

6. Família Torres: el cognom del vi

RAFA MORENO CLAVERÍAS
Escriptor i editor de continguts de Cellers Torres

RESUM

La de Torres és la història d'una empresa i una família que ha suposat un impuls inqüestionable al teixit industrial català i que ha contribuït a la modernització i dinamització del sector del vi, sempre amb una inherent tendència a l'immobilisme.

Cadascuna de les cinc generacions ha aportat quelcom que ha estat diferent i innovador, però mantenint i compartint sempre la mateixa visió exportadora, el compromís amb la qualitat i, especialment, amb la terra, la seva gent i totes les persones que al llarg dels anys han fet de Cellers Torres el celler més admirat del món.

Des de les seves arrels al Penedès, Torres ha arribat als cinc continents, més de cent seixanta països que gaudeixen del nostre vi, el vi de casa nostra, donant a cada copa una qualitat exquisida, i, quelcom més important, els valors que han fet de Torres, amb tota justícia, el cognom del vi.

1. UNA HISTÒRIA APASSIONANT

Jaime Torres Vendrell (1839-1906). La gènesi d'un geni comercial

Parlem del paradigma de «comerciant vuitcentista», tal com el cita Luis Almerich al seu llibre commemoratiu del setanta-cinquè aniversari del celler.

Nascut entre vinyes i botes de roure, al penedesenc municipi de Sant Pere Molanta, Jaime Torres Vendrell, com molts joves del seu temps, mira a les Amèriques amb ambició. Són moltes les històries de compatriotes catalans que han assolit l'èxit, les que arriben a oïdes del jove Torres, que no vol viure a l'ombra de l'hereu. L'inquieta ser l'amo del seu destí, construir la seva pròpia vida. És jove, però determinat.

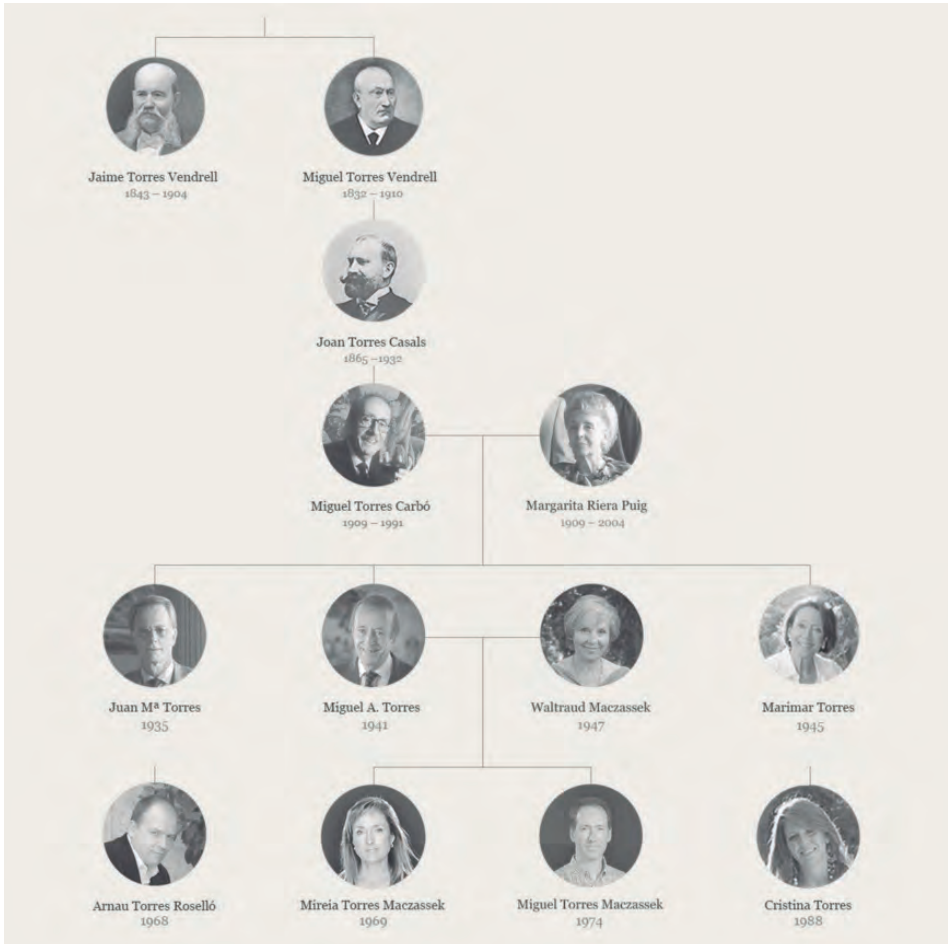


FIGURA 1. Arbre genealògic de la família Torres. Imatge cedida per Cellers Torres.

