

EN ELS ORÍGENS DE CODORNIU. 1886-1905 ¹

FRANCESC VALLS-JUNYENT²

Universitat de Barcelona

Lliurat el 22 de febrer de 2017. Acceptat l'11 de març de 2017

RESUM

Manuel Raventós Domènech es va encarregar de convertir la finca de can Codorniu en una gran empresa elaboradora de cava per mitjà del procediment *champenoise*. Per fer-ho possible va haver de viatjar a Reims i Épernay per assabentar-se dels procediments i les tècniques més convenients. En el seu primer viatge, quan només tenia 23 anys, va acudir-hi acompanyat d'un exportador de vins tarragoní, originari de la Champagne i que només tenia un any més que Raventós. Es tracta de Josep de Muller, el pare del qual era natural de Reims i de molt jove havia vingut a Tarragona. Va fundar una casa pròpia. La seva tia, Lucie de Muller, es va casar a Reims amb un Abelé. El seu fill, Henri Abelé, esdevingué un dels més significatius consellers de Raventós. A partir d'aquest contacte i també dels tapers catalans instal·lats a la Champagne, Raventós va poder seguir totes les grans cases franceses elaboradores de vi escumós utilitzant el sistema xampanyès. A partir d'elles va poder anar creant una empresa dedi-

1. Aquest treball forma part dels projectes de recerca dirigits pel Dr. Jordi Catalan, «Crisi industrial i recuperació productiva en la Història d'Espanya, 1680-2018» (Ministerio de Economía y Competitividad, HAR2015-64769-P) i pel Dr. Enric Tello «¿Sistemas agrarios sostenibles? Una interpretació històrica de l'agricultura a Espanya des de la perspectiva biofísica» finançat pel mateix ministeri (HAR2015-69620-C2-1-P). Noteu que les transcripcions en francès de fragments de documents s'han fet amb la millor intenció possible, encara que no necessàriament de la manera més correcta. Vull fer constar el meu agraïment als dos avaluadors que s'han llegit el text i agrair-los els comentaris que m'han fet arribar. També vull fer constar el meu agraïment a les altres persones que han tingut a bé mirar aquest article com ara Raimon Soler i Pere Pascual.

2. E-mail: fvalls@ub.edu

cada a aquest objectiu amb la incorporació del *know how* i de la transferència tecnològica.

PARAULES CLAU

Vins escumosos, Sant Sadurní d'Anoia, mercats, protecció, transferència tecnològica.

On the origins of Codorniu. 1886-1905

ABSTRACT

Manuel Raventós Domènech was responsible for transforming the farm of Can Codorniu into a large company making sparkling wine using the *champenoise* method. To make this possible, he had to travel to Reims and Épernay to learn about the procedures and techniques required. On his first trip, when he was only 23 years old, he was accompanied by a wine exporter from Tarragona, originally from the Champagne region, who was just one year older than Raventós. This was Joseph de Muller, whose father came from Reims but had moved to Tarragona when he was very young. He founded his own company. His aunt, Lucie de Muller, married Abelé in Reims. Their son, Henri Abelé, became one of Raventós's most important advisors. From this contact, and also because of the Catalan cork producers in the Champagne region, Raventós was able to follow all the major French champagne producers using the *champenoise* method of a second fermentation in the bottle. Thanks to them, he was able to create a company devoted to this goal, taking advantage of their know-how and the transfer of technology.

KEYWORDS

Sparkling wine, Sant Sadurní d'Anoia, markets, protection, transfer of technology.

L'any 2015 es va publicar un llibre en què es mostrava com la història de la vinya i el vi a Catalunya havia passat per tres grans etapes: un cicle de l'aiguardent (segle XVIII i primeres dècades del XIX), un cicle del vi comú (mitjan

segle XIX) i un cicle del vi de qualitat i del cava (segle XX).³ La nostra intenció és tornar sobre aquest mateix esquema, però mirant-nos-ho des del final. Es tracta d'agafar l'evolució dels primers passos de Codorniu per fixar-se en la trajectòria anterior, entenent que Codorniu és una de les empreses pioneres que millor simbolitza el pas del cicle del vi comú cap al cicle del vi de qualitat o, millor dit, al cava.

L'objectiu d'aquestes planes és ben simple. Es pretén mostrar que la trajectòria de les activitats d'uns xampanyesos establerts a Tarragona cap a mitjan segle XIX, per raons que després explicarem, van poder ser determinants per aconseguir que Manuel Raventós Domènech (1862-1930), de Sant Sadurní d'Anoia, esdevingués un dels representants més emblemàtics en la indústria del cava. Fou precisament aquest vincle entre els tarragonins De Muller (així és com s'anomenaven) i Raventós Domènech el que va poder estar en l'origen d'aquesta voluntat inequívoca de Raventós de tirar endavant el negoci del «xampany».

El fet és molt senzill. Es tracta de mostrar que l'entesa entre els Raventós (de can Codorniu) i els De Muller va poder significar l'obertura d'una relació entre Catalunya i la Champagne que va ajudar a desenvolupar la indústria del vi escumós en el nostre país. La multitud d'anades de Catalunya a Reims, a Épernay i a Ay (entre d'altres punts) que va fer possible el contacte de Raventós amb un cavista de Reims, Henri Abelé, cosí germà de De Muller, és darrere de la presa de decisions de Manuel Raventós de transformar la seva finca en una heretat elaboradora de xampany.

Aquest treball es divideix en diversos apartats. En primer lloc, s'analitza la vinguda de la família De Muller a Tarragona a mitjan segle XIX. Són els protagonistes de la construcció dels amplis cellers que amb aquest nom han estat en funcionament en aquella ciutat des d'aleshores i fins a dates ben recents. El se-

3. J. COLOMÉ; J. PLANAS, i F. VALLS-JUNYENT [ed.] (2015), *Vinyes, vins i cooperativisme vitivinícola a Catalunya*, Barcelona, Publicacions de l'Abadia de Montserrat, p. 5-49. En la «Introducció: els tres cicles de l'economia vitivinícola catalana (segles XVII-XX)», trobareu una extensa bibliografia sobre les darreres aportacions fetes al tema. Sobre aquest mateix tema, vegeu Juan PAN MONTOJO (1994), *La bodega del mundo. La vid y el vino en España (1800-1936)*, Madrid, Alianza Editorial, i el llibre més genèric de James SIMPSON (2011), *Creating Wine: The Emergence of a World Industry, 1840-1914*, Princeton, Princeton U.P. (vegeu especialment el capítol 6 dedicat al «Champagne», p. 132-153). Específicament sobre el Penedès vegeu J. COLOMÉ (2003), *De l'aiguardent al cava: el procés d'especialització vitivinícola a les comarques del Penedès-Garraf*, Vilafranca del Penedès, el 3 de vuit.

