

2. Manuel Raventós Domènech, l'home que va iniciar la indústria del xampany a Catalunya

JOANA URIBE I CARPENA

Periodista i directora editorial de Hearst Magazines a Catalunya

RESUM

Potser un dia sigan propis d'aquí los vins escumosos y fóra molt convenient que-ls propietaris jóvens hi dediquessen unes quantes càrregues de vi. Lo propietari jove [...] ha de procurar crear una especialitat, procurant que siga adequada als productes de la comarca [...] sols l'acció del temps acredita les marques.¹

Quan el 1911 Manuel Raventós Domènech escrivia aquestes paraules al seu llibre *La verema*, no podia imaginar que Codorníu, l'empresa que ell havia desenvolupat, seria l'embrió de tota una indústria a Catalunya: la del xampany, ara cava. Tampoc podia imaginar que el seu poble, Sant Sadurní d'Anoia, acabaria convertit en un clúster industrial especialitzat en aquesta beguda amb una producció anual de més de divuit milions de caixes de cava, una quantitat enorme si es compara amb les primeres setanta-dues caixes que va produir junt amb el seu pare el 1879. En aquell moment va posar les bases, no només per crear una empresa, Codorníu, sinó una indústria avui en dia tan arrelada a Catalunya.

Des de la tecnologia agrària, passant per la publicitat i la comercialització, Raventós va ser un geni innovador. Els seus treballadors eren especialistes molts d'ells portats des de França, on havia nascut la indústria del xampany. Codorníu va ser el viver a partir del qual van sortir els especialistes d'aquesta nova indústria. Manuel Raventós Domènech representa la figura del gran emprenedor de finals del segle XIX a la nostra terra.

MÉS DE CINC-CENTS ANYS D'HISTÒRIA

La seva família havia arribat al Penedès cap a mitjan segle XVI. Ja al fogatge de 1553 apareix Jaume Codorníu. El mateix Manuel Raventós ho exposa a un client d'Uruguai en una carta de 1897:

1. Manuel RAVENTÓS DOMÈNECH (1911), *La verema*, Barcelona, Llibr. de Alvar Verdaguer.



FIGURA 1. Manuel Raventós Domènech (Arxiu de Codorníu).

Soy solamente cosechero de vinos (no embarcador ni comerciante) y elaboro los vinos de mi cosecha, viviendo concretamente en el campo en medio de mi finca, como vivieron mis antepasados desde 1551.²

En aquest sentit, avui Codorníu és l'empresa familiar més antiga d'Espanya i la dissetena d'Europa.

Els anys compresos entre 1820 i 1850 van ser de gran expansió de la vinya a Catalunya. Els viticultors, amb una gran especialització, van assolir un millor nivell de vida que en altres sectors agrícoles. Van ser molt avançats entre els agricultors

2. Arxiu de Codorníu, Copiadors de cartes, vol. 37, de 16 de desembre de 1897, a Andrés Rius de Montevideo.

emprant noves tecnologies. En el cas del Penedès, els cultius es van incrementar a mitjan segle, ja que una plaga d'oïdium el 1851 va fer desplaçar els conreus des de la costa cap a l'interior. Les cases exportadores de Vilanova i Sitges cercaven elaboradors a les comarques de l'interior per poder proveir el seu mercat de les colònies.

Durant la primera meitat del segle XIX, la masia pairal va ser de les més pròsperes del Penedès gràcies a la producció de misteles i aiguardents. La plaga d'oïdium abans esmentada va impulsar definitivament les finances familiars. El 1848 la comptabilitat reflecteix uns ingressos de 62.000 pessetes. Sis anys després van arribar a 267.620. Quan va morir l'avi de Manuel Raventós (l'11 d'agost de 1857), va deixar al seu hereu, Josep Raventós Fatjó, 218,8 jornals de terra, dels que 170,9, o sigui, el 78,1 %, estaven conreats de vinya. En aquell moment, al terme de Sant Sadurní, el cultiu de la vinya ocupava aproximadament el 50 % de les terres.

Josep Raventós va recollir el testimoni del seu pare i va engrandir encara més la casa, especialitzant-se en la producció de misteles. Als seus llibres de comptabilitat queda reflectit que només en produïen de qualitat *superior i extrafina*. Josep va convertir la seva finca en una de les més importants explotacions agrícoles de Catalunya, i el 1851 va participar en l'acte fundacional de l'Institut Agrícola Català de Sant Isidre (IACSI), que aplegava els grans productors del país.

Com a conseqüència de la Revolució de 1868 que va implicar la caiguda del tron d'Isabel II, Raventós va fugir a Barcelona. Gairebé des de la seva arribada va decidir anar a les classes que el professor Luis Justo y Villanueva impartia a la seu de l'IACSI. Villanueva era un enginyer madrileny que va dirigir el laboratori de l'IACSI entre 1860 i 1876, i organitzava cursos especialitzats de química aplicada a l'agricultura. La majoria de socis i els seus fills hi assistien. Villanueva va ser un home clau en la història del xampany al nostre país, ja que entre altres coneixements ensenyava els mètodes per a la seva elaboració. Molts dels primers productors de Catalunya van estar relacionats amb ell, entre ells Josep Raventós Fatjó. Una carta d'Antoni Fatjó, resident a Califòrnia, dirigida al seu nebot Manuel Raventós el 1888, desvela aquest fet:

[...] una curiosa anécdota, que el año 1869 dos viejos labradores huídos a Barcelona por la revolución, entretuvieron sus ocios en el laboratorio del químico Sr. Villanueva en busca de la ciencia analítica para mejorar sus viñedos, contestándoles este sabio que era difícil empresa careciendo de estudios preparativos.³

3. Arxiu de Codorniu, Correspondència i factures rebudes, vol. 9, d'1 d'octubre de 1888 a 15 de gener de 1889, carta 105 d'Antoni Fatjó, oncle de Manuel Raventós Domènech. També li diu que Josep Raventós Fatjó va elaborar xampany amb Romeu.

L'altre vell pagès fou Esteve Romeu, que va ser alcalde de Sant Sadurní i que també havia fugit a Barcelona. En tornar a casa, va ampliar els cellers i va continuar la producció de misteles. Desgraciadament va estar poc temps a Sant Sadurní, ja que en esclatar la Tercera Guerra Carlina va tornar a fugir cap a Barcelona, com van fer molts propietaris, sobretot els que tenien la masia als afores de la ciutat ja que l'Ajuntament no els assegurava protecció. Aquells quatre anys a Barcelona van ser clau per a l'empresa. Josep Raventós Fatjó va tornar a anar a les classes impartides per Justo y Villanueva i es va matricular a la Universitat de Barcelona. La família es va instal·lar en una casa del carrer de Girona que tenia un jardí força gran on va fer construir un soterrani i va començar les seves primeres experimentacions amb el xampany. Feia les primeres passes del negoci, que anys més tard engrandiria el seu fill Manuel. Durant el Nadal de 1873, la família va brindar amb una copa de xampany de la seva primera elaboració.

El xampany era conegut a Catalunya d'ençà que tropes franceses van envair el territori a principis de segle. D'altra banda, els productors de taps de suro de Girona també coneixien molt bé el producte ja que eren proveïdors de taps per a les marques franceses. Entre els més il·lustrats i progressistes del moment el gust per tot allò que fos francès era admirat i seguit, ja fos en l'àmbit industrial com en el cultural o gastronòmic. De França arribaven a Barcelona productes considerats de naturalesa exquisida. Per això, els primers que van aventurar-se a elaborar xampany eren en el fons ments inquietes i progressistes en l'àmbit empresarial.

Els primers elaboradors locals van aparèixer aproximadament durant les mateixes dates. Entre ells, segons Emili Giralt, Soberano y Cía i Francesc Gil a Reus, que van presentar unes mostres a l'Exposició Universal de París de 1867 (que no va tenir cap èxit) i que van produir una línia coneguda com a *xampany de Reus*. Els primers assajos es van fer a partir del criteri d'intentar aclimatar al nostre territori les varietats franceses. El catedràtic de química Magí Bonet i Bonfill deia el 1857 que calia cercar regions que tinguessin un microclima semblant al de França, fent servir les mateixes varietats de raïm. Els Raventós, en canvi, van optar per utilitzar varietats autòctones. Perquè «cada terra fa sa guerra», va dir anys després Manuel Raventós.

Quan Josep Raventós va decidir elaborar xampany va optar per fer un producte de qualitat i modern. Després d'aquells primers assajos va muntar un laboratori complet i va comprar maquinària i ampliar els cellers. Encara que estigués a Barcelona, a Sant Sadurní continuava la seva producció de misteles, que tant era per a la venda local com per a l'exportació. En tornar al seu poble, va seguir perfeccionant el seu xampany i va fer la seva primera producció: 396 ampolles de tres quarts de litre i 104 de mig litre. Els primers anys per a aquests nous pioners de la indústria van ser duríssims, pràcticament perdent diners. S'enfrontaven al rebuig d'un producte que com que no era francès el consideraven de qualitat inferior.

