil.

Els productes més freqüents eren: garrafes de vi de taula; vins de Murrieta i de Paternina; vins de Vega Sicília; licors

Bols; alcohol de cremar, que rebíem en bidons que buidàvem en garrafes de 10 i 20 litres; vins generosos com xerès, quina, vi de missa; garrafes de quina El Santo, que es deia així perquè era el granel que venia López Hermanos per omplir les botelles del seu San Clemente; vinagre; Vichy; suc de fruita; xarops la Palmera; vins i licors en general que no es trobaven a Andorra. En general, productes de poca graduació alcohòlica que, per raons fiscals, tenien una tributació baixa.

Un comentari

Sumant els productes d'exportació, els que compràvem a distribuïdors d'Andorra, tal com he comentat, i els que pujàvem des de la Seu, la nostra oferta majorista a Andorra de vins i licors espanyols va ser segurament la més variada, i això durant més de cinquanta anys, des del 1930, quan el meu avi distribuïa la Vinícola d'Igualada, fins aquesta tercera etapa, ja ben entrats els vuitanta.

Alguns clients d'aquesta tercera etapa –no relacionats en la segona etapa

Jordi Sasplugas. L'Hotel Mirador continuava essent un centre important per a la nostra relació comercial i humana amb Andorra. Amb en Jordi Sasplugas vam fer una molt bona amistat. En Jordi era un mestre cineclubista; les sessions de cinema al local dels bombers foren unes experiències inoblidables. La primera reunió del PSUC a què vaig assistir va ser a la terrassa del Mirador, amb la figura carismàtica dels dos germans Sasplugas, en Joan, el pare d'en Jordi, i l'Antoni. A més, eren uns bons clients. Quan en Jordi va marxar a la recerca d'horitzons cinèfils més amples, el tracte, sempre magnífic, va ser amb el seu germà, en Gerard. També forma part dels records positius la meua amistat amb la seva germana, la Magda.

Hotel Cònsul. El portaven en Raül Rossell, la seva germana Pili –fills d'un gran alcalde republicà de Tremp–, l'encarregat, en Carles –de la junta de la reivindicativa Associació de Residents a Andorra–, i després en Cèsar –fill del Cèsar de la Rotonda–, casat amb una bona amiga de la Seu. Era un dels centres més actius que tenia de venda de la loteria de Nadal, quan vam començar a vendre-la a la segona meitat dels setanta. A Andorra veníem una bona part de les participacions de la loteria de Nadal que expenia el PSUC de

la Seu, si bé aquesta *mercaderia* no formava part del meu catàleg de productes per vendre. Ah! L'Hotel Cònsul eren uns grans clients del vi d'Alella.

A Sant Julià: El Sant Julià Hotel treballava només a l'estiu, amb grups nombrosos de turistes francesos. El comerç Fougerat respirava un ordre minuciós. Ens compraven moscatells i licors. La Pensió Puig era un petit restaurant molt apreciat pels bons gourmets locals. A la seva vora, atent, el forn de pa Lluscà. L'Hotel Germà, portat per un exiliat, en Ramon Paüls, necessitava botes de vi pels seus clients estivals. Just al davant, els Ribot.

El nou Hotel Pol, amb la gerència de l'Amadeu Piqueras. El comerç Gabriel i a la vora el popular Bar Cadí, amb la Carme que hi havia treballat molts anys amb els Beautenloup del Claror i el seu marit, en Sisco, originari de Castellbó. En Lluís Tohà, amb la seva dona, portava la residència amb el seu nom; venien força Anís Barbablanca, que a l'any 1971 els sortia a 47 ptes. la botella. L'actiu Peralba, de la cava Roca Corba, que traficava molt vi de taula, a nosaltres ens comprava vi ranci. La família Morgó-Servat va distribuir productes de Virben: vi gasificat Saint Michel, suc de fruita i cava Lacrima Baccus. L'Hotel Coma-Bella, a la Rabassa, situat en una forest de gran bellesa. Encara en recordo la inauguració quan vam pujar a portar-li productes amb la camioneta d'en Pascuet.

A Santa Coloma: el Parador amb la família Vidal. A la recta, tocant a la Sagrada Família, el magnífic Hotel Cerqueda, del qual l'Antoni (a) Tonet n'estava molt orgullós, després de treballar dur molts anys al vell i entranyable Hotel Pol de Sant Julià. Quan hi anava a dinar –molt bé, tot sigui dit–, podia fer el cafè amb professores de la Seu que ensenyaven al col·legi de la vora.