gon De Muller, Josep, va ser l'acompanyant d'un Manuel Raventós a la Champagne, país que Raventós desconeixia, igual que la capital de França, París. Va servir per a Raventós per posar-se en contacte amb Henri Abelé, qui a partir d'aleshores es convertí en un gran assessor de l'empresa Codorniu, la qual estava iniciant la producció de cava.⁴

En segon lloc, volem aprofitar per fer un ràpid repàs als principals viatges realitzats per Manuel Raventós a la França d'aquesta època. Gràcies a la documentació de primera mà obtinguda en l'arxiu de Raventós i Blanc ha estat possible refer la xarxa dels 26 viatges que entre 1882 i 1905 va fer Manuel Raventós. En total, trobem fins a nou viatges a zones productores de vins escumosos. De fet, set a la Champagne, més un a la zona de Torí i un altre encarregat a Casimir Brugués a la zona de Törley (Hongria).⁵

Mentre Raventós anava fent aquests viatges tenia molts dubtes respecte del que pretenia construir: una casa dedicada a la producció, deixant la comercialització a altres negociants? O bé calia construir una xarxa comercial en paral·lel a la construcció d'una empresa elaboradora de vins d'alta qualitat? Davant del dubte, ben aviat va prendre una doble decisió: construir una xarxa comercial a la resta de la Península i, a la vegada, iniciar l'operació de construcció d'una xarxa de comercialització a l'estranger.

Vet ací els principals apartats següents. El primer està dedicat a mostrar les dificultats per aconseguir un obrer de qualitat (d'origen xampanyès) que els ajudés en algunes de les operacions més complexes per a l'elaboració dels escumosos. Hi havia operacions com les realitzades per un *degorgeur* o, per dir-ne alguna altra, el *remuage*, que sense l'ajuda d'algú de la Champagne es feien molt difícils per a uns desavesats com els treballadors d'ací. En segon lloc, hi ha el tema de la conquesta del mercat interior espanyol. Es tracta d'una operació per a la qual es va haver de recórrer a viatjants i representants en determinades

4. De fet, molt més tard, més de cent anys després, l'any 1985, les caves Abelé van decidir agafar un altre soci a l'Estat espanyol. Ens referim als Ferrer de Freixenet, que van optar per adquirir una bona participació de la casa Abelé. La compra per part de Josep Ferrer va convertir el seu nebot Pere Bonet Ferrer en president de la companyia. «1985: el grupo familiar español Freixenet compra la bodega Henri Abelé a la Compagnie Française des Grands Vins» (www.Freixenet.com).

5. Sobre Casimir Brugués Escuder, vegeu J. PLANAS (2006), *Els propietaris i l'associacionisme agrari a Catalunya (1890-1936)*, Girona, Associació d'Història Rural de les Comarques Gironines.

poblacions. I finalment, en darrer lloc, hi ha la conquesta del mercat internacional, que no es per ser dit precisament a les primeres pàgines, però per a la qual es van fer unes inversions extraordinàries, més de temps que de diners.

Darrerament, hi ha la decisió presa per Manuel Raventós Domènech de constituir un sindicat de fabricants de vins escumosos que aplegués el conjunt de persones dedicades a aquesta especialitat. Era una fórmula per mirar de tenir més força davant del govern de cara a exigir un increment dels aranzels i, sobretot, davant dels xampanyesos, responent sempre en nom del sindicat a les acusacions que aquests podien fer-los.

No és que no es vulgui fer referència a altres qüestions ja sobradament estudiades, com, per exemple, el desenvolupament d'una publicitat per al sector, camp en el qual Raventós va mostrar un gran dinamisme.⁶ Ni tampoc al desenvolupament de les seves capacitats polítiques per mirar de convèncer el govern d'una puja de l'aranzel.⁷ Però ens ha semblat més pertinent concentrar-nos en aquests altres aspectes molt més desconeguts.

LA VINGUDA DELS XAMPANYESOS DE MULLER RUINART A TARRAGONA A MITJAN SEGLE XIX

El 1833 va començar aquesta remota història. En almenys quatre escriptures diferents, diverses persones van procedir a alienar tota una colla de terrenys que passaren a mans de la societat Tupper, Le Quesne i Cia. Va ser just vint anys després, el 1853, que aquesta societat va vendre la casa i els terrenys que tenia a Tarragona. Ho feren Ferdinand Brock Tupper (de l'illa de Guernsey) i Charles le Quesne (de l'illa veïna de Jersey).⁸ Eren tots dos hereus de l'esmentada so-

6. Vegeu, per exemple, Ll. EROLES BENABARRE (1994), «Cartells i publicitat del cava, 1898-1936», *Miscel·lània Penedesenca*, vol. XIX, p. 69-130.

7. Sobre el paper dels aranzels, vegeu els diversos llibres de Ha-Joon CHANG (2015), *Economia para el 99 % de la población*, Madrid, Debate, p. 66-76 i, encara més, *Retirar la escalera. La estrategia del desarrollo en perspectiva histórica*, Madrid, Catarata, 2004. Vegeu també el llibre de Paul KRUGMAN (1992), *Geografía y comercio*, Barcelona, Antoni Bosch Ed.