Encara no ha fet els setze anys quan decideix emprendre camí. Arriba al port de Barcelona, on després de convèncer al capità d'un vaixell, aconseguix pujar a bord. El destí, l'Havana, Cuba.

A l'illa, no va trigar a guanyar-se l'estima d'un comerciant català que li va oferir una feina, quatre parets i un *peso* setmanal, davant la insistència d'aquell jovenet impetuós. No era molt. Però era suficient.

Torres dormiria de nit sota el mateix taulell on de dia despatxava a la clientela, fet que li va permetre estalviar-se un lloguer i guardar-se per a ell uns *pesos* de més. D'aquesta manera i amb molt d'esforç va aconseguir reunir la respectable suma de cinc-cents *pesos* de l'època. Quantes coses podria fer amb aquests diners!

Eren temps de canvis. Torres ho sabia i s'endinsava en lectures que venien dels Estats Units. Publicacions que parlaven de nous enginys, meravelles de la ciència... i quelcom més important, l'explotació a gran escala d'un nou producte destinat a canviar el món: el petroli.

L'or negre —li deien— revolucionava la societat i el jove Torres va veure la seva oportunitat.

Amb un gest, a mig camí entre innocent i ambiciós, Jaime va enviar els seus cinc-cents pesos a una companyia nord-americana a canvi de petroli amb la intenció de distribuir-lo a l'illa, on encara no era conegut.

La impulsivitat d'aquella carta va fer somriure els gerents de la petroliera americana. És clar que no era la manera habitual d'aconseguir agents de venda! On era l'acreditació de solvència? Qui era aquell marrec...? Però d'alguna manera l'honestetat de Torres els va transmetre confiança. El petroli va arribar, així com tota mena de facilitats.

En menys de cinc anys, Jaime Torres es va trobar amb milions de pesos, crèdit comercial i una empresa plenament funcional i d'èxit. Inquiet com pocs, de seguida va diversificar els seus negocis: vaixells, vins, carburers, teixits i, fins i tot, una incursió al món editorial amb la creació del *Diario del Comercio*, dirigit pel seu amic, Luis Almerich.

La nova faceta d'empresari va fer del penedesenc un home observador, amb un instint natural per veure les coses des d'una perspectiva objectiva. Aquest nas per als negocis li va fer preveure que la bombolla del petroli esclataria. Durant aquests cinc anys, els distribuïdors d'hidrocarburs ja eren legió i era molt difícil competir per un tros del pastís cada vegada més repartit.

Torres no ho va dubtar. No estava disposat a perdre la seva posició, de manera que va liquidar l'empresa i es va endur amb ell tot el que havia aconseguit. Quaranta mil duros. Corria l'any 1870.

2. LA TORNADA A CASA

«Miguel, hem de parlar»

Quaranta mil duros. Al balanç, tot actiu. Cap passiu. Hora de tornar a començar. Jaime Torres havia fet una fortuna tangible, material. Però havia après quelcom més valuós: les necessitats del mercat sud-americà que podien ser satisfetes des de Catalunya. Sabia com fer-ho. Sabia que, amb l'ajuda del seu germà gran, Miguel, l'hereu i expert coneixedor de la vinya i les feines del vi, podrien exportar i distribuir vins del Penedès, primer a Cuba i després a Puerto Rico, Argentina i finalment a tot el continent. Era l'hora del retrobament. Jaime Torres tornava a casa i tenia un pla.

L'estratègia es basava a fer enviaments de vi de qualitat, en envasos segurs i l'establiment d'una xarxa comercial a destí, tot això minimitzant costos en transports, tot arribant a acords amb armadors de les principals companyies navilières de l'època. No va ser una tasca fàcil.

El carrer del Comerç de Vilafranca va acollir els magatzems amb una capacitat total de 120.000 hectolitres. D'aquesta manera es formalitzava la creació de la casa Torres y Compañía, «cosechera y exportadora de vino». Cellers Torres acabava de néixer.