Com explicava Miquel Esquirol, també productor i amic de Raventós al seu llibre *Elaboració de vins escumosos*:

Acostumats aquests [els consumidors] á que dits vins [escumosos] sols se fabrican á Fransa, desdenyan lo català per esser un producte estrany al mercat, va dir Esquirol, i va afegir: Si la indústria dels vins escumosos s'ha extés més enllà de sos límits naturals, res tindrà d'estrany que's pretenga per alguns, fins avui aficionats. Á que prenga carta de naturalesa en nostra terra catalana.⁴

Josep Raventós va ser un dels primers a obrir camí. Dissortadament, només van ser tretze anys de treball compartint el negoci de les misteles amb la seva incipient indústria del xampany, ja que va morir el 1885. A la seva necrològica, Rovira de la Foradada va assegurar que:

[...] las bodegas de aquella finca merecen ser visitadas; todo tan bien dispuesto de aparatos y envases para la elaboración de los caldos que produce la casa, que más bien parece ser propio de una granja-escuela que de una explotación particular. [...] Codorníu era el espejo en el que todos nos mirábamos.⁵

ELS PRIMERS ANYS DE MANUEL RAVENTÓS

Quan el 1885 Manuel Raventós va agafar les regnes de la masia familiar, tenia a les seves mans 218 jornals de terra, equivalents a 106 hectàrees. Gairebé no en tenien de cedides a rabassa morta (només 2,5 jornals) a diferència de bona part de les terres de la zona. Els Raventós preferien treballar-les directament, contractant assalariats. Anys més tard comprarien o vendrien les que tenien a rabassa, per tal de dur l'explotació totalment de forma directa.

La dècada 1875-1885 havia estat una de les millors per al sector, amb una conjuntura expansiva, motivada essencialment per la plaga de fil·loxera a França que va fer necessari incrementar la producció per proveir els mercats que havien quedat orfes dels vins francesos. Els preus es van disparar des de les 15 pessetes la càrrega fins a les 45. Tenia, doncs, una base de capital que li va ser fonamental a l'hora de suportar els primers anys, sobretot quan la fil·loxera va arribar al Penedès.

Durant un temps va seguir en la mateixa línia que el seu pare, elaborant essencialment misteles, que eren la base econòmica de la casa, i dedicant una part petita de les seves càrregues de vi a l'elaboració del xampany. Malgrat tot, tenia clar que volia dedicar-se més profundament a aquesta indústria, motiu pel qual va

4. Miquel ESQUIROL (1881), *Elaboració de vins escumosos*, Barcelona, Estampa de La Renaixensa.

5. ROVIRA DE LA FORADADA (1885), *Revista de l'Institut Agrícola Català de Sant Isidre*, núm. xxv, p. 138 (necrològica a Josep Raventós Fatjó).



FIGURA 2. Família de Manuel Raventós Domènech i la seva dona, Montserrat Fatjó (Arxiu de Codorníu).

començar a fer les primeres passes en aquesta direcció. En primer lloc, va viatjar a les principals zones productores de França per intentar aprendre dels tècnics de les principals elaboradores. Aquest costum de viatjar per aprendre va ser constant al llarg de tota la seva vida, pràcticament fins poc abans de la seva mort, quan va realitzar un viatge a Itàlia amb tota l'oposició familiar a causa de l'estat del seu cor. En aquest primer viatge, el juliol del 1886 escrivia a la seva mare des de Reims:

Aquí podré ver sobre el trabajo del champagne todo cuanto querré. Hoy uno que estuvo al frente de la casa que según parecer de todos los de aquí es la que hace mejor y más champagne que es Roderer, y este señor que ahora trabaja por su cuenta me enseñará todo lo que quiere, y me lo explicará detalladamente.⁶

Poc després d'aquest viatge començava la compra de material a França a través d'August Muller:

6. Arxiu de Codorníu, Correspondència i factures rebudes, vol. 3, carta 324, de 3 de juliol de 1886, escrita des de Reims per Manuel Raventós Domènech. A la carta 340 Raventós escriu a la seva mare des de Perpinyà i li diu que la propera setmana serà a París.

He cumplido ya tus encargos y mi primo Henryse (Henri Abelé) ha prometido buscarte lo que pides, a saber: una máquina para tapar botellas, diez mil botellas vacías, un bocooy espíritu fino de Cognac, 10 hectolitros vino nuevo para espumoso.⁷

LA TEMUDA FILLOXERA

A finals de 1887 la fil·loxera que havia destruït les vinyes de França, Itàlia i Alemanya, arribava al Penedès. A Catalunya, el primer lloc on es va detectar va ser al municipi de Rabós, a l'Empordà. Malgrat les mesures preses, la plaga va aconseguir travessar la frontera. Al Penedès, un grup de propietaris es va organitzar per lluitar contra l'insecte. Es reunien cada tarda a la finca de Marc Mir i compartien experiències. Se'ls va conèixer com els Set Savis de Grècia. No es van dedicar exclusivament a tenir cura de les seves finques de forma individual, sinó que van fer una gran tasca d'investigació i divulgativa que va ajudar altres agricultors menys preparats. A la fil·loxera es va afegir una plaga de mildiu i una altra d'oidium, cosa que va posar els conreus en situació crítica.

Manuel Raventós va convertir les seves terres en una veritable finca experimental. Va establir parcel·les de cinc-cents ceps on va fer nombrosos assajos preventius i de control, que després va divulgar mitjançant conferències, la premsa escrita i diferents publicacions:

[...] he seguido con atención de diez años acá el movimiento vitícola, mientras veía morir los viñedos del Ampurdán y los de mi finca víctimas de la filoxera; con profundo interés leí y visité tratamientos por el sulfuro de carbono, por el sulfo-carbonato de potasa. Por las emulsiones jabonosas y fosfóricas, por el embadurnado Roux, etc. Todo fue malgastar tiempo y dinero.⁸

Finalment va decidir que l'única opció era replantar amb ceps americans:

[...] Tan pronto la filoxera disminuye la cosecha yo he ido arrancando todas las cepas que pierden un tercio ó un cuarto de produccion, porque aunque paguen los trabajos, si no han de dar beneficio no hay para que trabajarlas. La mejor época para plantar es Diciembre y Enero ó sea lo antes posible para que cojan lluvias [...].⁹

7. Arxiu de Codorníu, Correspondència i factures rebudes, vol. 6, d'1 de juliol a 31 d'octubre de 1887, carta d'August Muller. Raventós va comprar vi a Henry Abelé en diferents ocasions, sobretot quan va patir la plaga de la fil·loxera. Al volum 10, carta 223, Abelé li diu: «Vous réalisez une tres belle occasion, car ses vinyes sont d'une qualité vraiment superieuse. Je pense donc que vous m'aurez que'à vous feliciter de cette operation».

8. Manuel RAVENTÓS DOMÈNECH (1896), «Carta abierta al Sr. Guillermo de Boladeras», *Diario Mercantil* (1 desembre).

9. Arxiu de Codorníu, Copiadors de cartes, vol. 55, carta 289 a Pablo Rosell, el seu cosí.

El treball de replantació el va fer de forma massiva, segons es dedueix de la seva correspondència:

[...] yo estoy replantando en bastante escala unas cien mil cepas anuales, y a pesar de conocer las máquinas de ingertar al corcho creo más práctico y seguro, hacerlo a mano y así lo hacemos casi todos en este país vitícola en grande escala. [...] no sé si estoy muy adelantado en cuestión de viticultura, pero aunque así sea, siempre se aprende viajando y viendo lo que hace el vecino.¹⁰

El 1897 va arribar a comprar dos-cents mil peus, i va fer servir diferents varietats en funció del tipus de terra escollida. Els resultats no podien ser millors. Raventós va promoure la replantació amb ceps americans als quals calia empeltar varietats autòctones:

[...] Estamos [el 1898] en plena replantacion en la provincia de Barcelona, y en la época de comenzar el ingerto de la vid. Todos los viticultores discurren sobre las diferentes variedades que han de ingertar. [...] No plantar cepas que no se den bien y maduren bien en cada tierra. Querer hacer vino tinto en un país de vino blanco, ó vino fino en uno que da gran graduacion es querer forzar la naturaleza de las cosas, y correr á la ruina. Lo práctico es continuar con las mejores plantas que en cada país así se consideren, dando á la calidad del producto una importancia mayor de lo que suele dársele. [...] En la comarca del Panadés el xarel·lo ó pansalet, el macabeo y el montonach ó parellada pueden constituir los principales ingertos de uva blanca y el sumoll y el morastrell ó cariñena los únicos de uva tinta. El viticultor inteligente ha de prevenirse y esmerarse en hacer calidad, más que cantidad.¹¹

La plaga va provocar l'èxode entre 1892 i 1894 d'un centenar de famílies de Sant Sadurní. La crisi va implicar canvis radicals al mapa vinícola català. Entre 1889 i 1920 es van perdre 127.410 hectàrees de cultiu. Algunes províncies, com Barcelona, van acabar recuperant gairebé tota la superfície de vinya, però d'altres, com ara Tarragona, van decidir substituir-les per oliveres i avellaners.

La plaga va comportar una autèntica revolució ecològica. L'antiga vinya europea es va substituir per varietats americanes a les quals s'empeltaven varietats autòctones donat que la fil·loxera afectava les arrels, no la part aèria de la planta.

També es van produir canvis molt importants en l'àmbit tecnològic, i Manuel Raventós en va ser un gran divulgador mitjançant diaris o revistes especialitzades. Entre elles *Resumen de Agricultura*, una revista mensual fundada per ell arran de la crisi de la fil·loxera. En aquesta revista no només es parlava d'aquesta temàtica,

10. Arxiu de Codorniu, Copiadors de cartes, vol. 37, de 16 de desembre de 1897 a 8 de febrer de 1898, carta 410 a J. Creces.