8. Sobre F. B. Tupper podeu veure els seus diversos treballs de caràcter historiogràfic publicats a Londres i Guernsey entre 1837 i 1854 a A. G. JAMIESON (1986), «Shipbuilding in the Channel Islands», a A. G. JAMIESON, *A people of the sea. The Maritime History of the Channel Islands*, Londres, Methuen, p. 295-296. També dona una descripció interessant de l'activitat de

cietat. El mateix 1853, els propietaris van vendre el que tenien a Tarragona a favor de Josep Alfons Loubat, propietari de París, representat per Fco. Hebrard Foulquié. En aquests moments, August de Muller ja coneixia i estava vinculat amb Fco. Hebrard «qui est établi à Tarragone depuis trente ans».⁹

Val a dir que segons les nostres informacions, August de Muller havia nascut el 1829. D'aquesta manera, tenia una edat molt propera als 24 anys quan es va procedir a la compra dels terrenys de Tupper i Le Quesne. De fet, a mitjan desembre de 1849 August de Muller ja havia escrit una carta al comte de Campuzano en què explicava que a través, ni més, ni menys, que d'un «bouchonnier de la Catalogne» havia après «que vous vous occupez de la fabrication des vins mousseux en Espagne». I no s'estava d'explicar-li que el seu pare, Antoine de Muller, «est négociant en vins de champagne. J'ai été élevé à Reims, où, pour faire de l'apprentissage, j'ai travaillé dans les caves avec les ouvriers de mon père [...]. La maison de commerce de mon père, étant en liquidation par suite de la crise commerciale causé par la révolution de l'année 1848, je désire passer quelque temps en Espagne, pour apprendre la langue [...]». I era ben concloent quan deia que «je suis persuadé que la fabrication des vins mousseux faite avec soin peut offrir des grands avantages en Espagne non seulement par la vente faite dans le pays, mais aussi par l'exportation dans les colonies espagnoles et toute l'Amérique ou les vins mousseux sont très estimés. Pendant un séjour de dix huit mois que j'ai fait a Bordeaux, j'ai fabriqué avec le vin de cette contrée huit cents douzaines de vins mousseux qui ont été vendues très avantageusement pour l'exportation à la Havane et aux États-Unis». Li ofereix «j'ai un frère à New York qui pourra vous être très utile pour la vente des vins». I acaba dient que «je termine, Monsieur le Comte, en vous faisant connaitre les conditions

Tupper G. S. Cox (2009), *The Guernsey Merchants and their World*, Guernsey, Toucan Press, p. 12-14. Sobre Le Quesne, en els llibres disponibles sobre la història de l'illa de Jersey no apareix cap nom com a Charles. Només en algun capítol s'esmenta un tal Nicholas, el qual hauria augmentat la seva capacitat de transport en un vaixell (de 2 a 3) entre 1816 i 1842. Vegeu A. G. JAMIESON (1986), «Channel Island and Seamen, 1700-1900». A: JAMIESON (1986), p. 325 i 327.

9. Arxiu Històric de Tarragona (AHT), Fons De Muller, reg. 1155, p. 250. August de Muller comenta aquesta notícia en una carta adreçada a Tardieu en què li explica que el seu pare l'ha associat «pour la continuation de son commerce des vins de champagne». Per la nostra part ens consta que Hebrard ja era membre del comerç de Tarragona en una data tan significativa com la de 1829. Vegeu *Guía mercantil de España. Año 1829*, Madrid, Imp. de I. Sancha, 1829, vol. I, p. 457.

auxquelles il me sera possible d'aller en Espagne pour m'occuper de vos vins mousseux. Savoir: le remboursement des frais de voyage et 1500 f[rançs] par an».¹⁰

No cal dir que Campuzano va acceptar la proposta malgrat que el tema dels vins espumosos no acabava de funcionar. Els primers dies de 1853, el comte Campuzano, de Villaviciosa de Odón (Madrid), escrivia a De Muller, dient-li que sentint-ho molt, la seva especulació en vi de *champagne* «est allé fort mal, surtout durant mon absence». La raó ens l'explica l'elaborador en la pròpia carta: «Vous savez que j'ai fait venir un jeune home d'Épernay pour travailler mes vins, m[ai]s il se conduit si négligemment que tout est allé d'une année à l'autre de male en pire».¹¹ Atenció: Campuzano es va trobar, fent venir aquest jove d'Épernay, amb un problema tal com també li va passar a Manuel Raventós Domènech en diverses ocasions més endavant.

Els primers dies de setembre de 1852 August de Muller, des de Bordeus, li parla a Damià Tardieu (també de Bordeus) de Fco. Hebrard, un francès de St. Jean du Bruel (molt proper a Montpeller) però establert a Tarragona.¹² Hebrard, que té entre 60 i 63 anys, era cònsol de França a Tarragona. Li diu que Hebrard estava casat amb una catalana i era considerat al país com a català. Quan De Muller va arribar a Tarragona, un país amb lleis diferents i on la gelosia «sont à l'ordre du jour» va considerar prudent recolzar-se en un home com Hebrard. Aquest ha dirigit durant vint anys la casa Gil, «l'une des plus riches et honorables de la Catalogne». Era l'home de confiança de Gil. Ha tingut sovint tres i quatre vaixells a la càrrega per compte d'aquesta casa. Està retirat, modestament, tot i que podria ser tan ric com el seu amo. Aquesta és la millor referència d'ell i de la seva bona fe que es pot donar. Continua, però, fent per compte seu algunes operacions i també rep consignacions d'Ortembach i Cia., una casa de Barcelona. Hebrard, tot i que no te gaire salut, continua actiu. Muller va conèixer Hebrard a través del cònsol general de França a Espanya. També explica «par suite de notre commerce des vins de Champagne j'ai des relations dans tous les principaux parts du Nord qu'il me sera possible d'utiliser pour les affaires d'Espagne».¹³ Cal tenir present que Hebrard ja havia fet d'apoderat d'una altra nissaga establerta a Barcelona-Tarragona des del segle XVIII:

10. AHT, Fons De Muller, reg. 8538, p. 231.

11. AHT, Fons De Muller, reg. 881 (núm. 2, 2 de gener de 1853).

12. AHT, Fons De Muller, reg. 7121.

13. AHT, Fons De Muller, reg. 604, p. 107.

els fills de Joan Guille, que eren Claudi i Robert.¹⁴ Els Guille eren originaris de Guernsey, tal com també ho era F. B. Tupper. Havien participat activament en el comerç d'importació de bacallà a l'inici del segle XIX.¹⁵

Al cap de mig any, August de Muller exposava des de Brussel·les al seu (segurament) germà Louis (que molt probablement es trobava als Estats Units) quin era el seu objectiu de manera molt clara: «Mon but est de former une maison de commerce pour l'exportation des vins rouges semblables aux Bordeaux de très bonne qualité et des vins mousseux a la façon de nos bons champagnes».¹⁶ El maig de 1853, August de Muller deia a un negociant de Rotterdam: «Maintenant je suis à même de donner a mes affaires une grande extension parce que j'ai acheté à Tarragona l'un des plus vastes maisons de commerce du port avec tout le matériel nécessaire pour parfaitement soigner les opérations qui me seront confiées par mes correspondants».¹⁷ Desconeixem quina va ser la nova adquisició, però tot fa pensar que la casa Muller va aconseguir complir amb l'objectiu de fer-se amb el control d'una de les grans cases mercantils tarragonines. A partir d'aquesta iniciativa no li va costar gaire tirar endavant la nova casa de comerç tarragonina amb el seu propi nom: «August de Muller».

