

MANUEL RAVENTÓS, president de Raventós i Blanc

# “Volem estar entre els millors del món, sense deixar de ser una cava petita”

## Manuel Raventós

L'herència de sis segles continua. Manuel Raventós i Negra (Barcelona, 1947) la va recollir del seu pare, Josep Maria Raventós, l'any 1986. Feia 20 dies que havia creat la seva pròpia cava, Raventós i Blanc, quan va morir sobtadament. Manuel Raventós es va trobar al capdavant d'una cava petita,

que volia jugar en la divisió de la qualitat, i no de la quantitat. Va continuar aquest camí, i després de vint anys de feina dura, els caves i els vins de Raventós i Blanc gaudeixen de prestigi a Catalunya i al món. Seguint la continuïtat dinàstica, Manuel Raventós va traspasar la primera responsabilitat executiva de les caves al seu fill Josep, però continua exercint d'ambaixador d'unes ampolles que són el tresor de la família.

**caves catalans, que també va ser una crisi, ja queda enrere?**

Allò ens va fer veure que hi havia uns mercats en perill, i amb el meu fill vàrem pensar que calia apostar per altres de més segurs. Tocava agafar l'avió i la maleta, i sortir al mercat internacional. I ara, aquesta aposta ens ha anat molt bé. Estem exportant el 25 per cent de la producció.

**Era difícil, explicar a fora això del cava català?**

L'any 1989, quan sortíem i ensenyàvem els nostres preus, devien pensar que estàvem sonats! En aquell moment, el cava que s'exportava era senzill, de 150 pessetes l'ampolla. Les grans marques dirimien el lideratge en aquest camp. Nosaltres havíem d'explicar, primer, que existia el cava, i després, que n'hi havia de diferents tipus.

**Hi ha algun mercat on el sorprengui com han descobert el cava?**

Alguns estats dels Estats Units, i el Japó. La cuina japonesa combina molt bé amb el cava més jove... Cosa que ja ens va bé, perquè amb els nostres caves més sofisticats, anem a preus més cars que molts xampanyens. Competir amb això requereix anys, perquè ens porten dos-cents anys d'avantatge! Però estem entrant amb èxit en mercats madurs, amb bona cultura vinícola, on es busquen alternatives de qualitat al xampany. I el millor és que hi ha importadors petits que ja es guanyen la vida amb marques com la nostra.

**Ara que surten caves en altres llocs de l'Estat espanyol, han pensat mai que va ser un error que es pogués utilitzar la denominació cava fora de Catalunya?**

I tant! El pare, que va impulsar la marca *cava*, havia proposat d'acotar-la a la seva zona històrica, el Penedès ampliat. Però no es va aconseguir perquè la mateixa família, els seus cosins de Codorniu, van dir que de cap manera, perquè en quedaria fora Raimat, que és a Lleida. Després, és clar, els de fora de Catalunya també hi van voler ser. Així ho va presentar el govern d'Espanya a Brussel·les, confiant que allà ho retallarien. Però entremig, el meu pare va morir, i ningú va tenir interès a reduir-ho. I la situació va quedar d'aquesta manera.



JORDI PUIG

## Olost

### Jordi Vilarrodà

Manuel Raventós és un senyor i cuida les relacions personals. Restauradors o comerciants que tracten amb Raventós i Blanc reben periòdicament les seves visites o trucades, que van més enllà de la relació empresarial per entrar en el de l'amistat. Aquest dimecres, va ser al Lluçanès, a la Fonda Sala d'Olost.

**Nous èxits. El seu cava Hereu de 2007 ha obtingut la màxima puntuació que mai s'ha donat a un cava a la revista *International Wine Cellar*. Fins a quin punt en fan cas, de l'opinió dels gurus de l'enologia?**

Està clar que ens ocupa i que ens interessa ser-hi, però no ens obsessiona. És la conseqüència d'un treball, no l'objectiu. L'objectiu és que quan algú pren una copa de Raventós i Blanc, li agradi. I el somni és un prestatge amb Romane Conti, Raventós i Blanc i els cellers de més prestigi... Si tens aquests somnis i te'ls creus, a vega-

des hi arribes. Si pensem només a jugar a tercera divisió, sempre hi jugarem.

**Només fa 20 anys de Raventós i Blanc, però la història ve de molt lluny...**

Som família de viticultors des del 1497, és una herència que passa de pares a fills sense interrupció. El rebesavi va fer el primer *méthode cham-*

**“La nostra feina és el contrari d'un ‘pelotazo’... jo vaig passar anys dolents”**

*penoise* a Espanya; el besavi va rebre la plaga de la fil·loxera, se'n va sortir, i transformant en negoci la idea del seu pare, va crear Codorniu; el meu pare va crear el cava com a concepte i es va preocupar de la denominació... i posteriorment, jo he apostat pel *cava de finca*.

**I això passava per la separació del seu camí i el de Codorniu?**

Jo no volia seguir aquesta línia. Primer perquè ja

existeix, i segon perquè hem decidit créixer com a marca de valor, el valor que ens donen les vinyes.

**La creació d'aquest tipus de marques no és flor d'un dia. Ara estan començant a recollir els fruits de dues dècades picant pedra?**

Sí, però encara estem lluny d'aquell somni que li he dit abans. Volem estar entre els millors del món sense deixar de ser una cava petita. I ara això és possible! Fins fa poc, o bé eres molt gran per accedir als mitjans i la publicitat, o no hi podies arribar. Avui, en canvi, hi ha moltes maneres d'arribar al consumidor i al prescriptor.

**Hi ha hagut moments durs, des del 1989?**

Sí, perquè aquesta feina és el contrari d'un *pelotazo*. Cap als anys 1993 i 1994, ho vaig passar malament. Vaig cometre un error amb una distribuïdora i quasi em costa la companyia! Vaig haver d'hipotecar la casa... però d'això també se n'aprèn.

**No és gaire freqüent sentir un empresari que ho reconegui...**

Doncs miri, jo vaig tancar l'oficina de Barcelona i me'n vaig anar a Sant Sadurní, a donar la cara davant de tothom. I vàrem aconseguir donar la volta a la situació! Però va costar quatre o cinc anys més arribar al punt d'equilibri que jo havia calculat. Ara estem en un moment bo, i tenim el benefici, però

**“Estem entrant amb èxit en els mercats madurs, amb bona cultura vinícola”**

hem de perseguir el somni.

**La crisi econòmica també els afecta?**

És forta, no la nego, però en el moment que li deia abans ho vàrem passar tan malament que ens vàrem acostumar a tocar de peus a terra. I la crisi d'ara ens ha agafat *vacunats*. Estem en una situació sanejada i prudent, els creixements són més petits però seguim creixent.

**El boicot d'Espanya als**