A Andorra la Vella: l'Hotel President, amb l'amabilitat del matrimoni Sans. En Jaume Solà, de l'Hotel Jaume I, seriós i treballador. Pujant, el comerç Xandri, amb qui hi havia tracte d'amistat i compraven força. Al Bar Germanor l'any 1973 vaig ser testimoni, mentre m'apuntava una garrafa de conyac tipus V per cigaló, de l'alegria de la Lídia Rossell i l'Elidà Amigó, acabades de sortir de la Casa de la Vall amb la concessió del vot a la dona. Els amics de la Granja Solà, amb aquells barrilets que ràpidament es buidaven del conyac que s'hi servia, a 26 ptes. el litre l'any 1971. El Bar SatèHit o

Satélite, on l'Eulàlia Sánchez (a) la Xata, de la Seu, era campiona en l'expedició d'Amer Picon als menestrals de la zona, en vesprades de repòs de la dura jornada i en competència directa amb el proper Hotel Niça d'en Josep Latorre. El Bar Vives, on hi tenia una petita tertúlia amb la seva eixerida gerent –esposa del republicà Laureà Vives– i en Bonaventura Armengol (a) Mestre Orelleta. Amb en Francesc Oliva, una cava davant del Calones. El tracte afectuós i familiar no es contradeia amb bones comandes de 700 litres d'oporto i del millor moscatell. Visitar en Miquel Cerqueda i la Margarida Gispert al seu nou Hotel Internacional significava comanda i una bona conversa. A la Baixada del Molí, el restaurant francès Els Fanals estava de moda. Monsieur Roger mostrava un aire imponent que suavitzava amb bones compres de grans reserves de Bodegas Bilbainas. Ben veïnal, el restaurant de la Plaça de Toros.

L'Hostal de l'Isard encara guardava el record dels Sasplugas. Ara, una altra família carismàtica ocupava la seva gerència, la família Armengol, una família nombrosa de recepció afectuosa. Bons clients de suc de fruita i de vi d'Alella. Tot passant per l'Hotel Lleida, el restaurant d'en Martí, que anunciava en veu alta les boneses de la seva gastronomia als nombrosos vianants. En Noël Lameroux de Chez Noël. L'Hotel Montserrat, amb venda i tertúlia assegurada amb en Claudi Vedri i la Montserrat –eren molt amics dels germans socialistes Clotas Cierco, el Salvador i l'Higini (a) Chino–; la Montserrat compatibilitzava l'atenció constant del que deia en Claudi amb la confecció d'uns puzles complicadíssims que arrodonia amb una dedicació extrema. L'Hotel Eden Roc del grup Gaspart, excel·lent client. Repassàvem l'actualitat amb l'amic Giménez, director de l'entitat, abans de visitar el xef de cuina amb funcions de bodeguer. A dalt a la terrassa, alguna visita al massatgista Carmelo, bona amistat i company del PSUC, que patia en el més profund de la seva ànima la divisió dels comunistes catalans. Al comerç de Les Anelletes, a la carretera de la Massana, l'atent Mora ens feia bones comandes. Per exemple aquesta del 1971: 15 caixes de Veterano a 42,50 ptes., 2 caixes de Magno a 70, 20 caixes de Delapierra a 29, 60 litres de moscatell a 15, 40 litres d'anís dolç a 24 i 20 litres de cassalla a 34. En Miguel del Bar Miquel era bona persona. Ens afavoria comprant Veterano, vi

de Montilla, ginebra Larios i Fundador Domecq. El Restaurant Les Tines era un client dolç. El 17 de maig del 1979 ens feia aquesta comanda: 10 caixes de xarop de menta, 5 de granadina i dos de llimona Virben a 85 ptes. la botella i 5 caixes de pastís Virben a 105 ptes. De camí cap a cal Cabanes no oblidava passar pel Restaurant La Borda, que tenien un celler de vins amb molt moviment.