Malauradament, desconeixem les causes de tres fets significatius. El primer fa referència a les raons que van portar De Muller a convertir la companyia, constituïda en escriptura privada els primers dies d'octubre de 1854, en una societat escripturada davant notari, al principi d'abril de 1856: «Muller, Hebrard i Cia».¹⁸ Aquesta societat es va mantenir sense gaires canvis fins al 1859. En

14. Documentació particular dels Guille. El pare, Joan Guille va decidir, el 1831, crear una societat a Tarragona que s'anomenava Juan Guille e Hijos, en la qual a Fco. Hebrard se li reconeixia la firma «dado que ha llenado los encargos con el mayor esmero». Sobre els antecedents del segle XVIII, vegeu Cox (2009).

15. F. VALLS-JUNYENT (2016), «El comerç atlàntic i el proveïment de bacallà», a Mercè RENOM (ed.), *Proveïr Barcelona. El municipi i l'alimentació de la ciutat, 1329-1930*, Barcelona, MUHBA, p. 173-186. Vegeu també Cox (2009).

16. AHT, Fons De Muller, reg. 605, p. 123-125, 10.6.1850.

17. AHT, Fons De Muller, reg. 603, p. 6.

18. La participació era per l'import següent: August de Muller, tenia en la societat 30.000 francs, Fco. Hebrard Foulquié, 20.000 francs, Josep Alfons Loubat i Damien Clement Tardieu (de París i de Bordeus, respectivament) aporten entre tots dos 100.000 francs en metàl·lic i 27.117 francs en una destil·ladora que pensen traslladar de Cette a Tarragona. En total, 177.117 francs francesos. AHT, Protocols Notarials, Not. Antonio Soler i Soler (Tarragona), Constitució de Societat, 12.4.1856, Muller, Hebrard i Cia. La Cia. es va constituir per escriptura privada l'1 d'octubre de 1854.

aquesta data, dos dels socis, Hebrard i Loubat, van abandonar-la i foren substituïts per Ernest Cazet i Lluís Josep Maria de Muller. Es va tornar a reconstituir el 1862 (amb la desaparició d'un dels associats, Lluís Josep Maria de Muller, que s'havia fet capellà) i, encara una altra vegada, el 1872.¹⁹ En aquesta darrera data, Tardieu havia aportat fins a 100.000 pessetes, que és el mateix import que diposita l'altre gran accionista: Pedro Domecq Loustau, propietari d'una de les grans cases de Jerez dedicades a la fabricació/imitació de conyac.²⁰ Els altres dos accionistes són el mateix August de Muller i Estanislau Darthez Puel, amb 75.000 pessetes cadascun.²¹

El segon, però, té a veure amb un fet molt significatiu: la retirada de l'empresa de la distribució de vins espumosos de la Champagne. El cert és que, des de molt aviat, aquesta companyia va optar per retirar-se de la distribució de vins de Champagne. De fet, el mateix pare d'August de Muller va morir el 1859 i no sabem si fou arran d'aquesta circumstància que els De Muller abandonaren la producció i distribució d'aquells vins. Podem suposar que De Muller havia renunciat a un dels seus principals objectius, un dels que s'havia proposat en arribar a Tarragona.

Finalment, en tercer lloc, hi ha un darrer element que esdevé fonamental per establir el lligam dels Muller amb Catalunya: el matrimoni amb una catalana ben significativa. August de Muller es va casar el 1857 amb Cristina Patxot Llagostera, nascuda a Sant Feliu de Guíxols, filla de Rafael Patxot Ferrer i Teresa Llagostera Baquer.²² Rafael Patxot era un dels socis de Patxot i Cibils, una de les més grans companyies catalanes de comerç en aquella època.²³ A partir de l'any

19. El 1872, Estanislao Darthez es va incorporar a la societat, en considerar la casa sota una nova raó social, Muller, Darthez & Co. Es va acordar establir una sucursal a Anglaterra, a Londres. Amb la fil·loxera a França, August de Muller va aconseguir exportar als anglesos fins a 80.000 hl de vi. Vegeu (1926) *Sociedad Exportadora Tarraconense. Sucesora de J. de Muller*, Tarragona, Imp. Oliva de Vilanova, s.p.

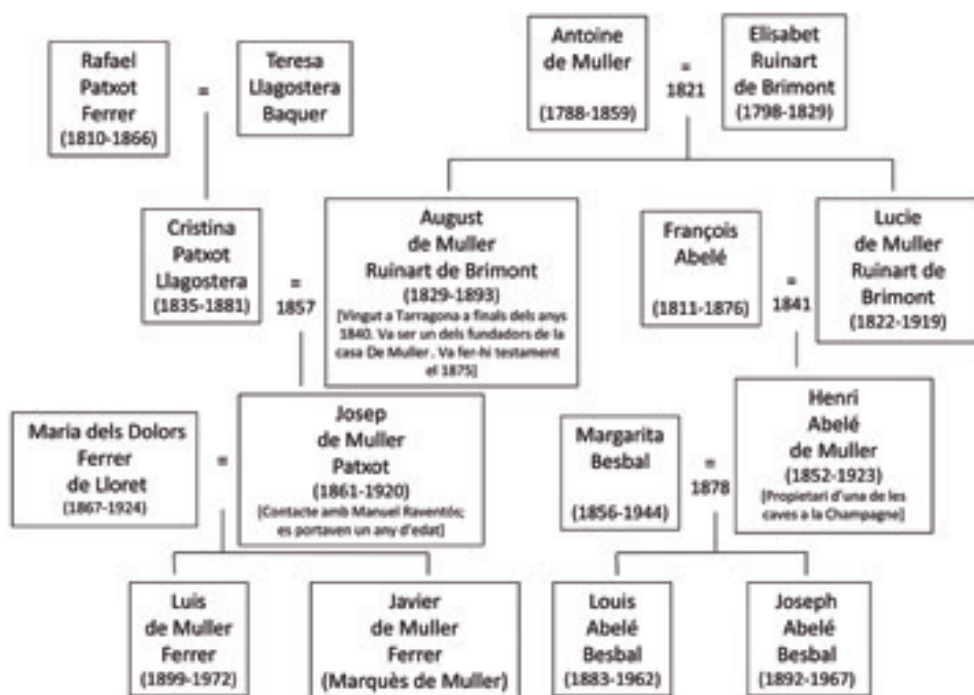
20. Segons J. Maldonado, Pedro Domecq entre 1823 i 1844 va ser el principal exportador de Jerez amb una quota propera al 10 %. Javier MALDONADO ROSSO (1999), *La formación del capitalismo en el marco del Jerez. De la vitivinicultura tradicional a la agroindustria vinatera moderna (siglos XVIII-XIX)*, Madrid, Huerga & Ferro Editores, p. 209-219.

