

Talent

t

PERFIL

## Amb denominació d'origen (i sense)

L'hereu de les Caves Codorní, de Sant Sadurn d'Anoia, va decidir renunciar a l'empresa familiar per fundar el seu propi celler, Raventós i Blanc

L'OCTUBRE DEL 1986, l'expresident del Comitè Olímpic Internacional Joan Antoni Samaranch anunciava la seu dels Jocs Olímpics del 1992. El seu inoblidable "A la stiffe de... Barcelona" mostrava la capital catalana al món i iniciava el seu procés d'internacionalització. Aquell mateix any, **Manuel Raventós** (Barcelona, 1947), hereu de la família propietària de les Caves Codorní de Sant Sadurn d'Anoia, creava el celler Raventós i Blanc. El 1982, el seu pare, Josep Maria, fins aleshores director de Codorní, deixava la companyia per discrepàncies amb els seus germans i cosins. El Josep Maria, creador del cava com a nom, concepte i denominació d'origen, era partidari d'elaborar un escumós més selecte i exigent, que prioritzés l'autenticitat del producte sobre el volum de fabricació. Per contra, la resta de familiars preferien centrar-se exclusivament a augmentar la dimensió del negoci. Convençut que aquestes diferències de criteri feien inevitable l'entesa, el Josep Maria va decidir vendre's la seva part i abandonar l'empresa.

Allunyat del món del cava, el Manuel va fer un gir a la seva vida -fins aleshores vinculada a l'explotació agrícola al delta de l'Ebre- i va empenyar el seu pare a començar plegats un nou projecte. Naisia així Raventós i Blanc, creat dins d'una finca de 90 hectàrees que pare i fill van heretar just durant de Codorní. Només vint dies després de fundar-se el nou celler, el Josep Maria moria sobtadament als 64 anys. Raventós va agafar el control del negoci amb un 75% de l'accionariat. "Els projectes personals han de tenir un sol lideratge. Hem après dels errors del passat", diu en clara referència al conflicte que va viure el seu pare. El 25% restant se'l repartiren els seus deu germans i alguns amics amants de la cultura del vi.

ELS INICIS DE la companyia no van ser fàcils. La crisi que va viure el país després dels Jocs Olímpics va posar en perill la seva supervivència. La falta de liquiditat i la poca col·laboració dels bancs, que no facilitaven l'accés al crèdit, va obligar Raventós a vendre's du-

"Amb 55 anys no has d'estar dirigint cap negoci: s'ha de saber delegar en els joves"

es de les seves propietats més emblemàtiques, el Château d'Aiguille, a Bordeus, i la casa patral, a Sant Sadurní, que va passar a mans dels seus cosins i actuals propietaris de Codorní.

"El món financer només busca el benefici. Això obliga a prendre decisions a curt termini", critica. Aquesta forta entrada de capital va servir per poder fer front als deutes adquirits per la nova empresa.

LA GUERRA DEL cava, que va durar entre el 1996 i el 2007, tampoc va afavorir els interessos de Raventós i Blanc. "Era una disputa entre Freixenet i Codorní que ens va fer invisibles a la resta", explica. Juntament amb Garcia Carrion, tots tres tenen el 97% del negoci intern. Paral·lelament, el sector va començar a patir el boicot dels consumidors espanyols, que encara avui continua arran del procés sobiranista. Les dues situacions van portar Raventós a prendre la determinació de potenciar el mercat internacional i desmarcar-se de la inestabilitat peninsular. L'empresa catalana facturava aleshores un 25% a Espanya i un 6% a la resta del món. Després del canvi de rumb les xifres s'han capgirat, i ara ven un 7% a l'Estat i un 40% a fora. "Aquesta càrrega de les vendes aquí l'hem passat a l'exterior a preus més alts", diu.

La nova ruta va portar la consolidació de la companyia a principis del 2000, i va propiciar que Raventós comencés a plantejar-se la successió. "Amb 55 anys no has d'estar dirigint cap negoci. S'ha de saber delegar en la gent jove", comenta. El primer pas va ser la incorporació del seu fill Pepe a l'empresa amb l'encàrrec de seguir tirant endavant el creixement internacional.

Els bons resultats obtinguts pel seu descendent el van conduir a la direcció el 2008. "Vam contractar dos assessors externs perquè ens ajudessin en el nostre dia a dia. En cas que ens enfadéssim, ens podran ajudar a redreçar la situació", afirma.

Amb 6 milions d'euros facturats i un equip de 28 treballadors, Raventós i Blanc ven avui un total de 600.000 ampelles anuals. El prestigi assolit a l'estranger amb els seus escumosos, elaborats a partir d'una viticultura local i respectuosa amb el producte, els ha portat a revolucionar el sector abandonant la DO Cava el 2012. "Hem creat la DO Conca del Rin Anoia perquè el cava s'ha orientat a la quantitat i no a la qualitat", sentència.

Està convençut d'haver encertat amb el canvi, i no dubta que altres productors seguiran el seu camí ben aviat. Així, però, que no tothom hi tindrà cabuda. "Els anirem a sumar-s'hi, si bé hem establert una sèrie de normes i requisits que s'hauran d'acreditar". Fidel a les seves idees, li ha costat molt de temps i esforç explicar que el seu és un concepte d'elaboració molt escrupolós i rígid. I ara que ho ha aconseguit, no vol fer cap pas enrere.

Raventós ha sigut membre de diversos consells d'administració, entre els quals destaca la vicepresidència de La Caixa durant més de vint anys. Té relació amb importants personalitats, com el rei Joan Carles, a qui en un acte, i saltant-se el protocol, li va dir: "¡Yo también vivo del cuento!" Es referia als royalties que cobrava la seva dona, Anna Vidal, una de les tres autores dels contes infantils Teo. —Jordi Planas