Poc després, s'incorporaren a l'empresa Antonio i Juan Torres Casals, fills de Miguel Torres Vendrell. Figura clau en el futur immediat del celler, Juan es cuidava en un principi del filtratge dels vins, així com de gestionar el cada vegada més nombrós personal del celler i magatzem.

3. ELS PRIMERS RECONeixEMENTS

«Tot va bé»

Sota els coneixements de la terra de Miguel Torres, el geni i la visió comercial del seu germà Jaume i la contínua aportació del jove Juan, l'empresa començava



FIGURA 2. Nau per a la criança de vins d'exportació. Fotografia cedida per Cellers Torres.

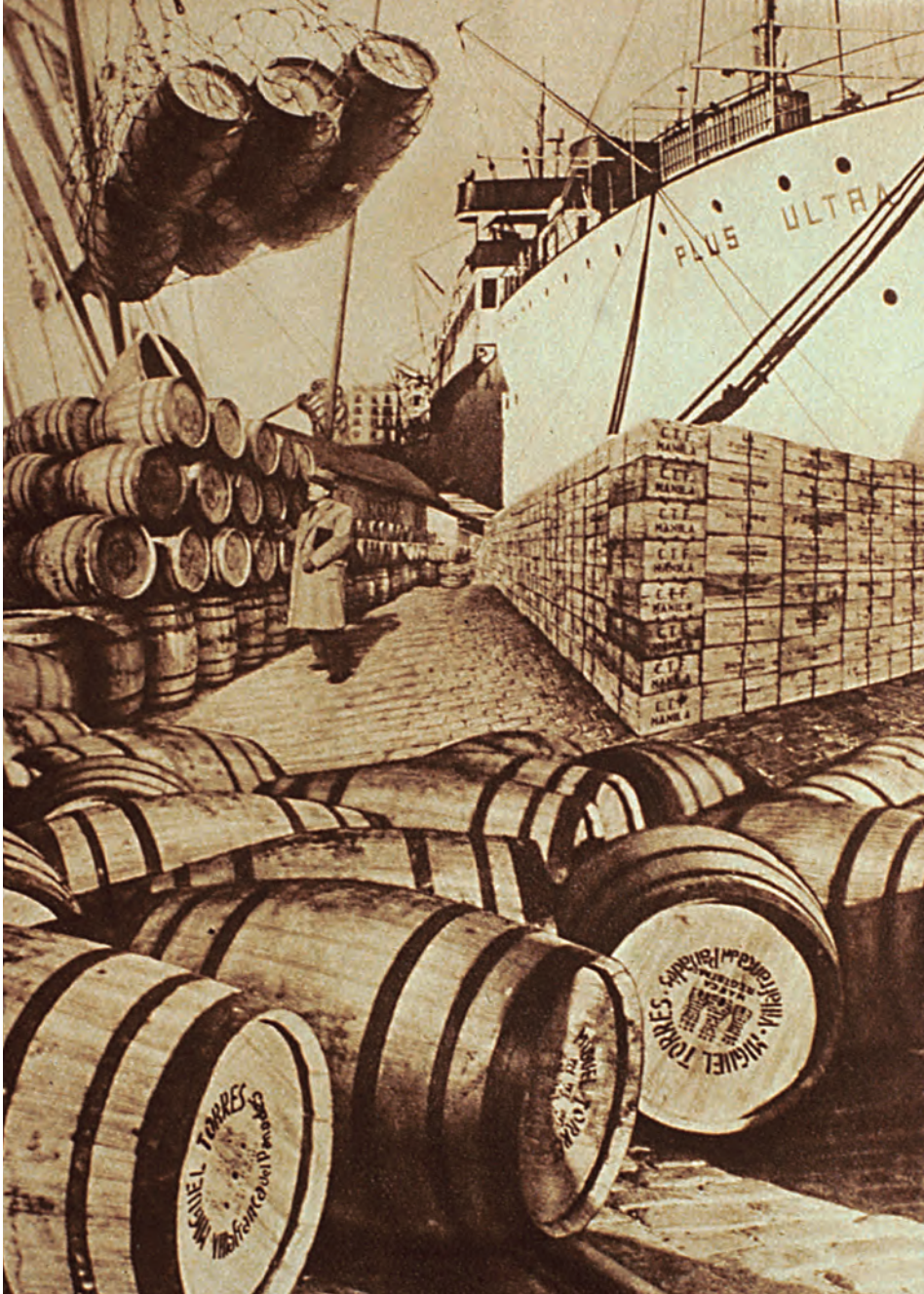


FIGURA 3. Embarcament de botes. Fotografia cedida per Cellers Torres.

a brollar. Les exportacions de vi amb destí al continent americà eren de tal magnitud que diàriament la gent de Vilafranca veien circular el tren Torres, carregat únicament amb botes de vi amb destinació al port de Barcelona.