21. AHT, protocols notarial, anys diversos en funció de la data de les escriptures.

22. AHT, not. Fco. Albiñana Borràs, prot. 1858, f. 8 i ss. Va ser a l'inici del protocol de 1858 (recordeu que els protocols comencen abans que l'any) que es va recollir aquesta escriptura amb data 30 de desembre de 1858 (en realitat, 1857).

23. Vegeu C. YÁÑEZ GALLARDO (1996), *Saltar con red: la temprana emigración catalana a América, ca. 1830-1870*, Madrid, Alianza.

següent, l'exportador de taps de suro, Patxot, comença a vendre a la Champagne. Primer només hi destinava una tercera part de les vendes, però ben aviat quasi el 100 %. Què ha passat? La reorientació va venir donada per part de la seva filla? És molt possible que fos així.²⁴



Genealogia de la família Abelé i De Muller
 Fonts: dades diverses extretes de geneanet.com.

En morir August de Muller, l'any 1894, el va succeir el seu fill Josep de Muller Patxot. Al cap de 10 anys, el 1904, Josep de Muller va transformar la societat en una societat anònima: «Societat Exportadora Tarraconense, successora de la J. de Muller, SA». La Companyia esdevenia una de les més significatives

24. Arxiu Municipal Sant Feliu de Guíxols, Fons Patxot, *Llibre Major 1850-59*. A partir de juny de 1858 les vendes a Reims seran majoritàries. Vegeu també ROS MASSANA, R. (2003), «La comercialització de productos corcheros a inicios del siglo XIX. El ejemplo de la empresa Rafael Arxer, Hijo y Compañía (1817-1820)», *Revista de Historia Industrial*, núm. 24, p. 163-189.

del sector vitivinícola català en convertir-se en l'exportadora d'una de les partides més voluminoses de vi de missa.²⁵

Un paper destacat en l'esposori d'August de Muller i Cristina Patxot va correspondre a Lucie, germana d'August de Muller. Resident a Reims bona part de la seva vida, i casada amb François Abelé, eren tots dos pares d'Henri Abelé, un personatge amb un paper molt destacat en aquesta història. Però tant Lucie de Muller com el seu fill, Henri Abelé de Muller van esdevenir elements fonamentals del decantament de Manuel Raventós Domènech cap a la producció massiva de cava uns anys després.

Així, en el seu testament de 1875, August de Muller Ruinart de Brimont reconeixia que a la seva germana Lucie no li podia deixar res de res: «Atendiendo á que se halla en una posición mucho mejor que la mía, no le dejo más que un recuerdo de mi cariño a la elección de mi esposa».²⁶ Es refereix, òbviament, al fet que estava casat amb Cristina Patxot Llagostera. La seva germana, casada amb François Abelé, era molt pròxima a la propietat de les caves Henri Abelé de Reims. A més, August de Muller, implícitament reconeixia que havia estat ella, Lucie, qui l'havia aconsellat de casar-se amb Cristina Patxot. Cal recordar que fou precisament la mateixa Lucie de Muller la que després va posar el jove Manuel Raventós Domènech en contacte amb el món del xampany, a més de fer-li aprendre la llengua francesa.

Per quina raó ens interessa tant Josep de Muller Patxot? Ben simple. Va ser ell qui va acompanyar a la Champagne Manuel Raventós Domènech de can Codorniu. El va acompanyar i el va posar en contacte amb una persona que Raventós desconeixia però que li va ser de gran ajuda. Ens referim a Henri Abelé, un home que es va mostrar ben disposat a ajudar-lo en la posada en marxa de l'activitat dels vins escumosos.

La realització d'aquest viatge per part de Manuel Raventós Domènech i Josep de Muller i Patxot, ambdós d'edat similar (24 i 23 anys respectivament), es va produir (com ara veurem) el 1886. Tots dos, sense que haguem pogut saber el perquè de la seva relació, van embolicar-se en aquest periple, primer cap a la Chartreuse (de la qual De Muller era representant a Tarragona), i després cap a la Champagne. Josep de Muller, sense dir-l'hi, quan a París va deixar Manuel Raventós Domènech al peu del tren de Reims, va fer-li un servei fenomenal:

25. *Sociedad Exportadora Tarraconense...*, s.p.

26. AHT, not. Antonio Soler, 1875, 3r vol., núm. 310.

encomanar-lo a la seva família de Reims. Més concretament, al seu cosí, Henri Abelé, i els seus familiars. En definitiva, la vinguda d'aquest clan de xampanyesos a Tarragona vers mitjan segle XIX va contribuir de manera decisiva a impulsar la realització d'un gran projecte empresarial com el de les caves Codorniu a finals del segle. Abelé es va convertir en un dels principals assessors de les caves Codorniu governades per un diligent Manuel Raventós Domènech. Va esdevenir un important element comunicador del *know-how* necessari per poder tirar endavant el projecte de les caves.

Un projecte com el de les caves Codorniu, tot un emblema d'un celler modern, que produeix vi d'alta qualitat, es realitza a partir d'aquesta relació d'amistat amb els De Muller de Tarragona, uns vigorosos exportadors de vi d'alta qualitat, però sobretot en barrils. És el lligam entre dues empreses. Una ben característica del segon dels cicles del vi i, una altra, ben típica del tercer: les que comercialitzaven la seva producció en ampolla perfectament etiquetada. Va ser l'empresa Codorniu, a través de la casa De Muller, que va aprendre com tirar endavant un procés de transferència tecnològica des de la Champagne.