11. Manuel RAVENTÓS DOMÈNECH (1898), «Ingerto de la vid», *Diario de Barcelona* (2 març).

sinó també d'altres temes com la poda o la comptabilitat. La idea va néixer després d'un viatge a terres occitanes que va realitzar amb diferents propietaris del Penedès. El primer número va aparèixer el gener de 1899 i el darrer el 1914.

L'experimentació i la investigació van ser les bases que sustentaven el treball de Raventós. Treballava en petites parcel·les de terra diferents varietats de raïm, i feia servir només les que li donaven millor rendiment i qualitat:

En este país no han dado resultados prácticos las plantaciones por el sistema de parras [...] parece que la mejor forma de plantar viñas es en líneas de dos metros distantes una de otra y un metro entre cepa y cepa.¹²

Manuel va defensar la poda llarga, a diferència de la poda curta que es feia servir al Penedès, ja que segons ell incrementava la producció:

Ting lo gust de dirli que sóc un entusiasta partidari de la poda llarga [poda Guyot] que la practico des de l'any 1898 i puc assegurar sense temor d'exagerar que amb dita poda he doblat la producció de la meva hisenda.¹³

La poda Guyot es sin duda la más racional.¹⁴

Anys després la Diputació de Barcelona va impulsar un pla d'experimentació fent servir aquest tipus de poda posant al servei dels agricultors un expert perquè els ensenyés com fer-la servir. Va encarregar a Manuel Raventós el control d'aquest servei.

Una de les grans aportacions de Raventós a la tecnologia agrària van ser els seus treballs relacionats amb les premses per a vi, en les quals va estar investigant durant gairebé vint anys i sobre les quals va publicar nombrosos articles. El 1905 publicava el llibre *Prensas para vino*, fonamental dins aquest àmbit:

12. Arxiu de Codorníu, Copiadors de cartes, vol. 66, de 13 de gener a 20 de març de 1903, carta 153.

13. Arxiu de Codorníu, Copiadors de cartes, vol. 121, de 26 d'abril a 10 de juliol de 1913, carta 191 a Theodor Creus de Vilanova i la Geltrú.

14. Manuel RAVENTÓS DOMÈNECH (1907), *Resumen de Agricultura*, núm. 18, «Curso de vinicultura en el Ateneo Barcelonés». Les conferències 8, 9, 10, 11, 12 i 13 fan referència a estudis sobre els diferents tipus de poda. En el *Resumen de Agricultura* hi ha altres articles dedicats a la poda. En el número 1 de l'any 1889, pàgina 19, dedica un article sencer a la poda Guyot, i assegura que ho practica a les seves vinyes. En el número 3 de l'any 1891, pàgina 73, hi ha un article titulat «Poda sin apoyos» en què es parla de la vinya, les seves característiques i de com s'ha de cultivar per millorar-ne la productivitat. En el mateix número, pàgina 128, hi ha la resposta a les qüestions que formula un lector sobre el tema. En el mateix número, pàgina 324, i sota el títol «Problemas agrícolas» es plantegen qüestions sobre el tema. L'any 1892, número 4, pàgina 529, es recull un discurs de Manuel Raventós a l'IACSI titulat «La poda larga». En el número 6 de 1894, pàgines 49 a 97, es desenvolupa un assaig sobre la poda i un estudi sobre les collites de 1888 a 1892, titulat «Viña experimental». Hi diu: «Nada sirve tanto al agricultor como la lectura y el trabajo». En el número 10 de l'any 1898, es parla de la poda verda o d'estiu.

Bajo la dirección de mi querido padre comencé a fijarme en ellos y á calcular la presión, la cantidad de uva que prensaban, y las condiciones que debían reunir. Con poco acierto y mucho gasto fuimos substituyendo unas prensas á otras, buscando siempre los últimos adelantos, pero engañándonos siempre por creer como cosa indudable que la mejor prensa es la que da mayor presión por centímetro cuadrado. [...] Hice varios viajes al Mediodía y al Norte de Francia, á Alemania, á la Rioja y Valencia con el solo objeto de estudiar diferentes prensas [...] y me he convencido de que por regla general ni unos ni otros se han preocupado con el estudio de ellas, pues cada país ha adoptado un sistema bueno ó malo para toda clase de vinos, sin que responda muchas veces este sistema á las necesidades del país ni á ningún cálculo. La rutina ha imperado en todas partes [...].¹⁵

Els avenços tecnològics es donaven en tots els processos. Alguns empresaris agrícoles van ser clau a l'hora de dirigir en certa mesura els canvis que calia a la indústria. Manuel Raventós va ser un d'aquests casos. A la seva correspondència hi ha nombroses cartes on explica com ha de ser la qualitat de la maquinària, el lacre o l'ampolla. I és en aquest sentit que Raventós contribueix a l'impuls i millora de tota una indústria auxiliar al voltant del món del xampany que es posa al servei, primer, d'aquell nou industrial i, després, de tots els que el van seguir:

Soy extraordinariamente escrupuloso en las materias que empleo para la fabricación del champagne.¹⁶

Yo siempre he sido partidario de emplear productos de superior calidad aunque me resulten más caros.¹⁷

[...] Siento tener que manifestarles que sus botellas no reúnen las condiciones de la botella francesa en cuanto á forma ni son tan parecidas á ellas como la muestra de 96 que me mandaron hace dos años [...] les ruego se fijen bien en la forma [...] de las francesas.¹⁸

Hasta hoy hemos sido tributarios á Francia de una porción de aparatos agrícolas, y nos place ver la afición que de algún tiempo á esta parte despliegan nuestros constructores para hacer la competencia á los franceses.¹⁹

15. Manuel RAVENTÓS DOMÈNECH (1901), *Resumen de Agricultura*, núm. 12, p. 16, 115, 162, 258, 312, 353 i 540.

16. Arxiu de Codorníu, Copiadors de cartes, vol. 53, de 18 de juny a 5 de setembre de 1900, carta 28 a Joaquim Lloveras de Barcelona.

17. Arxiu de Codorníu, Copiadors de cartes, vol. 39, de 2 d'abril a 24 de maig de 1898, carta 489 a un productor de sofre.

18. Arxiu de Codorníu, Copiadors de cartes, vol. 118, de 26 de setembre a 3 de desembre de 1912, carta 273 a Gijón Industrial.

19. Manuel RAVENTÓS DOMÈNECH (1893), «Alambique tallada», *Resumen de Agricultura*, núm. 5, p. 405.

La lluita contra la fil·loxera va implicar també canvis socials molt importants i de la propietat de la terra. El protagonisme el van tenir els que comptaven amb capital suficient per replantar les seves terres, i els que van optar per aquesta opció abans que d'altres, com és el cas dels Raventós, van quedar més ben situats.

LA INDÚSTRIA DEL XAMPANY

Em trobo actualment aclaparat i ple de complicacions. Abraço el que no puc estrènyer. Negoci de vins rancis i altres per als taverners, de vins embotellats per als ultramarins, compro animals joves per a recria, publico una revista, projecto fer conyac i tinc els plans i part d'edifici d'una fàbrica d'esperits de grans, que com la fil·loxera em comença a matar les vinyes, em permeti de recriar bestiar i cultivar cereals. [...] Jo avui faig propòsit d'anar abandonant tot això i sols dedicar-me al segon dels apunats. Viure aclaparat per feina mal feta, no és viure.²⁰

El 5 de novembre de 1890 Manuel Raventós escrivia aquestes paraules, recollides després al seu llibre *Flors i violes*. En aquell moment eren en plena crisi de la fil·loxera i, tal com explica, cercava altres fonts d'ingressos amb la ramaderia o fent esperits de grans. Finalment es va decidir per fer una sola cosa ben feta i va triar la que en aquell moment va considerar una indústria moderna i amb futur. Era partidari de l'especialització, tal com divulgava en diferents publicacions, com ara *Resumen de Agricultura*, on en un article sobre administració rural deia:

En nuestra finca, casi toda destinada a viñedo, hemos producido aceite, cereales, forrajes, patatas, remolachas, y hoy tenemos una regular plantación de almendros, que por vergüenza al que dirán no arrancamos, hemos criado ovejas, carneros [...] y al fin hemos de confesar [...] que en todo ello llevamos dinero perdido. [...] No es de extrañar, porque los especialistas llevan ventaja en todas partes. [...] El hábito facilita mucho el trabajo, lo hace más económico y da resultados superiores. Quien siempre produce vino blanco, puede hacerlo mejor y más barato.²¹

I referit en concret al sector vinícola, deia també a *Resumen de Agricultura*:

El viticultor que tras muchos años llegue á dominar la preparación de un tipo de vino bueno y siempre igual, y sin contratiempos; que ni le pierda el color, ni se enturbie, ni entre en fermentación fuera de tiempo, ni tome gustos raros, que no quiera saber más, porque posee el verdadero secreto que ha de labrar su fortuna.²²

20. Manuel RAVENTÓS DOMÈNECH (1963), *Flors i violes*, Barcelona, Balmes, p. 138.

21. Manuel RAVENTÓS DOMÈNECH (1897), «Administración rural», *Resumen de Agricultura*, núm. 9, p. 96.

22. Manuel RAVENTÓS DOMÈNECH (1897), «Para hacer un buen vino», *Resumen de Agricultura*, núm. 9, p. 341.

A partir del moment que va decidir fer només xampany, va començar a desenvolupar una activitat molt ben planificada i en diferents àmbits alhora. Amb una ment molt clara va traçar un pla que l'acabaria portant a l'èxit empresarial. En primer lloc, va encarregar la construcció d'unes noves caves. El 1891 es va començar a buidar el terreny i des de les despeses de les mules que carregaven la terra fins a la dinamita que es feia servir en zones més difícils va quedar perfectament registrat. El 1895 va encarregar a un fabricant de rajoles de València els rètols per identificar les diferents caves. Els noms eren Cava Codorníu, Genís, del Noya, del Roure, de Montserrat, de Travessera, Celler del Pau i Celler dels Cupets.