1893. Durant aquest any s'exporten seixanta mil botes de vi a Amèrica del Sud. Els vins de la Casa Torres són reconeguts internacionalment, primer amb la medalla de bronze a l'Exposició Universal de Viena el 1873, després a Philadelphia el 1876 i finalment a París, el 1878. Tot va bé.

Entrat ja el segle xx, Jaime Torres i família han modernitzat i dinamitzat l'elaboració, l'exportació i la distribució de vins tranquils de qualitat, el pilar on se sustenta, encara avui, la missió de Cellers Torres.

4. JUAN TORRES CASALS (1865-1932)

Esperit de lluita

Molt més que un continuador, Juan Torres Casals va ser un lluitador. Fill de temps convulsos, va ser-ho o potser no li va quedar cap altra alternativa. Sigui com sigui, va impulsar amb ànims renovadors i noves idees un sector pel qual, a la seva família, ja se li devia molt.

Després de la mort del seu oncle Jaime, l'any 1906, l'empresa va passar a mans del seu pare, Miguel, que poc després seguiria a la tomba el seu germà petit. D'aquesta manera, Juan va aconseguir les participacions de la família i es feia càrrec de les responsabilitats de l'empresa. El temps demostraria que aquesta no podia estar en millors mans.

Els anys foscos

Si el seu oncle havia aconseguit la seva fortuna amb diferents negocis, Juan va posar tota la seva energia i atenció en un sol focus, Cellers Torres.

Però aviat, Juan Torres Casals va haver d'afrontar greus problemes de caire empresarial i personal. El 1920 la crisi econòmica i social a Cuba, com a conseqüència de la Guerra de la Independència, quasi acaba amb la capacitat creditícia del celler.

Dotze anys després, el 1932, moria amb seixanta-set anys. «El celo, los cuidados de Juan, quedaron enraizados en el prestigio de los vinos de las “tres torres”», apunta Almerich.

El llegat que deixa Juan Torres és d'enorme valor. El 1907 registra la marca Coronas, supervivent avui dia i en plena forma. El 1928 realitza amb èxit les primeres destil·lacions. Els brandis Torres han vist la llum. És l'inici d'un nou camí, d'una nova vida per a Cellers Torres.

5. MIGUEL TORRES CARBÓ (1909-1991)

«*Massa jove per regnar?*»

Això és el que pensaren molts quan morí Juan Torres. Va arribar un moment de perill davant la possibilitat de l'absència d'una figura directiva, sense més suport que una viuda, Josefa Carbó, i el seu fill, sense experiència comercial, Miguel Torres Carbó.

Malgrat tot, amb vint-i-cinc anys i les carreres de química i farmàcia, el jove Miguel es posa al capdavant de l'empresa, on va suplir la seva manca d'experiència amb un minuciós estudi de tot el que tenia a veure amb l'elaboració i la cria del vi, fet que denotava l'absoluta determinació del nostre personatge, determinació que com veiem (i veurem) resta impregnada a l'ADN de la família.

Guerra. Maleïda guerra

La Guerra Civil fa acte de presència. L'aviació del bàndol franquista bombardeja Vilafranca. L'objectiu: els punts de subministrament i principals vies de transport que fan arribar armes i menjar als soldats republicans: l'estació de tren.

Una bomba cau. Després una altra. I una altra. Es desvien uns quants metres. De cop i volta, tota la història que queda redactada en aquest document, tots els esforços de tres generacions queden derruïts, entre runes, foc i rius de vi, que corren carrer de Comerç avall. Tot s'ha convertit en res. Maleïda guerra.

«Però prou de plànyer-se». Hom s'imagina Miguel Torres Carbó davant les runes. «No val defallir. No ara. No jo.»

Dit i fet. Miguel Torres Carbó va acabar de reconstruir el celler en menys d'un any, mentre, en paral·lel, va emprendre un viatge comercial a Cuba, Veneçuela, Mèxic, Estats Units i Canadà, on va posar un interès especial en el funcionament dels mercats i les seves característiques.

