



PEPE RAVENTÓS, DIRECTOR GENERAL DE RAVENTÓS I BLANC

# Sant Sadurní, desde Nueva York

MAR GALTÉS  
Barcelona

A mí lo que me ilusiona es la viticultura, la viña. Las bodegas son el acompañamiento del trabajo hecho en la tierra. Cuando entiendes que la protagonista es la naturaleza y no el hombre, abandonas el ego y te conviertes en un *nature assistant*, puedes ayudar a crear un vino más próximo al arte que al gran consumo. Pepe Raventós (Barcelona, 1974), enólogo y viticultor, es desde hace más de diez años el director general de Raventós i Blanc, la empresa que creó su abuelo. Con su padre, Manuel Raventós, prohombre de la burguesía catalana, comparten la estrategia ("y me apoyo en él en lo institucional y la cata, yo me encargo más del día a día"). Aunque desde el pasado otoño, Pepe tiene un pie en Sant Sadurní pero el otro (y toda su familia) en Nueva York, porque "es el mercado del vino más sofisticado del mundo". "Estoy luchando por posicionar Raventós i Blanc entre los vinos más prestigiosos del mundo". Está muy contento con su apuesta: "En el 2012, Nueva York ya será nuestro primer mercado. Vendremos un millón de euros", de los seis que factura la empresa.

"Cuando en una cata a ciegas quedas entre los primeros, y los americanos descubren que no es champán, sino cava, flipan. Y cuando saben que lo elabora una familia de viticultores de 20 generaciones, con viñas de 80 años y variedades autóctonas irrepetibles, dicen: ¡eso es lo que necesitamos!". Raventós se remonta a 1497 para explicar sus raíces, y habla de Josep Raventós Fatjó, cinco generaciones atrás, que va elaboró las primeras 3.000 botellas de lo que ahora llamamos cava. Las hizo con la marca Codorniu, porque ésta es también la historia de Codorniu: fue una sola, hasta que en 1982 Josep Maria Raventós i Blanc dejó el tronco de la familia y emprendió su rama propia. (De Codorniu, Pepe no habla si no le preguntan: "De pequeño viví allí, y me parece un cava buenísimo").

Pepe Raventós Vidal es el mayor de los tres hijos de Manuel Raventós Negra, que es el mayor de los once hijos que tuvo Josep Maria Raventós Blanc. A sus tíos pequeños -Jaume, Javier (Pepe Jeans) y Esteban (Baker & McKenzie)- los considera "un regalo, una escuela de vida adelantada". Pepe dice que "lo más difícil en la vida es saber qué quieres, no vale todo;" escogió administración de empresas en Esade, después el máster en Thunderbird. Siempre le ha inter-

resado la vertiente social de la vida, y pidió trabajo a la asociación americana contra la pobreza Care; no le cogieron, y se puso a trabajar con otro de sus tíos, Higinio, en el control de gestión de las residencias Sar.

Mientras, Raventós i Blanc no arrancaba. En los noventa, la empresa estuvo en situación de quiebra: "Pienso que se dirigió desde el despacho". Tuvieron que desinvertir

años en Barcelona, y un master de enología, dos años más en Madrid. Y se fue a ver a los maestros ("los que han influido en nuestra manera de entender el terruño"): Merignac en Burdeos, Dageneau en Pouilly Fumé, Peters en la Champaña. "Aprendí que el vino se hace en la viña". Ahora él vuelve a plantar en vaso, "como se ha hecho toda la vida". "No queremos hacer vinos perfectos, sino vinos auténticos. Y mi padre está encantado". (Y la abuela también: todavía va los jueves a Sant Sadurní, "al mercado y a animar al equipo de Raventós i Blanc". "¡La abuela es mágica!").

Pepe tiene la planta de su padre, de terrateniente moderno, y maneras amables, de hijo espabilado de casa buena. Cuando vienen visitas, coge el viejo Land Rover sin techo (lo hizo "des-capotar" él) y los lleva "a que se impregnen del campo, en vez de hablarles dentro de las bodegas". Dice que no le interesa nada la tecnología. "Me interesa la naturaleza, las personas. En la empresa no tengo despacho. Si ordenador, pero yo estoy en la viña, en la bodega, probando vinos, cerca de la gente, y viajando".

Empezó exportando el 5%, "ahora el 25%, y el reto es llegar al 50%". Por eso está en EE.UU., aunque el viaje tiene mucho de reto personal. Con Susana (abogada y periodista, lleva la comunicación de la empresa), tienen cuatro hijos (Inés, Susana, Catalina y Manuel, de entre 7 y 3 años): "Hemos vuelto a empezar, no tenemos coche, vamos a la escuela pública, y hago números para no pasarme del presupuesto como no los he hecho en mi vida". Y en el pequeño patio en su casita de Manhattan han puesto un par de gallinas. "Porque echamos mucho de menos los fines de semana en Sant Sadurní, o en Cadaqués o en Camprodon". Ya tienen ganas de que llegue el verano y estar todos aquí para la vendimia.

Desde la distancia, también percibe el desánimo que se vive en España: "Hasta ahora hemos mantenido las ventas nacionales, ahora caen. Pero no hemos querido sacar un vino más barato. Lo que nos hace ilusión es competir con los mejores". Porque está convencido de que "hay una oportunidad inmensa, preciosa, para crear una marca viticultora honesta de prestigio en el mundo como vino espumoso". "La Champaña lo ha hecho muy bien, y el resto de las zonas lo hemos hecho fatal, hemos estado acompañados por el lujo y el marketing de la opulencia y nos habíamos alejado de la viña".

Y ya se ha empezado a arreglar una pequeña construcción al lado de la bodega y cerca del huerto, para convertirla en su casa. Porque tiene claro que esta aventura personal y profesional tiene una meta, que es "volver de Nueva York a Sant Sadurní".



GUSI BÉJER

**"El mercado nacional cae, pero no queremos hacer un vino más barato, queremos competir con los mejores"**

(la casa y 30 hectáreas). Y cuando Pepe, recién casado, pensaba en pasar una temporada en EE.UU., Higinio le dijo a Manuel que lo pusiera a él en las cavas. "Creo que a mi padre siempre le había hecho ilusión, pero tengo suerte de que nunca me ha forzado a nada. Y no dudé: eso yo lo he mamado".

Era el año 2001: "Me puse a vender, a crear una red de distribución en España. El producto ya tenía muy buena imagen, pero no se vendía". Y estudió para sumiller, dos



LEA EN [www.lavanguardia.es/economia](http://www.lavanguardia.es/economia) LAS RESPUESTAS DE LOS ENTREVISTADOS PARA EL INFORME 'LOS DIRECTIVOS CATALANES ANTE LA COMPLEJIDAD' DE KPMG



Solicita ya las tarjetas gratuitas del Club para tus familiares

Disfrutarán de todos los descuentos del Club

Solicita gratis hasta 6 tarjetas de beneficiario de tu suscripción llamando al 902 481 482 o a través de [www.suscriptoresdelavanguardia.com](http://www.suscriptoresdelavanguardia.com)

LA VANGUARDIA  
somos como somos

VALE DESCUENTO  
El mundo es matemático  
9,95€  
LA VANGUARDIA

VAL DESCOMPTÉ  
Dissabte 14 o diumenge 15  
14,95€  
LA VANGUARDIA