A les Escaldes: Vendre a en Joaquim Baldrich de les Bodegues As de Pic significava entrar en una cava amb moltes possibilitats i tractar amb una personalitat històrica, un aguerrit i lleial *passador* que va salvar la vida a molta gent. La família Canut va construir un hotel, l'Hotel Canut, on abans tenien unes caves. Vaig tractar amb el pare –que era un històric militant socialista– i amb el fill, en Ramon, que va ocupar càrrecs destacats en la política andorrana i li agradaven molt els vins de Bodegas Bilbaínas. El Roc Blanc era comprador de vins d'Alella, de Bodegas Bilbaínas i del Marqués de Murrieta. Tractava amb en Domingo Torm, de presència sòlida, provinent de la nostra comarca. El Roc Blanc s'havia convertit en un autèntic centre social de la societat andorrana. Les visites a en Josep i l'Esteve Vidal eren plenes de contingut. En Josep era l'encarregat de l'Hotel Muntanya de la família Sangrà i l'Esteve dirigia l'Hotel Europa. A ambdós germans els agradava molt dialogar i encara que penséssim diferent a l'hora de comprar no tenien en compte aquestes diferències. L'estimació era mútua. Pel que fa a d'altres personalitats molt agradables de les Escaldes puc citar l'Antoni Pont i el seu fill Jordi, de la Paella; la família Casals del comerç Rosa d'Abril, pares i filles; i la família Daban de l'Hotel Comtes d'Urgell. Abans d'arribar a l'Hotel Carlemany del llinatge Sangrà, em trobava amb el matrimoni Mulero, que portava una cava. Em sembla que ell era excamioner i, força veterà, conduïa un Mercedes de gran qualitat ja que havia arribat com si res a un milió de quilòmetres. Ja més amunt em tocava parlar amb en Joan Albert Montané, de qui vaig aprendre, malgrat que era més jove que jo, moltes coses de la seva conversa desinhibida, amb un puntet d'ironia. El seu pare es mostrava orgullós del nou hotel París-Londres, que havia anat construint mentre portava l'hotel més modest de l'altre costat del pont que travessava un Valira juganer.

A la Massana: L'Anselm Angrill, pare i fill, naturals d'Ogern. L'Anselm fill portava el comerç Molné i era un gran client dels

vins generosos i dels licors Virben. Precisament al Bar del Pont, establiment que havia portat el pare Angrill, vaig conèixer el que seria un molt bon amic, en Guillem Areny (a) Teixidor, coses de la vida... Passant pel Cafè Saboya –que eren pro pallaresos en un món molt relacionat amb l'Alt Urgell–, l'Hotel Marsà i el Naudi, arribava a l'Hotel Rutllan, on les xerrades que feia amb la mare Garrallà em van mostrar tota una visió del caràcter andorrà, sobretot venint d'una persona que coneixia molt bé la Seu d'Urgell. Cal dir que eren molt bons clients dels vins d'Alella, de les Bodegas Bilbaínas i de les Destil·leries Virben. Un passet més i arribava al Restaurant Borda Raubert, on la Dolors mare començava a impartir el seu magisteri gastronòmic.

A Encamp: l'Hotel Encamp el portava en David Zabala, que havia de tractar amb grups de joves esquiadors anglesos que, per compensar les esquiades lluminoses, en horari nocturn buidaven amb gran satisfacció garrafes i ampolles de la casa Virben, i com a postres fruïen destrossant lavabos i altres mobiliaris a mà. Vista la regularitat d'aquests fets, als pressupostos de l'estada dels esquiadors assedegats estaven perfectament contemplades les destrosses previsibles. Cada final de temporada d'hivern havia de refer les instal·lacions sanitàries. Per sort, per a l'equilibri emocional de l'amic Zabala, la resta de l'any la clientela no era tan nombrosa i era molt més respectuosa del patrimoni. M'emocionava el seu orgull parlant dels estudis de teologia del seu fill a la prestigiosa Universitat de Lovaina. La cava del Gauet respirava aires més tranquils malgrat que els licors dels barrils tenien una gran sortida. El seu públic era pacífic, ciutadans francesos d'edats mitjanes. I anar a l'Hotel Rosaleda era un plaer estètic – pels valors arquitectònics de l'edifici– i comercial, per la seva capacitat de compra de productes com l'Amer Picon, els vins d'Alella i els licors de la casa Bols.