D'altra banda, va modernitzar tota la producció, des del moment de triar la varietat de raïm, fins a la comercialització i les campanyes publicitàries. Va guanyar dues medalles d'or a l'Exposició de Barcelona de 1888, una a Anvers el 1894, una a Bordeus el 1895; unes altres d'or a París el 1900 i 1904. Ell era un home metòdic, tal com ho deixa escrit al seu llibre de pensaments més íntims *Flors i violes*:

El mètode és un secret de força miraculosa. Els homes metòdics, amb petites qualitats, fan meravelles. Els grans genis i els grans talents sense mètode sols produeixen obres sense consistència, ni durada ni solidesa.²³

D'altra banda sempre havia cregut en el valor del treball i l'esforç per assegurar l'èxit d'una empresa, a més de l'especialització:

Fins els negocis dolents poden tornar-se bons treballant molt. Has emprès ja un negoci? No tornis enrera. Tots ho són, de dolents, en començar. [...] No vull dir que hi posis nou capital; això, t'ho ensenyarà el teu bon criteri; sinó que vull dir que no et cansis, que no siguis com aquells que en toquen molts i estan en aprenentatge tota la vida, o es cansen i no fan res, perquè es digué: Home de molts oficis, pobre segur.²⁴

El desenvolupament de la companyia es va fer esmerçant unes inversions molt importants. A més de la construcció de les caves, Raventós va buscar la millor tecnologia per a la seva empresa, i va viatjar permanentment per buscar-la allà on fos. Bona part venia lògicament de França. El 1890 aquest país tenia una superfície cultivada de 14.299 hectàrees i produïa més de vint milions d'ampolles de les quals exportava el 94%. La base de la indústria era a Reims i els comissionistes i corredors a Épernay:

23. Manuel RAVENTÓS DOMÈNECH (1963), *Flors i violes*, p. 165, text del 27 d'agost de 1891.

24. Manuel RAVENTÓS DOMÈNECH (1963), *Flors i violes*, p. 157, text del 26 de juny de 1891.

[He vingut a l'Exposició de París] con el único objeto de estudiar maquinaria agrícola y vinícola y cuánto á la Agricultura puede ser de provecho [deia el 1889].²⁵

De França no només va portar la maquinària, sinó també tècnics i operaris especialistes. Un d'ells era Alfred Delapierre, que va treballar com a enòleg i va ser una peça important a la companyia i que va acabar donant nom a una de les marques creades per Manuel Raventós. Molts treballadors, com el mateix Delapierre, es van quedar a viure a Catalunya i es van convertir en els mestres que ensenyaven l'art de fer xampany. Des de Codorníu, van anar després a les noves empreses que es van anar creant a poc a poc a Sant Sadurní. D'aquesta forma Codorníu es va convertir en una escola per als operaris de la nova indústria.



FIGURA 3. La verema a les noves caves (Arxiu de Codorníu).

25. Manuel RAVENTÓS DOMÈNECH (1889), «Prensas de palanca diferencial», *Resumen de Agricultura*, núm. 1, p. 507.



FIGURA 4. Cellers (Arxiu de Codorníu).



FIGURA 5. Treballs d'emboticar ampolles (Arxiu de Codorníu).

Dos anys més tard, comença el que Raventós anomena «la seva segona etapa», quan ja ha aconseguit armar l'estructura tècnica i ja pot abocar-se més plenament a la comercialització:

Comencé las ventas en mi segunda etapa de fabricación en diciembre de 1892. En el año 1893, vendí 986 cajas o sea por valor aproximado de 34.000 pts. En 1894 llevo vendidas (hoy) 3.154 cajas o sea por el valor de 110.000 pts. que exigen una existencia tres veces mayor, aunque yo la tengo mucho mas, porque mi cálculo es que he de doblar por lo menos todos los años, y así este año me toca embotellar, como lo hice 107.000 botellas de clase primeras y una 30.000 de clase segundas, sin parar de hacer nuevas cavas.²⁶

Supongo estarás al corriente de que desde entonces he ido trabajando en la fabricación del champ. y con viajes y largas estancias en Reims y trayendo operarios franceses y principalmente gastando muchos miles de duros en subterráneos a 25 metros bajo el suelo he logrado hacer champ. tan bueno como las primeras marcas y venderlo. [...] Trabajo 120.000 botellas. [...] Que nos dedicamos al champ. somos pocos, Cia de les Corts, Bosch y Hnos de Badalona, Vda. Huguet de Torredembarra, M. Sardá de Reus, Domingo Soberano de Reus, una casa de Valencia y no se si hay más, todos van sabiendo poco a poco, y con más prudencia que yo, trabajan con poco capital y pocas construcciones.²⁷

En aquesta carta Raventós reconeix el gran volum de capital que està abocant a l'empresa i el risc que estava assumint. Les inversions eren moltes i les vendes escasses. El 1879 van sortir les primeres caixes de les caves. Van ser setanta-dues i es venien a 6 duros i 12 rals la caixa. El 1894, Raventós reconeix haver venut aquell any 3.154 caixes, però produint-ne tres vegades més. El mercat no acceptava una marca local i seguia preferint les franceses. Potser per això, Raventós es va decidir a elaborar xampany amb marques que recordessin les franceses, com ara Delamaine, Delapierre o Rieger. També va elaborar marca blanca sense etiqueta perquè altres hi posessin la seva. A la correspondència es poden veure molts exemples d'aquests productes:

Creo que con gran ventaja les podria yo preparar esa marca, mandandome V.V. las etiquetas o facturandoles yo las botellas sin etiqueta y economizarian V.V. cambio y derechos. Asi lo hago para otras marcas cuyos nombres naturalmente no me es permitido mencionar. [...] Creo que el champagne Codorniu comienza a ser suficientemente conocido para que tenga V. una garantia de calidad.²⁸

El cliente que quiera champagne brillante ha de comprar las clases que llevan mi marca.²⁹

26. Arxiu de Codorníu, Copiadors de cartes, vol. 16, de 21 de novembre de 1894 a 1 de febrer de 1895, carta 242 a Salvador Torra.

27. Arxiu de Codorníu, Copiadors de cartes, vol. 16, del 21 de novembre de 1894 a 1 de febrer de 1895, carta 340 a Alfonso Salas de Madrid.

28. Arxiu de Codorníu, Copiadors de cartes, vol. 34, de 22 de juny a 18 d'agost de 1897, carta 440 a Ángel Gallego de Haro.

29. Arxiu de Codorníu, Copiadors de cartes, vol. 55, carta 94, any 1901.

El 1897, la de més qualitat, el Non Plus Ultra, es venia a 80 pessetes la caixa i el de reserva a 60. L'extra, el dolç o el sec a 54. El Gran Cremant a 44 pessetes la caixa de dotze ampolles i el més senzill de la seva marca Raventós Codorníu a 42. Les classes més barates sense etiqueta es venien a 32 i 27 pessetes la caixa.³⁰

«El champán de etiqueta española casi no se puede mejorar, ya que es muy fino y se confunde con las marcas francesas [...] el de etiqueta francesa es de una calidad inferior, ya que la fermentación se hace en grandes depósitos y no como el otro», deia Manuel Raventós al representant de Madrid,³¹ i li recomanava en tot cas que s'esforcés per vendre el producte de primera qualitat. Raventós tenia clar, igual que un representant de la companyia Martínez de Cadis, que:

[...] vá á ser muy difícil acreditar marcas españolas; pero comprendemos que una vez conseguidos los beneficios serán de los primeros que al mismo se hayan dedicado.³²

Raventós va començar a teixir a partir de 1893 una xarxa de representants en tot Espanya que procuressin trencar les reticències del mercat. La millor plaça va ser durant molts anys Barcelona, on venia la majoria de la seva producció. En una carta al seu cosí de Califòrnia, Raventós arriba a dir-li que de les setanta-cinc mil ampolles que ven, la pràctica totalitat, seixanta mil, es venen a Barcelona. El seu representant a la ciutat va ser durant molts anys Saturnino Oliver, que cobrava un 5 % de comissió sobre les vendes. Oliver va fer un periple per tot Espanya i les seves impressions sobre pobles i ciutats, reflectides a la seva correspondència són força interessants i mostren les dificultats del comerç de finals de segle:

Estuve en Peñafiel y de dicho pueblo solo le dire que no hay siquiera fonda y lo unico que pude hacer fue visitar á un propietario que le gusta el Champagne [...].³³

Acabo de dar una vuelta por Albacete pero no puedo creer que este en una Capital pues esto parece un desierto y no creo se haga ningun negocio pero de todos modos en este momento salgo a trabajar y haber si resulta. [...] En Albacete nada se ha hecho.³⁴

30. Arxiu de Codorníu, Copiadors de cartes, vol. 31, de 16 de gener a 3 de març de 1897, carta 264 a un representant.

31. Arxiu de Codorníu, Copiadors de cartes, vol. 20, de 20 de febrer a 12 d'agost de 1893, carta 251 al representant de Madrid, Juan Roncero.

32. Arxiu de Codorníu, Correspondència i factures rebudes, vol. 26, carta 226, de 12 de gener de 1894, de Martínez y Cía, Cadis.