EL PRIMER VIATGE D'ESTUDI A LA CHAMPAGNE (1886)

El primer viatge que ens narra Manuel Raventós Domènech en els seus llibres titulats *Viatge d'estudi*, comença el 1882, quan conjuntament amb Rovira de la Foradada (de Sant Sadurn d'Anoia) inicien un viatge a Bordeus, del qual sembla que, Raventós, més aviat en va treure poca cosa.²⁷ Durant el 1885, any en què va morir el seu pare, Josep Raventós Fatjó, als 60 anys,²⁸ Manuel Raventós Domènech sembla que va optar per dedicar-se a la fabricació de xampany tot i que, al principi, en cap moment va renunciar al «negoci de la mistela», que era el que havia fet ric el pare.²⁹

27. Arxiu Raventós i Blanch (ARB), *Còpia de viatges d'estudi del 1882 a 31 Desembre 1905*, f. 1-6. Desconexem si aquest Rovira de la Foradada és el mateix que va escriure en el memoràndum de Josep Raventós Fatjó (1824-1885). Vegeu ROVIRA DE LA FORADADA (1885), «Necrològica a Josep Raventós Fatjó», *Institut Agrícola Català de Sant Isidre*, XXXIV.

28. Joana URIBE I CARPENA (2000), *Codorniu. La obra de una família*, s.l., p. 15. Segons Uribe, Josep Raventós Fatjó havia nascut el 1824 i va morir el 1885.

29. M. RAVENTÓS (1911), *La verema*, Vilanova i la Geltrú, Llibreria Àlvar Verdaguer, p. 79. «Lo 1885, se vengueren 213 caixes y l'actual propietari se encarregà del negoci per haver perdut

En conseqüència, no serà fins al segon viatge narrat en aquestes cròniques, datat el 1886, que acompanyat de Josep de Muller va fer una visita extraordinària al país veí. Van començar a la Chartreuse (entre Grenoble, Lió i Chambéry) per després continuar cap al nord. Van passar per Paris i allà es van separar amb Muller.³⁰ Per Raventós, a aquestes altures, «m'havia caigut el negoci de la mistela, que fou el del meu pare. Volia fer xampany, i ho volia estudiar fonament, a consciència; no me'n volia distreure amb res».³¹ Evidentment, l'única manera de fer-ho era acudint a la principal regió productora, la Champagne francesa. Ara se li oferia a Raventós una oportunitat fonamental. Podia acudir a la Champagne, ell sol i a la vegada també acompanyat d'un personatge que en descendia i que hi tenia bona part de la família: Josep de Muller.

Desgraciadament, desconeixem la raó que va portar Josep de Muller a posar en contacte els seus parents i familiars de Reims amb en Raventós. Allò indubtable és que la relació entre Raventós, un jove que no coneixia l'idioma, i la tia de De Muller esdevingué molt afectuosa. Tot es degué, segons els records del català, perquè la «tia d'en Muller, germana del seu pare, que en Muller li havia telegrafiat, que al veure'm sol, als 23 anys, es sentís mare, i es proposà fer-me'n, de mare».³² A partir d'aleshores, Manuel Raventós Domènech esdevingué, efectivament, «fill» de la senyora De Muller.

«Un parell de dies cada setmana venia a Reims Mr. Henri Abelé (cosí germà d'en Muller a qui aquest em presentà). Dinàvem i sopàvem plegats al cafè de la Place Royale amb qui *ens fèrem íntims amics*. Ell tenia llavors uns 35 anys i jo 23. Jo li preparava qüestionaris i quan ell venia a Reims m'ho responia tot, i del seu puny i lletra m'apuntava les adreces. Fou per mi un gran amic, un exemplar catòlic, i li haig d'agrair molt de ço que vaig treure de mon viatge».³³ La penetració a Reims i Épernay es va produir de la mà d'Henri Abelé i del seu compromís amb en Raventós. A partir d'ell, Manuel Raventós Domènech va poder disposar

lo seu pare». Vegeu també F. VALLS-JUNYENT (2011), «El cava catalán: ¿éxito de la empresa o del distrito», a J. CATALÁN; J. A. MIRANDA, i R. RAMÓN-MUÑOZ (ed.), *Distritos y clústers en la Europa del sur*, Madrid, LID, p. 101-121.

30. Arxiu Codorniu (AC), Copiador de cartes (núm. 1, 29 de juliol de 1886, f. 427). Carta adreçada a August de Muller.

31. ARB, *Còpia de viatges d'estudi del 1882 a 31 Desembre 1905*, f. 9.

32. ARB, *Còpia de viatges d'estudi del 1882 a 31 Desembre 1905*, f. 10.

33. ARB, *Còpia de viatges d'estudi del 1882 a 31 Desembre 1905*, f. 12.

d'un empresari que el guiés i l'orientés. Amb Abelé a Reims va poder tenir una connexió absolutament determinant a la Champagne.

Juntament amb Abelé, Raventós va poder comptar amb un altre suport important a la Champagne: els surotapers. Com ell mateix explica en el seu llibre, «gràcies als tapers catalans, que tenen totes les grans cases, podia repetir-hi totes les visites i enterar-me de molts detalls. Passava el dia dins la cava Pommery, o a Épernay, dins la cava Moët (a aquesta m'hi donaren molta entrada Mr. Barris (català) que els proveïa de taps; Mr. Collard que els venia les màquines de tapar i Mr. Robinet que era el consultor de la casa)». ³⁴ Aquest element forma part de la seva altra fórmula adoptada per introduir-se a les grans caves franceses. Amb la penetració en caves com les Pommery o Moët va poder veure tots els ets i uts aplicables a casa seva, a Catalunya, a Sant Sadurní. En definitiva, tot plegat va servir al jove Manuel Raventós Domènech per iniciar un procés de transferència tecnològica des de la Champagne a casa seva, can Codorniu. Amb aquest procés va aconseguir millorar de manera ostentosa les tècniques de fabricació del cava introduint tot un seguit de novetats «copiades» de les grans caves de la Champagne. ³⁵

ELS VIATGES DE MANUEL RAVENTÓS DOMÈNECH A PARTIR DE 1886

Entre 1882 i 1905 Manuel Raventós Domènech va recollir en el seu primer llibre de viatges les cròniques de fins a vint-i-sis estades fora de Sant Sadurní d'Anoia. En aquests vint-i-sis viatges n'hi ha un total de nou a les zones vitícoles de referència com ara la Champagne o altres d'anomenada com les regions del nord d'Itàlia al voltant de Torí (un viatge) o de visita a les caves Törley de Budapest (un viatge en aquest cas a través de Casimir Brugués). En termes globals podem deduir que la distribució cronològica

34. ARB, *Còpia de viatges d'estudi del 1882 a 31 Desembre 1905*, f. 11-12.

35. Sobre el concepte de «transferència tecnològica» podeu veure un llibre antic però encara interessant com és el de A. G. KENWOOD; A. L. LOUGHEED (1982), *Technological Diffusion and Industrialisation Before 1914*, Londres, St. Martin's Press. Més recent tenim la recopilació d'articles de Landes, Mokyr o Berg, encara que per a un període cronològic anterior al que ens ocupa en aquest article. Vegeu M. BERG; K. BRULAND (1998), *Technological Revolutions in Europe. Historical Perspectives*, Londres, Edward Elgar.

entre 1882 i 1905 dels viatges que Manuel Raventós Domènech va fer a la Champagne o a altres àrees dedicades a la fabricació de vins escumosos va ser la següent.