A Canillo, un cop visitat en Pere Font de l'Hotel Armany, anava directament al Restaurant de la Borda del Rector d'Incles, on Bodegas Bilbaínas hi tenia grans aficionats del Viña Pomal reserva i dels seus grans reserves –l'any 1971 a preus molt assequibles: el Viña Pomal a 55 ptes. i els grans reserves a 87 ptes.–. Passava el mateix al Parador Canaro i a l'Hotel del Tarter. A Soldeu, els establiments Bonell ens compraven vi d'Alella, de Bodegas Bilbaínas i els licors Chartreuse. Al Pas

de la Casa, on no teníem la mateixa densitat de clients que en les altres poblacions andorranes, vam mantenir els que he esmentat a la segona etapa, amb una punta especial de vendes l'any 1968, amb la liquidació del Pernod 68, l'absenta. El mercat d'aquesta població es cobria sobradament amb les vendes que hi feia Establiments Vidal i les compres dels clients més assidus com el Calones, en Ramon Capdevila, l'Hotel dels Cims o els Borra.

Pel que fa als clients particulars ens remetem a la llista de la segona etapa, si bé amb força baixes perquè vam deixar de repartir caixes d'aigua de Vichy. L'espai que ocupaven al magatzem de la Seu el fèiem servir per ampliar les existències de vi de taula embotellats, per convertir-nos així en uns autèntics *Marchands de Vins* i per perseguir la qualitat abans que la quantitat!

Sigui com sigui, cap a l'any 1990 vam deixar de tenir presència comercial a Andorra, evidentment, sense causar cap daltabaix institucional però havent acomplert, al nostre nivell, un cicle comercial molt acoblat a la realitat històrica andorrana del segle xx.

Una valoració personal

La meva estimació personal per Andorra ve, coses del materialisme històric, per l'entorn comercial que vaig viure de petit, quan als anys cinquanta acompanyava el meu pare en les seves visites –que he explicat en articles publicats al Periòdic d'Andorra–, i també per aquesta tercera etapa que tot just he exposat; vint anys que constitueixen un nucli vital de la meua vida, dels 20 als 40 anys. Durant aquest període, i a través de les meves visites mercantils andorranes –uns dos dies per setmana, usualment dilluns i dimarts–, vaig conèixer una gran quantitat d'*homenots*, en el sentit més afectuós de l'obra de Josep Pla, i de senyores molt ben adaptades a un país que avançava cap una societat totalment urbana. Com enyoro les xerrades amb polítics andorrans com Josep Pintat, Estanislau Sangrà, els germans Garrallà, en Josep Vidal, el Mestre Orelleta, en Jaume

Bartumeu, en Ramon Canut, la tertúlia del París-Londres... amb residents com Francesc Farràs, l'Antoni Roig, president de l'ARA, en Carles i en Cèsar del Cònsul, tots els companys del PSUC, tant els històrics com en Baptista Saura, en Lluís del Canigó, en Carmelo... com els renovadors, els meus entranyables amics i companys Isabel Lozano i Joan Noguera... I permeteu-me destacar en Jordi Sasplugas, polític, agitador cultural, amic... i bon client, i la seva família. Tota una època per a un període de joventut. Com a emblema, el món del Cineclub de les Valls d'Andorra, tan lligat amb el de la Seu, amb en Josep Farràs, en Joan Santamaria i altres amigues i amics.

Conclusions

Aquest article descriu el comerç de vins i licors fet amb Andorra durant tres generacions d'urgellencs que, de retruc, viuen intensament el desenvolupament econòmic i social andorrà. Un desenvolupament que costà d'arribar, pràcticament no s'inicià fins a finals dels anys quaranta, però aviat va agafar un ritme accelerat. D'entrada Vins i Licors Gallart se'n va beneficiar perquè el creixement representa més clientela, xifres més altes de venda. Però el mateix desenvolupament andorrà va generar una estructura comercial prou potent que li permeté, en aquest cas particular i suposem que també en d'altres, prescindir dels nostres serveis perquè Vins i Licors Gallart és un majorista radicat fora del país. És a dir, el gràfic que millor representaria el cas que expliquem és una corba que, partint de zero l'any 1910, arriba a uns anys de punt màxim cap a l'any 1960? I a partir d'aquí sobrevola una llarga etapa de bones xifres de venda –tot i quedar per darrere dels principals majoristes residents– fins que, ben entrats els anys vuitanta, va iniciar una retirada posicional fins tornar a zero l'any 1990.

Per acabar, vista la temàtica que ens ha ocupat, caldria brindar amb un bon cava per a la prosperitat d'Andorra i de totes les seves comarques veïnes. Que la Unió Europea ens sigui propícia!