33. Arxiu de Codorníu, Correspondència i factures rebudes, vol. 40, carta 29, de 9 de desembre de 1895.

34. Arxiu de Codorníu, Correspondència i factures rebudes, vol. 35, cartes 233, de 29 d'abril; 272, de 5 d'abril; 288 de 7 de maig, i 303, de 10 de maig de 1895.

El mercat més difícil de conquerir va ser el de Madrid, on es preferia beure xampany francès o sidra. Raventós va haver de canviar de representant diverses vegades, i va enviar a la fi la persona de la seva màxima confiança, el seu germà Jaume, que es manifesta molt desanimat en veure com era el mercat madrileny:

Creo que, tendria que idearse para Madrid [...] algun genero de anuncio que despertara el interes de la aristocracia que parece siente una vanidad de despreciar el reclamo del periódico y de no mirar articulos que tienen fama de baratos, pues se de alguno que á nuestro Champagne le llaman *Champagne de pobre* y la clase pobre y la clase media de Madrid, al revés de la de Barcelona está muy tronada y para sus habitos de aparato basta la sidra.³⁵

D'altra banda, a Madrid s'hi afegia, a més del rebuig al xampany que no fos francès, una actitud contrària contra tots aquells productes que fossin catalans. En Jaume Raventós explica al seu germà la situació creada en una reunió a Madrid:

[...] Hay en Madrid una verdadera corriente en contra de los productos catalanes y en una reunión que ayer celebraron los gremios de ultramarinos, taberneros etc. llenaron á los catalanes de improperios.³⁶

I el mateix Manuel Raventós en una carta al director de *La Catalanista* de Sabadell li dona la seva opinió sobre el mercat de la capital espanyola:

[...] los catalans com a bons amichs, y menos afrancesats que'l resto d'España, ben prompte lo han acceptat [es refereix al seu xampany] y han fet justicia [...] pero los castellans son més difícils, a Madrid particularment nos costa molt entrarhi, perquè tot lo volan francès encara que no siga bó, lo español no'ls agrada, y encara menos si es català, perquè afirman que som los inglesos d'España.³⁷

Finalment, els germans Raventós van decidir obrir botigues pròpies a Madrid. Van ser-ne dues a dos llocs molt ben situats. La seva inauguració va ser un esdeveniment sonat a la capital, amb l'assistència de nombros públic. Però el resultat d'aquesta acció va ser tan decebedor com la resta. El 1903 van tirar la tovallola i es van haver de tancar les botigues. Si a Barcelona es venien set mil caixes, a Madrid, dues-centes. El 1907 a Madrid només tenien setze clients.

35. Arxiu de Codorníu, Correspondència i factures rebudes, vol. 83, carta 64, de 7 de juliol de 1900, de Jaume Raventós.

36. Arxiu de Codorníu, Correspondència i factures rebudes, vol. 78, carta 239, de 3 de juny de 1900, de Jaume Raventós.

37. Arxiu de Codorníu, Copiadors de cartes, vol. 24, de 28 de febrer a 14 d'abril de 1896, carta 130 al director de *La Catalanista* de Sabadell.

La primera delegació que va obrir la marca va ser a Bilbao. A diferència d'altres llocs d'Espanya, el País Basc havia acceptat plenament la marca.

A més dels comerços, Raventós va obrir el camp cap al sector de la restauració. Als mossos de restaurants, bars i hotels els donava un ral per cada tap de suro que li duguessin. Durant anys va fer gestions per vendre els seus productes als vaixells de llarg recorregut de la Companyia Transatlàntica, propietat del marquès de Comillas. Per poder entrar-hi, va rebre algunes recomanacions, com ara la d'Eusebi Güell. A l'agost de 1895 va rebre la primera comanda de dotze caixes, però va ser a partir de 1898 quan la naviliera es va convertir en un bon client. La meitat del xampany consumit als seus vaixells era Codorníu. Un dels factors determinants sens dubte va ser que un any abans s'havia convertit en proveïdor reial, fet que li va obrir moltes portes. Sens dubte, la Casa Reial es va convertir en el seu client més distingit i la naviliera del marquès de Comillas, en el segon:

Con destino al servicio de la reales mesas de este palacio se servirá usted remitir por pequeña velocidad doscientas botellas vino champagne Cremant al precio de 3,66 ptas. una.³⁸

Quan el 1901 es va casar la princesa d'Astúries, la Casa Reial va demanar mil cinc-cents ampolles per les quals va pagar 4.581 pessetes. En aquell moment ja només elaborava xampany, tal com explica ell mateix a un futur client:

[...] los únicos vinos que vendo son los de Champagne en botellas y medias botellas y estas son naturalmente botellas que contienen el vino ya desde cuatro años...³⁹

Raventós va arribar a final de segle per primera vegada amb números positius als seus comptes, ja que com ell mateix va explicar, fins al 1899, només va perdre diners:

Lo pare de l'actual propietari de la marca començà a preparar los vins lo 1872, fent moltes provatures de diferents ceps, regalant caixes d'ampolles per saber lo parer dels amichs y conexedors. Lo vi necessitava tres o quatre anys per poder-se oferir embotellat. Vint anys de entretenirse en un negoci d'aficionat (des de 1872 a 1892) abans de llençar lo negoci. Vint y sis anys de perdre-hi diners, donchs que-ls primers beneficis, segons los llibres, foren lo 1899. Fins en aquesta fetxa, los gastos eran majors que-l producte de les vendes.⁴⁰

38. Arxiu de Codorníu, Correspondència i factures rebudes, vol. 60, carta 117, de la Inspecció General dels Reials Palaus, de 15 de febrer de 1898. Un any després, el 23 de desembre de 1899 (volum 75, carta 77) la Casa Reial demana vuit-cents ampolles més. Al volum 78, carta 239, de 3 de juny de 1900, demanen dues mil ampolles per a una festa amb quatre mil convidats. Són les primeres comandes.

39. Arxiu de Codorníu, Copiadors de cartes, vol. 55, carta 85, any 1901.

40. Manuel RAVENTÓS DOMÈNECH (1911), *La verema*, p. 79.

Però Manuel Raventós des del primer dia va tenir clar que el seu mercat era tot el món, així que mentre teixia la seva xarxa de venedors per Espanya va cercar contactes per fer que la seva companyia fos d'àmbit internacional. Ja des del 1892 va encarregar prospeccions de mercat a diversos països llatinoamericans. El primer on va enviar les seves ampolles va ser Cuba i el segon les Filipines. El 1893 ja exportava a França, el més difícil, tenint en compte que el seu mercat ja era ocupat pels seus propis productes. La primera comanda va ser de deu mil ampolles que va comercialitzar mitjançant l'empresa Denys & Cie de Courcy, amb la qual va establir importants lligams comercials:

Je suis arrivé a Barcelone a l'hotel des quatre nations, et je me propose d'aller vous voir demain à San Sadurni afin que nous puissions établir ensemble les bases de relations d'affaires sérieuses et continues qui pourront vous mettre a l'abri des [...] de grèves et autres emis.⁴¹

A partir dels responsables de bancs espanyols establerts als països americans va anar desenvolupant la seva xarxa de representants. El 1894 assegurava que:

Hasta ahora he vendido principalmente en España, aunque tengo gran mercado en Buenos Aires, Montevideo, La Habana y Puerto Cabello. [...] En los próximos años preveo vender mucho más en la exportación que en España. [...] es necesario un gran capital para poder guardar las botellas dos años como mínimo en las minas [...] por eso es necesario garantizar los resultados para no arruinarse.⁴²

El mateix any, s'introduïa al mercat anglès i després a Àustria, Alemanya i Noruega. Els productes espanyols ocupaven molt poc espai en el comerç de l'Amèrica Llatina i representaven tan sols un 4% a Europa. El cònsol de Nicaragua parlava a Raventós sobre la poca presència dels representants espanyols a diferència dels altres països europeus:

[...] mientras los viajantes Ingleses y Franceses pululan y se ven á cientos en Centro-América, no se ha tenido la satisfacción de ver uno solo procedente de España, y aun, es mas los pocos productos Españoles que allí se consumen, no son enviados directamente por las casas Españolas, productoras, sino por casa Inglesas de exportación, que son las que obtienen todos los beneficios [...].⁴³

41. Arxiu de Codorníu, Correspondència i factures rebudes, vol. 31, carta 143, de 17 de setembre de 1894, de Denys & Cie, des de Barcelona.

42. Arxiu de Codorníu, Copiadors de cartes, vol. 16, de 21 de novembre de 1894 a 1 de febrer de 1895, carta 238 a Carbonell y Cía Puerto Cabello, Veneçuela.

43. Arxiu de Codorníu, Correspondència i factures rebudes, vol. 85, carta 113, de 10 de maig de 1901, del Consulat General de Nicaragua a Espanya.