El 1941 torna a Barcelona. Ha obert delegacions comercials als Estats Units. El 1944 les vendes al país nord-americà van superar el milió de pessetes.

Amb aquesta determinació, Miguel Torres Carbó va consolidar primer i expandir després, amb l'ajuda d'aliats i col·laboradors, l'etapa de major creixement de Cellers Torres. Vins tranquils, generosos, licors, vermuts i brandis sortien diàriament des del port de Barcelona amb la novetat d'anar embotellats.

Viña Sol, Sangre de Toro, Gran Coronas, San Valentín... els clàssics atemporals que avui coneix el món sencer, són l'inestimable llegat de Torres Carbó. L'home que va obrir al món la porta dels vins de casa nostra.

6. MIGUEL AGUSTÍN TORRES RIERA

Innovació, atreviment, qualitat excelsa i la importància de la terra

Fa poc més de quatre dècades, Miguel Agustín Torres va projectar la gènesi d'un vi diferent, arriscat i que suposava un pas endavant en l'estanca tradició enològica de l'època: Mas la Plana. Cabernet *sauvignon* vestit de negre i contingut en una ampolla borgonyona.

D'aquesta manera, Miguel A. Torres va voler donar forma al fruit dels ceps de cabernet *sauvignon* que va plantar el 1966 a la finca Mas la Plana, revolucionant el panorama vitivinícola espanyol. Quin altre resultat es podria esperar? Per descomptat, cap que causés indiferència.

Molt pocs van confiar en aquell projecte, fins i tot el seu pare, Miguel Torres Carbó, va mantenir les seves reserves i un cert recel: «Com pot un Cabernet espanyol en ampolla borgonyona ser un bon vi?» La resposta veuria la llum anys més tard...

El 1979 i sense trobar cap consens, pare i fill van optar per presentar el polèmic vi a la competició més prestigiosa de l'època, l'Olimpíada del Vi de París, organit-



FIGURA 4. Mas la Plana. Fotografia cedida per Cellers Torres.



FIGURA 5. Mas la Plana. Fotografia cedida per Cellers Torres.

zada per la revista especialitzada *Gault-Millau*. El jurat dirimirà la controvèrsia suscitada.

Ningú no podia predir que Mas la Plana 1970 superaria els cabernets més aclamats del món en un desenllaç sorprenent que va originar la llegenda d'un vi que reflecteix de manera tangible, anyada rere anyada, la força de l'idealisme i la determinació del seu autor.

Des d'aquella primera anyada, Mas la Plana ha obtingut més reconeixements internacionals que cap altre vi espanyol, i s'ha convertit en una llegenda icònica que ha transcendit el seu temps.

Avui, Miguel A. Torres, tot i mantenir la presidència, ha deixat la direcció del celler en mans dels seus fills. El millor fruit de tota una vida al costat de la seva esposa, Waltraud Maczassek, el seu millor i més ferm suport.

La seva consciència ecològica l'ha convertit en el millor ambaixador que pot tenir la terra, la vinya i el medi ambient:

Vivim de la terra. Vivim de i per a ella. Ho devem a les generacions que van aprendre a escoltar-la, entendre-la i respectar-la.

La nostra terra és un vincle directe amb aquestes generacions: sens dubte un gran llegat, però per sobre de tot, un repte i una responsabilitat.

7. LA CINQUENA GENERACIÓ

Miguel i Mireia Torres Maczassek. Futur assegurat

El futur ja és aquí. Miguel Torres Maczassek és, en qualitat de director general, qui avui recull el testimoni de quatre generacions d'una família entregada a la qualitat dels seus vins i brandis presents a més de cent seixanta països.

Per la seva part, Mireia Torres Maczassek és directora de l'Àrea d'Innovació i Coneixement de Cellers Torres, directora de Jean Leon i presidenta de la Fundació Miguel Torres.

Junts són els responsables de mantenir el bon nom d'una empresa i una família que ha suposat un impuls inqüestionable al teixit industrial català i que ha contribuït a la modernització i la comunicació d'un sector que vivia d'esquena al món real.

BIBLIOGRAFIA

ALMÉRICH, LUIS (1946). *Bodas de diamante de la Casa Torres*. Vilafranca del Penedès: [s. n.].

TARIN-IGLESIAS, JOSEP (1990). *Los Torres (Una familia vilafranquina entre dos siglos)*. Vilafranca del Penedès: Fundació Miguel Torres.