El primer data de 1886, acompanyat, en part, de J. de Muller Patxot, tal com hem narrat en l'apartat anterior. El segon correspon a l'estiu de 1891, quan acompanyat del seu germà Jaume Raventós Domènech, van acudir al nord d'Itàlia a la recerca del procediment conegut com a «Reihlen». Després de cercar i buscar per tota l'àrea del nord d'Itàlia productora de vins escumosos (Alessandria, Asti, Torí) acudiren a Suïssa (Zuric). Finalment va poder aconseguir la patent Reihlen, sense, això sí, que en pogués treure cap profit.³⁶

El tercer viatge va produir-se a les darreries de 1893, acompanyat de dos dels grans exportadors catalans de l'època: el germans Deu de les Corts. Van acudir a Alemanya per després traslladar-se a la Champagne, on finalment Raventós va quedar sol perquè els Deu van decidir marxar quan a un dels dos germans «li repugnà tant la fonda» on vivien. Més endavant Raventós els va recollir a París i van emprendre el viatge junts de tornada cap a Catalunya.³⁷ En aquest viatge Raventós va poder visitar diverses caves a la zona de Reims i Épernay i transformar-se en un «espia industrial», que «comptava escales» per veure la profunditat i calculava l'amplada i alçada de les mines. És també el moment en què decideix abandonar la mistela i dedicar tots els seus esforços al cava, construint les que havien de ser les caves més grans (i amb diferència) d'Espanya.³⁸

El quart viatge data de l'abril de 1897. El van fer junts amb la seva dona, que també sabem que es dedicava a mesurar locals i a «comptar escales» per mesurar la profunditat a què es trobaven les caves. Van passar-lo

36. ARB, *Còpia de viatges d'estudi del 1882 a 31 Desembre 1905*, f. 49: «Més tard poguí obtenir el Brevet Reihlen que tant em captivava. El Brevet alemany consistent en dipòsits de fusta per contenir el vi, ficats dins dipòsits de ferro que aguanten la pressió. En Bosch de Badalona comprà més tard el Brevet Reihlen per Espanya, em digué que n'havia pagat 30.000 pessetes que foren llençades».

37. ARB, *Còpia de viatges d'estudi del 1882 a 31 Desembre 1905*, f. 73.

38. AC, Copiador de cartes, núm. 14 (1894), p. 396. 9.7.1894, carta adreçada a Fco. Pallarés de Gandia dient-li «dos años hace que está cortada la correspondencia por haber abandonado yo la destilación que se nos ha hecho imposible con las leyes actuales».

fonamentalment a la Champagne encara que també van dedicar un parell de dies a Alemanya i a la tornada es van deixar caure a Saumur (població situada al sud de París). Saumur, una ciutat travessada pel Loira, era un força important centre productor de vins escumosos i un dels grans proveïdors catalans.³⁹

L'any 1898 torna a la Champagne tot just «acabada la collita al Penedès». És el viatge cinquè. A la primavera de 1900, hi torna. És el viatge sisè. El viatge setè correspon a l'informe que li va enviar a Sant Sadurní un antic treballador de les caves Pommery.⁴⁰

El 1901, Casimir Brugués, des de Budapest, emet un altre informe molt extens sobre les caves Törley (Hongria). Es correspon amb el viatge vuitè. Ja només queda el darrer a la Champagne en aquest període de Raventós que correspon a l'hivern de 1905. Si suposem que Raventós no va fer més viatges que els narrats en aquest llibre, podem concloure que en conjunt va fer entre el 1886 i 1905 tots aquests nou viatges ja sigui directament a la Champagne, o bé al nord d'Itàlia o, indirectament, a la regió productora de Törley.

En una nota, primer, va fer posar que en començar a escriure aquestes planes, Manuel Raventós Domènech comptava 45 anys. Això ens situaria, si havia nascut vers 1862, cap a l'any 1907.

Cada un dels viatges tenia uns objectius ben concrets. Raventós sempre buscava aprendre alguna cosa. En aquest sentit hi ha en algun dels viatges una llista de fins a vint-i-tres tipus de feines que calia aprendre com les fan a la Champagne.⁴¹ Com de vegades hi ha una llista de coses que cal mirar per tal de treure conclusions, o bé cercar solucions i respostes. En aquest ordre de coses és ben significativa la recerca de buscar algú que ajudi a la casa (Can Codorniu) a fer el cava. Cal dir que Codorniu va arribar a incorporar, com a mínim, fins a sis francesos diferents.

39. Vegeu F. VALLS-JUNYENT (2004), «Les trifulgues amb el xampany dels fabricants de l'Anís del Mono», *Estudis d'Història Agrària*, 17, p. 939-956.

40. Aquest informe el signa Victor Lambert. ARB, *Còpia de viatges d'estudi del 1882 a 31 Desembre 1905*, f. 193-194.

41. Ens estem referint al viatge a la Champagne plantejat l'any 1900. ARB, *Còpia de viatges d'estudi del 1882 a 31 Desembre 1905*, s.f.