Durant la primera dècada del segle xx, els mercats americans ja eren importants per a Codorníu. Fins i tot, el 1912, guanyaven com a client l'Hotel Plaza de Nova York. La política aranzelària de cada país era un inconvenient en el procés de consolidació dels mercats de l'exportació, donat que el proteccionisme frenava l'entrada. Potser per això, Raventós va promoure l'increment dels aranzels per als escumosos que entraven a Espanya, i fomentà la unió dels pocs elaboradors que hi havia en aquell moment, així com la participació de productors d'altres begudes. La competència venia tant de França com d'Alemanya, que produïa grans quantitats a un preu molt econòmic. D'altra banda, una important revalorització de la pesseta durant el període 1914-1929 dificultava encara més les exportacions. Només es va créixer els anys de la Primera Guerra Mundial, ja que França pràcticament va deixar de produir en trobar-se envaïda pels alemanys:

[...] durant la guerra, i de resultes de la guerra les cases franceses han quedat casi anulades, de manera que es pot dir que no envien res, per consegüent això ha portat un augment de venda extraordinari de la meva marca, per quin augment no estava preparat i aixís resulta que'ls demanats de vostès que en altre temps m'haurien donat una gran alegria, avui casi es pot dir que'm fan espantar perquè no veig manera de poder etndre a totes les demandes que m'arriuen de totes les parts del mon [...].⁴⁴

D'altra banda, algunes prestigioses marques franceses van demanar a Codorníu que elaborés a Catalunya amb les seves etiquetes per tal de vendre al mercat espanyol. En general, el sector vinícola es va veure molt afavorit, tot i que, segons l'economista Joan Sardà, en acabar la guerra es van perdre els mercats exteriors i la pesseta va quedar sobrevalorada. Les empreses espanyoles no van retenir els nous mercats adquirits. Aquest no va ser el cas de Codorníu.

UNA PUBLICITAT INNOVADORA

Manuel Raventós va ser també pioner en la utilització de la publicitat. Va fer servir elements de tota mena, des de cromos fins a l'incipient cinema, des de la premsa fins als teatres. Fent servir el mitjà més innovador en cada moment.

El 1893 ja feia publicitat a la premsa. En general eren anuncis els diumenges i dies de festa ja que considerava que la gent tenia més temps per llegir. Assegurava tenir molta fe en la publicitat feta amb cura i estudiada.

En el cas dels diaris, a més de la publicitat clàssica, feia inserir textos informatius als quals es deia que en tal o tal acte s'havia brindat amb xampany Codorníu.

44. Arxiu de Codorníu, Copiadors de cartes, vol. 159, de 30 de juliol a 24 de setembre de 1919, carta 194 a Josep Victori, representant a Nova York.

El 1898, els diaris de tirada més gran cobraven 0,98 cèntims la línia. Els diaris de Madrid eren més cars. Un anunci al *Diario Mercantil* costava 20 pessetes diàries.⁴⁵ Al *Diari de Barcelona*, 10 pessetes la inserció en portada, *La Unión Vascongada*, 6 pessetes.⁴⁶ El 1901, una primera pàgina sencera d'*El Fomento de Cáceres* costava 200 pessetes.⁴⁷ El *Diario de Murcia* cobrava, aquell mateix any, 30 rals per cent insercions publicitàries sota el nom «Gran triunfo del champagne».⁴⁸ Per Raventós, la premsa i els periodistes eren fonamentals:

[...] tres son las fuerzas con las que hay que procurar estar bien. Los dependientes de establecimientos para que hagan elogio al comprador, los periodistas para que en los banquetes que asisten y los vean hablen de ello, y pongan alguna gacetilla, y algunos medicos notables que lo recomienden.⁴⁹

Als mossos de cafès i restaurants els pagava 25 cèntims per cada tap que li lliuraven, xifra que arribaria fins a una pesseta, ja que altres firmes, com ara Mercier, també donaven gratificacions. En el cas de metges i periodistes els enviava caixes perquè el coneguessin i poguessin recomanar-lo després. El cas dels metges és curiós, ja que el xampany es considerava un producte amb determinades propietats per a algunes malalties. Per això alguns metges li demanaven un producte per després vendre'l als seus pacients. Això li assegurava un metge:

Dedicado a las enfermedades del estómago y del hígado, hace que en algunos de ellos indique el acreditado vino espumoso Extra de V.⁵⁰

Fins i tot la premsa francesa es va oferir com a suport publicitari. Després d'assistir a l'Exposició de Bordeus, un periodista de *Le Petit Journal* va destacar els seus productes i més tard li oferien les seves pàgines com a suport publicitari, amb una tirada assegurada d'un milió d'exemplars.⁵¹

45. Arxiu de Codorníu, Correspondència i factures rebudes, vol. 34, factura 246, de 5 de març de 1895.

46. Arxiu de Codorníu, Correspondència i factures rebudes, vol. 38, carta 154, de 6 d'agost de 1895.

47. Arxiu de Codorníu, Correspondència i factures rebudes, vol. 89, carta 123, de 24 de novembre de 1901.

48. Arxiu de Codorníu, Correspondència i factures rebudes, vol. 61, carta 258.

49. Arxiu de Codorníu, Copiadors de cartes, vol. 26, de 28 de maig a 7 de juliol de 1898, carta 164 a Juan Millet.

50. Arxiu de Codorníu, Correspondència i factures rebudes, vol. 62, carta 89, de 1898, del doctor Parellada Puig.

51. Arxiu de Codorníu, Correspondència i factures rebudes, vol. 38, carta 212 de *Le Petit Journal* datada a París l'1 d'octubre de 1895. La carta diu: «L'Exposition de Bordeaux à laquelle le Petit Journal a délégué un collaborateur spécial présente surtout au point de vue vinicole, un intérêt de premier ordre.



FIGURA 6. Cartell de Ramon Casas *Ambre i escuma* (Arxiu Codorníu).

Però, sens dubte, una de les grans aportacions publicitàries de Codorníu van ser els cartells. Fins poc abans de finals de segle, els cartells es feien servir per anunciar temes relacionats amb l'art o el teatre i la literatura. Eren molt populars i àmpliament acceptats i reconeguts. Però en la seva utilització com a reclam publicitari comercial en van ser responsables dues firmes: Anís del Mono i Codorníu. Vicenç Bosch, de la firma Anís del Mono, havia organitzat a Barcelona un concurs de cartells el 1897 que li havia donat gran ressò. Al concurs es van presentar cent seixanta-dos cartells que es van exposar a la Sala Parés amb molt d'èxit. El reclam per als artistes era important: 1.000, 500 i 250 pessetes. Raventós va pensar fer el mateix, però a Madrid. Firmes destacades del Modernisme català s'hi van presentar. Casas, Junyent i Utrillo en van ser alguns. El premi fou inclús superior:

[...] Le groupement des produits que vous y avez exposés a frappé notre attention. [...] Vous demander de vouloir bien nous autoriser à citer votre nom, accompagné d'une mention spéciale dans le compte-rendu détaille que le Petit Journal se propose de publier dans son supplément illustré en couleurs (tirage plus d'un million d'exemplaires garantis). [...] Cette immense publicité est mise à votre disposition à des conditions tout à fait avantageuses pour vous; moyennant cinquante francs payables en un mandat-postec. [...] De cette façon, les efforts que vous avez faits à Bordeaux ne demeureront pas infructueux.»

cinc premis de 1.500, 500, 250, 200 i 100 pessetes, xifres importants l'any 1898, cosa que va permetre atreure les millors firmes de l'època, i va fer que l'art entrés al món de la publicitat comercial. En total van ser cent setanta-tres projectes. La majoria d'obres tenien com a denominador comú la dona i les copes o el raïm, i donaven la imatge de sofisticació que interessava a la firma. Va guanyar el valencià Tubilla i el segon va ser Ramon Casas. El cartell a partir d'aquest moment s'obria a unes perspectives diferents com a reclam publicitari de productes de consum, i els grans artistes de l'època hi participaven.

Als concursos de cartells van seguir els de prosa, vers, historietes il·lustrades i música. Li servien per estar permanentment a la premsa. El 1895 va encarregar una monografia que va distribuir als diaris de més tirada.

La publicitat, en diferents formats, va estar present en molts indrets com trens i tramvies. Ampolles de xampany gegants van circular per les rues de Carnaval. Es van col·locar cartells enormes en carrers de molt trànsit. Com el que es va posar en un pis de les Rambles de Barcelona, que feia més de quaranta metres de llargada, i als escenaris dels grans teatres d'Espanya.

El 1901, Raventós va encarregar a l'empresa Nordbeck la filmació d'una pel·lícula a les caves. El cinematògraf havia estat presentat pels germans Lumière a París tot just feia sis anys. La primera projecció a Barcelona es va presenciar el 1896. La primera producció catalana la feia Fructuós Gelabert el 1897: *Baralla en un cafè*. La pel·lícula encarregada per Raventós va ser de les primeres que es van fer al país. Una vegada més va ser dels primers a fer servir el més innovador en cada moment.

ANYS D'EXPANSIÓ I RECONeixEMENT

A partir de 1900 comencen els anys de més prosperitat i reconeixement social. Com ell mateix diu, havien passat gairebé vint anys de treballs abans de tenir realment els primers beneficis. Vint anys de creure realment en el seu projecte.

Aquell mateix any havien començat les obres de les noves caves⁵² que havia encarregat dos anys abans a Josep Puig i Cadafalch, un jove arquitecte modernista que aleshores tenia trenta-un anys i que tan sols en feia set que havia acabat la carrera d'arquitectura, però que malgrat la seva joventut, ja havia assolit prestigi professional.

El 8 de febrer de 1898 l'arquitecte escrivia a l'empresari:

52. Arxiu de Codorníu, Correspondència i factures rebudes, vol. 77, carta 80, de 24 de març, de Josep Sabadell Giol, constructor de Gràcia, on diu: «El lunes próximo en el primer tren llego a esa con trabajadoras para empezar las obras.»

Apreciat amich: si algun d'aquests dias va a Barcelona i vol passar per casa podria ensenyar-li alguna idea de la planta, sobre la qual voldria fer-li una consulta de dubtes.⁵³

La relació entre tots dos va ser bona, malgrat els retards que va patir l'obra i el cost elevat que va significar a l'empresari:

Estimat amich: conforme lo seu plan l'espero dimars vespre.⁵⁴

Si mal no recordo fa un mes i mig li vaig dir que dintre tres semanas haurien de comensar les obras y han passat sis semanas. [...] es indispensable que aquesta semana quedi señalat lo lloch del edifici y marcats los fonaments, per a comensar l'endemà de s. Jaume.⁵⁵

He fet un pressupost aproximat de las obres y entre pedra y pedra que es trova, obra, amunt de dimensions, casi m'han espantat, perque el pressupost per aquest any era sols de 30 mil pesetas, ab lo qual sols fariam lo desmuntat.⁵⁶

L'obra de Puig i Cadafalch per a Raventós és una de les més importants mostres d'arquitectura industrial del nostre país i una de les poques de l'arquitecte. L'edifici es va construir amb maons, propis del gust estètic de l'època. Aquests es feien a la mateixa finca aprofitant la terra que es treia per a la construcció de les caves. Com a elements d'ornamentació es van fer servir trossos d'ampolles trencades. En aquells anys, se'n trencaven moltes sota la pressió del gas. El 1908 se'n van arribar a trencar unes vint mil anuals. Puig i Cadafalch va fer de la necessitat virtut, i les va aprofitar.

A principis del 1906, l'empresari encarregava a l'arquitecte la seva nova casa. A partir del 1908, els germans Llimona van treballar en l'ornamentació interior. De la capella ho van dissenyar tot, des del missal fins a les reixes.⁵⁷

Entre 1901 i 1905, Codorníu venia una mitjana de 145.029 ampolles davant les 221.330 que venien de la importació. Tenia el 39,5 % del mercat. Entre 1911 i 1915 es venien una mitjana de 317.710 ampolles anuals, davant les 253.040 que

53. Arxiu de Codorníu, Correspondència i factures rebudes, vol. 60, carta 41, de 8 de febrer de 1898, de Josep Puig i Cadafalch.

54. Arxiu de Codorníu, Copiadors de cartes, vol. 41, de 21 de juliol a 16 de setembre de 1898, carta de Manuel Raventós a Puig i Cadafalch.

55. Arxiu de Codorníu, Copiadors de cartes, vol. 40, de 24 de maig a 21 de juliol de 1898, carta 464 a Puig i Cadafalch.

56. Arxiu de Codorníu, Copiadors de cartes, vol. 42, de 17 de setembre a 17 de novembre de 1898, carta 243.

57. Arxiu de Codorníu, Copiadors de cartes, vol. 103, de 24 de novembre de 1909 a 31 de gener de 1910, carta 432. Manuel Raventós demana un préstec de 70.000 pessetes i dona com a garantia la casa. Al text assegura que li va costar 175.000 pessetes.

venien de la importació. Codorníu ja tenia el 55,6 % del mercat. L'any 1911 va ser el primer que la firma de Raventós superava les firmes franceses:

[...] he triplicado los edificios y las cuevas y quintuplicado la producción de vino y por tanto de champagne, y necesito desarrollar la exportación. El extranjerismo [...] aquí lo hemos vencido en todas partes menos en Madrid, donde estamos luchando. Hoy vendemos la mitad del champagne que se vende en España.⁵⁸

[...] actualmente me veo obligado á prescindir en absoluto de la propaganda, porque con la producción actual me hallo casi imposibilitado de servir á mi antigua clientela por exceso de pedidos.⁵⁹

El 17 d'abril de 1904 va ser un dia important per a l'empresa, ja que el rei Alfons XIII visitava les caves. Codorníu era la primera explotació agrícola de Catalunya, tenia cent treballadors i venia gairebé la meitat de l'escumós que es consumia a Espanya. Raventós era president de la Federació Agrícola Catalana-Balear i una figura de la Lliga. El partit estava dividit en aquell moment respecte a participar en els actes on anés el rei a la seva visita a Catalunya. Raventós va rebre la petició dels contraris en què li demanaven que no organitzés l'acte,⁶⁰ però va decidir fer-ho. Hi van participar dos-cents convidats, entre ells representants de setanta organitzacions agrícoles de Catalunya. El discurs de Raventós va ser reivindicatiu, va criticar els impostos i el desinterès dels polítics de Madrid respecte a Catalunya:

Tropezamos [los agricultores catalanes] con la inestabilidad de los Gobiernos, con los tributos siempre crecientes, con el impuesto de consumos que hace nacer el vino artificial en las ciudades, con el escaso conocimiento que los legisladores pueden tener

58. Arxiu de Codorníu, Copiadors de cartes, vol. 57, carta 438 a Julius B. Olesen de Noruega.

59. Arxiu de Codorníu, Copiadors de cartes, vol. 111, del 19 de juny a l'1 de setembre de 1911, carta 64.

60. Arxiu de Codorníu, Correspondència i factures rebudes, vol. 105, carta 395 de la Lliga Regionalista de 17 de març de 1904. El text diu: «En la Junta Directiva celebrada ahir se presenta la proposició següent: Els infrascrits membres de la Junta Directiva de la Lliga Regionalista, tenen l'honor de proposar á aquesta que's servéixi pendre'ls següents acorts: 1er. No pendre part ni enviar representació á cap dels actes que tinguin lloch ab motiu del pròxim viatge del Rey á la nostra ciutat; 2n. Dirigir un manifest al poble catalá, recordantli una vegada mes l'opressió secular de Catalunya, el desconeixement dels seus drets, la negativa constant y obstinada á todas las aspiracions de la nostra terra y fent afirmació categórica dels principis del catalnisme; 3r. Recabar pera l'anterior manifest la firma y el concurs de las demes entitats catalanistas; y 4t. Notificar particularment els anteriors acorts, que defineixen l'actitut de la Lliga Regionalista, als socis de la mateixa que siguin senadors, diputats á Corts, diputats provincials ó regidors, pera que si á qualsevol dels actes que ab motiu de la vinguda del Rey se celebrin, no's púgui entendre may que hi porta cap representació del regionalisme, sino única y exclusivament la seva significació y representació personal. Barcelona 17 de Mars de 1904 = Joaquim Giralt = J. Ventosa y Calvell = Frederich Puig Samper = Francesch Rodón = Francesch Puig = Joseph Ribas = Joseph Lacambra [...]».

de las necesidades peculiares á cada región y de los perjuicios que irrogan sus leyes. [...] Tenemos fe en los conciertos económicos pues la administración directa la creemos ruinoso para Cataluña y para el Tesoro.⁶¹

Després del dinar, Alfons XIII va fer una visita per les caves. Els treballadors van simular els treballs habituals amb aigua, perquè no era temps de verema. Uns dies després Manuel Raventós i la seva dona, Montserrat Fatjó, anirien cap a Cadis, on els rebria el monarca.

Aquests anys, Raventós va consolidar la seva figura com a líder del sector agrari, on va ocupar diferents càrrecs, potser el més important la presidència de l'IACSI entre 1907 i 1911. Durant el seu mandat, va restablir el laboratori d'anàlisi agrícola, que no funcionava des de feia anys. Combregava amb les tendències conservadores i catòliques. Segons el seu germà Jaume:

D'ençà la seva joventut, en Manuel Raventós fou un convençut catalanista, sense que prengué una actuació política determinada.⁶²

Va mostrar-se contrari a la política del govern de Madrid respecte a les colònies:

61. *Resumen de Agricultura*, núm. 61, «Visita de su Majestad á la Casa Codorníu» (1904), p. 202 i 203. També hi és a l'*Apat*, núm. 17, de 24 d'abril de 1904, i a *Flors i violes* (1963), p. 16. El text sencer del discurs de Manuel Raventós diu: «Bienvenido seais señor, á esta casa de mis padres, á visitar á la representación de más de setenta Sociedades hoy reunidas, y la instalación vinícola donde os encontráis. Os lo agradecemos con toda nuestra alma. Admirados de las virtudes de vuestra augusta madre, y esperando en vos por haber dicho que deseabais ser el primer agricultor de España, nos permitimos evocar una frase de Napoleón, quién decía que el agricultor que logra hacer producir dos espigas donde sólo se producía una, dobla el territorio del Estado. Nosotros, los agricultores catalanes, deseamos doblar esta parte de vuestro reino, pero tropezamos con la inestabilidad de los Gobiernos, con los tributos siempre crecientes, con el impuesto de consumos que hace nacer el vino artificial en las ciudades, con el escaso conocimiento que los legisladores pueden tener de las necesidades peculiares á cada región y de los perjuicios que irrogan sus leyes. El propietario de extensos dominios arrienda sus fincas, pues comprende de la imposibilidad de administrarlas directamente: por esto tenemos fe en los conciertos económicos, ya que la administración directa creemos que es ruinoso para Cataluña y para el Tesoro. Podrían hacerse ensayos parciales, y, si á esto se uniese la solidez y larga duración de nuestros gobiernos, para que tengan tiempo de estudiar á fondo las necesidades de la producción, y no tener que preocuparse en afianzarse en el poder, doblaríamos sin duda la producción de esta parte de vuestro reino, donde tantas actividades é iniciativas son anuladas por las leyes.

Rogamos á V.M. que nos honre, visitándonos con frecuencia y alargando sus visitas, que tanto han de contribuir á conocer nuestras necesidades. Aquí hallaréis lealtad y deseos de trabajar, y, con la ayuda de Dios, sin perder el tiempo en estériles luchas políticas, daremos á esta región tal grandeza que vuestro mayor orgullo sea el de gobernarla. He dicho.»

62. Manuel RAVENTÓS DOMÈNECH (1963), *Flors i violes*, del pròleg del seu germà Jaume.

Pobra Espanya [...]. Pera servir la fortuna d'uns quants explotadors de colònies, sigan polítics ó comerciants, nos han menat als mataderos de Cuba y Filipinas, nos han empenyat nostra Hisenda.⁶³

La trista experiència'ns ha ensenyat que'ls ministres d'Ultramar, en lloch de augmentar ó enriquir las colònies, han acabat ab ellas. ¿serà lo futur ministre de Agricultura quí acabarà ab ella? [...] Allá on posa la mà lo govern, ho empesta, com si hi encomanés lo virus que á éll corromp. [...] Se ompla Espanya de empreses estrangeras, mentres lo diner espanyol està aturat en lo Banc d'Espanya, temerós de arriscarse en cap empresa, que aquí perillaria á cada moment.⁶⁴

Des de la premsa va combatre el centralisme que perjudicava tant l'agricultura com la vida política espanyola:

Lo centralisme, l'uniformisme y la igualtat, tal com s'entenen, son ideas ben absurdas y repulsivas. [...] Y quan tots siguin d'una mida, pel centralisme de Madrid tot es cusir y cantar, porque ab un sol patró pot tallar tots nostres trajos. [...] Lo códic civil, las quintas, la llengua de Cervantes, lo militarisme, lo caciquisme, etc, etc, ¿no són tot aixó trajos que ab un sol patró y ab una sola mida volen fer vestir á tots los espanyols. [...] Pero per sort nostra, als catalans y á altres lo traje no'ns ve be, porque Déu no'ns ha fet tots d'una mida [...] Malhaurat centralisme que no comprén las agrupacions naturals y las lleys naturals que enllasan los homes! [...] Sense respecte á res més ciencia que'una idea matemática heretada dels moros, partint d'un centre únich y ab lo compàs á la mà tiran una circumferencia, uneixen ab raig lo centre ab tots los punts d'ella, y exclaman: aixó es Espanya [...]. Tots los diners concorren á un punt, tot lo Govern surt del mateix punt. [...] ¡Pobre unitat nacional, si ha de subsistir encadenada!⁶⁵

La seva participació en els debats de la Lliga eren cada cop més freqüents. Potser per això, es va traslladar a viure a Barcelona. Les invitacions informals són abundants a la correspondència d'aquests anys, com les de Francesc Cambó:

*Diumenge, havent sopat, ens reunirem tots els xerraires a la «Lliga» pera posarnos d'acord. Esperèm que hi vinga.*⁶⁶

63. Manuel RAVENTÓS DOMÈNECH (1899), «Los rabassers del marqués», *La Veu de Catalunya* (3 juny).

64. Manuel RAVENTÓS DOMÈNECH (1899), «Ministeri d'Agricultura», *La Veu de Catalunya* (28 febrer).

65. Manuel RAVENTÓS DOMÈNECH (1899), «L'uniformisme», *La Veu de Catalunya* (18 maig).

66. Arxiu de Codorníu, Correspondència i factures rebudes, vol. 86, carta 352, sense data ni origen, de Francesc Cambó.

Després d'haver rebutjat moltes vegades presentar-se a unes eleccions, ho va fer el 1907, i va sortir elegit diputat per Montblanc a les llistes de Solidaritat. La seva primera intervenció a les Corts va ser per combatre el Projecte de llei d'impostos sobre el sucre i indirectament el trust del sector. També va intervenir en la discussió sobre la Llei de plagues. Va combatre el Projecte de llei d'alcohols, defensant la lliure destil·lació. El 1908 es van dissoldre les Corts i Manuel Raventós va tornar a casa. Malgrat tot, va continuar exercint els seus càrrecs en el món agrícola i la seva tasca divulgativa, en diaris, conferències i publicacions fundades per ell, com són per exemple el *Resumen de Agricultura* i *Àpat*.

Per encàrrec de Prat de la Riba, va organitzar i dirigir l'Escola d'Agricultura de Catalunya, que depenia de la Diputació de Barcelona i més tard de la Mancomunitat. Quan va acceptar la proposta li acabaven de concedir la Gran Creu al Mèrit Agrícola.

També va promoure a Sant Sadurní dues escoles. Una, la de Sant Josep, dirigida pels germans gabrielistes. L'altra, pensada per a les dones, era l'Escola Professional i Domèstica, en el desenvolupament de la qual van intervenir les seves filles, Montserrat, Teresa i Maria.

Manuel Raventós va ser un home de profundes conviccions religioses. S'aixecava a les quatre o cinc del matí i dedicava la primera part del dia a Déu. A la comptabilitat, hi havia un capítol per a obres de caritat sota el nom de: «Per a Déu». El seu concepte religiós feia que considerés els treballadors una responsabilitat que Déu li encomanava, tractant-los amb el paternalisme propi d'alguns grans empresaris de l'època, sobretot els agrícoles:

Cuidar, educar, estimar els fills de Déu que a ell [al propietari] ha encomanat, o sigui els treballadors seus i els pobres del seu poble. Són fills de Déu estimats, i Déu ha dit al pare de família: Vetlla per ells.⁶⁷ No han de passar cap pena de que l'amo no tingui notícia, no han de passar cap pena, que no trobin consol en l'amo.⁶⁸

El juliol de 1914, va comprar una nova finca a divuit quilòmetres de Lleida. Codorníu era una realitat en funcionament, i Raventós volia nous al·licients i els va trobar en aquesta finca de Raimat. El seu fill, Jesús Raventós, recordaria anys després aquells inicis del projecte de Raimat:

Recordo que quan es preparà el projecte de Raymat, el Papa es tancà tres dies al despatx on es feia portar el dinar i el sopar sense rebre altres notícies. [...] El asunto de Raymat lo llevó a cabo por gusto de crear, de expansionarse del placer que sentía en plantar árboles, pero no por negocio pues aun cuando la alfalfa o el trigo le hubieran dado más, no lo hubiera hecho.⁶⁹

67. Manuel RAVENTÓS DOMÈNECH (1963), *Flors i violes*, p. 227.

68. Manuel RAVENTÓS DOMÈNECH (1963), *Flors i violes*, p. 226.

69. Arxiu de Jesús Raventós Fatjó, Notes manuscrites, 1944.



FIGURA 7. Manuel Raventós i la seva dona, Montserrat Fatjó, a Raimat (Arxiu de Codorníu).

Partint de zero, va transformar una terra erma i salnitrosa en una colònia agrícola i una zona de cultiu vinícola. Raventós va estudiar els arbres més convenients per replantar la zona. Va plantar fonamentalment pollancre, de creixement ràpid i bons per fer caixes de xampany. El primer any va plantar vint mil arbres en terreny de reg i deu mil coníferes en zona de secà, i al mateix temps va posar en marxa un viver de llavors. Cinc anys més tard ja hi havia cinc-cents mil arbres, i quan va morir el 1930, uns dos milions d'arbres molt ben triats. Va fer séquies, camins, cases per als treballadors i fins i tot una escola. Gràcies a la seva experiència, la Mancomunitat li va encarregar un informe sobre repoblació forestal, publicat el 1920:

[...] és la més gran il·lusió de ma vida, en la qual he pensat i que ha absorbit totes mes pobres activitats de sis anys ençà.⁷⁰

Els hereus de Manuel Raventós estan convençuts que va invertir aquest volum tan important de diners perquè treballessin i continuessin els seus projectes. Potser tenen raó si llegim els seus escrits:

70. Manuel RAVENTÓS DOMÈNECH (1920), *Sobre repoblació de boscos*, Barcelona, Mancomunitat de Catalunya.

Inconvenients de la riquesa. Els qui hereten riqueses solen no servir per res; partidaris de la comoditat, de no molestar-se, tot ho voldrien fer sense que costés sacrifici; per tot voldrien trobar dependents.⁷¹

El cert és que la finca es va dividir en lots, segons el nombre de fills. El 1930 ja hi havia 300 hectàrees que produïen 6.000 hectolitres de vi. Actualment Raimat té 2.245 hectàrees de vinya. El celler es va construir el 1918, i va ser la primera estructura de formigó feta a Espanya, dissenyada per l'arquitecte Rubió i Bellver.

A Raïmat, Raventós volia desenvolupar noves idees, com ara la conservació de mostos en fred i la fermentació contínua controlant les temperatures. De fet, quan va morir, ja havia muntat una instal·lació frigorífica per a la conservació de mostos. A Raimat volia fer un nou celler productor de xampany, cosa que es va paralitzar per la seva mort, però que després van reprendre els seus nets.

El 8 de novembre de 1926, es va constituir la societat Codorníu, SA. En formar-hi part els seus fills, trencant d'aquesta manera la tradició de nomenar hereu, com havien fet fins aquells moments tots els seus avantpassats. Coincideix en el període en què moltes societats familiars decideixen constituir-se com a societats anònimes.

El 30 de gener de 1930, als seixanta-vuit anys, moria d'un atac de cor. Va ser enterrat al panteó familiar de Sant Sadurní. Un mes abans, havia viatjat a Itàlia per visitar un enòleg amb la idea de continuar aprenent. Sens dubte va ser l'home que va posar els fonaments de la indústria del xampany al nostre país.

71. Manuel RAVENTÓS DOMÈNECH (1963), *Flors i violes*, p. 127, text del 3 d'octubre de 1890.