Taula 1. «Viatges d'estudi» de Manuel Raventós Domènech (1882-1905)

Núm.	Data de partida	Direcció	Viatge	Motiu
1	1882 (nov. o des.)	Viatge a Bordeus		Només hi van ser alguns dies.
2	19/7/1886 – 15/8/1886	Perpinyà, Chartreuse, París, Reims	Viatge d'estudi a la Champagne	- Manuel Raventós tenia 24 anys i viatja juntament amb J. de Muller Patxot. Caves visitades: - Caves Henri Abelé - Caves Pommery - Caves Moët
3	20/8/ 1888 – 21/8/1888 (?)	Perpinyà, Besiers	Viatge d'estudi per la fil·loxera	«[...] terminàrem nostre viatge, ple el cor d'optimisme i esperances. Tant entusiasmats tornàrem que determinarem fer una “Revista de Agricultura” que aparegué el 1r de gener de 1889».
4	1889	París	Viatge d'estudi a l'Exposició	
5	Setembre 1889	Aude	Viatge d'Estudi a l'Aude	Publicat al <i>Resumen de Agricultura</i>
6	Juliol-agost 1890	Puigcerdà	Viatge d'Estudi a Puigcerdà	
7	3/8/1891 - 9/8/1891	Itàlia [Nord d'Itàlia, Alesandria, Asti, Torí, Zuric]	Viatge d'estudi a Itàlia	- Viatja acompanyat del seu germà Jaume Raventós. - Caves visitades: - Moriondo e Liprandi (degorjador d'Épernay; venen a Amèrica del Nord) - Fca. de xampany Stella (directors, 2 alemanys) - G. Parrico & Co. (Asti)
8	28/1/1892 - febrer 1892	València [València, Dénia, Xàtiva, Ondarra]	Viatge d'estudi a València	«Torno a casa amb els remordiments del viatge fet a segona classe pels exigits a la Montserrat. [...] i ella en els vagons de 2a, tal com estava no hi podia dormir. Nostra posició no ens permetia gaires luxes».

FRANCESC VALLS-JUNYENT

9	23/11/1893 - 7/12/1893 [1.12.1893 (haviem arribat a Épernay i els Deu van decidir marxar perquè «li repugnà tant la fonda»)]	Alemanya-França- Champagne	Viatge d'estu- di a Alemanya i França	- Acompanyat dels germans Josep i Vicens Deu. - Alemanya: - Neuvebert & Co. (Halle), procediment per fer xam- pany. - França: - Moët - Mercier - Arriba a 3 conclusions: 1) «Qualsevulla negoci ben portat y ben cuidat val més que tocar-ne dos o tres i més». 2) «Que em convindria fer societat per emprendre i cuidar bé el negoci del xam- pany. Jo soc capaç de fer-lo bo i cuidar bé lo de S. Sa- durní, més no sabré cuidar la venda, ni podré. Per tant, he de associar-me a una casa comercial, sia als Deu o en Bosch de Badalona». 3) «Molta por en tenir sec- cions mal cuidades».
10	17/11/1894 - 25/11/1894	Madrid	Viatge d'estu- di a Madrid	Fa el viatge amb la seva esposa Montserrat Fatjó.
11	24/7/1895 - 2/8/1895	Bordeus	Viatge d'estu- di per l'Expo- sició (1895)	Sánchez Calzadilla, que era vicepresident de la Cambra, pel fet de trobar-se allà en nom de Valdespino, va actuar de cicerone. «Me feren ensenyar l'etiqueta i feren constatar la honra- desa d'ella, que no posava xampany i posava ben clara el lloc de procedència. Tot els agradà i resultà medalla d'or. Lo que jo tant ambici- onava».
12	Octubre 1896	La Rioja	Viatge d'estu- di a la Rioja	Publicat a <i>Resumen de Agri- cultura</i> .

13	4/4/1897 - 17/4/1897 [13/4/1897, data de sortida en cotxe cap a Alemanya; van ser-hi fins al 15/4/1897]	Lió, Champagne , Alemanya, París, Saumur	Viatge d'estu- di a la Cham- pagne	<ul style="list-style-type: none"> - Viatge assistit per Montserrat Fatjó Tintorer.¹ - És un viatge molt dedicat a les premses. - Caves visitades: <ul style="list-style-type: none"> - Mamonier Fils (Lió). Fabricant de premses. - Cassella & Co. (Weisbaden). Fàbrica de <i>vins mosseux</i>. - Kupferberg (Mayence). Fàbrica de Xampany. - Lluís Robert (Reims). Escriptor de <i>Fabricació de vins mosseux</i>. - Cama (català). Venedor de taps de suro. - Georges Goulet (Reims). Cavista. - Visita a Mr. Tricot (Reims?). Ampoller (?). - Charboneaux (Reims). Ampolles. - Planta de la casa de J. H. Mumm. - Caves Pomery (Reims). - Instal·lació Cliqquot (Bouzy). - Mrs. Saizelet Lenique (Magenta). Fàbrica de pupitres. - Moët (Épernay). Cavista. - Eickmeyer (Adler). Cavista. - Matheus Muller (Eltville). Cavista. - Bouvet-Landuray (Saumur). Cavista. - Akermann (Saumur). Cavista.
14	Setembre 1897	Colònia Rosal (Avià)	Viatge d'estu- di a la Colò- nia Rosal	- El resum del viatge es publica a <i>Resumen de Agricultura</i> .

FRANCESC VALLS-JUNYENT

15	19/10/1898 - 30/10/1898	Champagne	Viatge d'estudi a la Champagne	«Surto sol de casa, el dimecres 19 d'oct. de 1898 tot just acabada la collita en el Penedès i vaig cap a Épernay, passant per Bordeus i París».
16	30/4/1900 - 15/5/1900	Champagne	Viatge d'estudi a la Champagne	- No consta que aquest fabricant vagi sol o acompanyat. - Es proposa una llista de 23 temes per aclarir en aquest viatge de la Champagne. - Visita una infinitat de caves i especialistes: Pommery, Jules Mumm, Moët, Ruinart Père et Fils, Theophile Roederer, etc.
17	19/7/1900	Reus	Viatge d'estudi a Reus	- Román Perpiñá: «M'ha ofert vendre tot lo que té de xampany i plegar aquest rengló». - Miró i Tarragó (abans Román Sardà Montseny i abans Fco. Gil).
18	Oct. 1900	Informe del cap de la casa Pommery (Víctor Lambert)	Casa Pommery	Informe sobre el xampany, que li va demanar Raventós.
19	24/7/1901	Informe de Casimir Brugués des de Budapest	Casa Törley de Budapest	- Dóna informacions transcendents. Una d'elles té a veure amb els fabricants de taps andalusos. - «La fàbrica de Promotor dels Srs. Törley fa <i>unes quatre-centes mil ampolles cada any</i> . És molt diferent de casa teva, per al sistema del fret, per les caves amples i perquè no han de ferse el vi. La forsa motor es l'electricitat».
20	27/11/1901 - 16/12/1901	Espanya (Madrid-Linares-Jaén-Granada-Màlaga)	Viatge de publicitat	Visites moltíssimes persones per comercialitzar xampany.

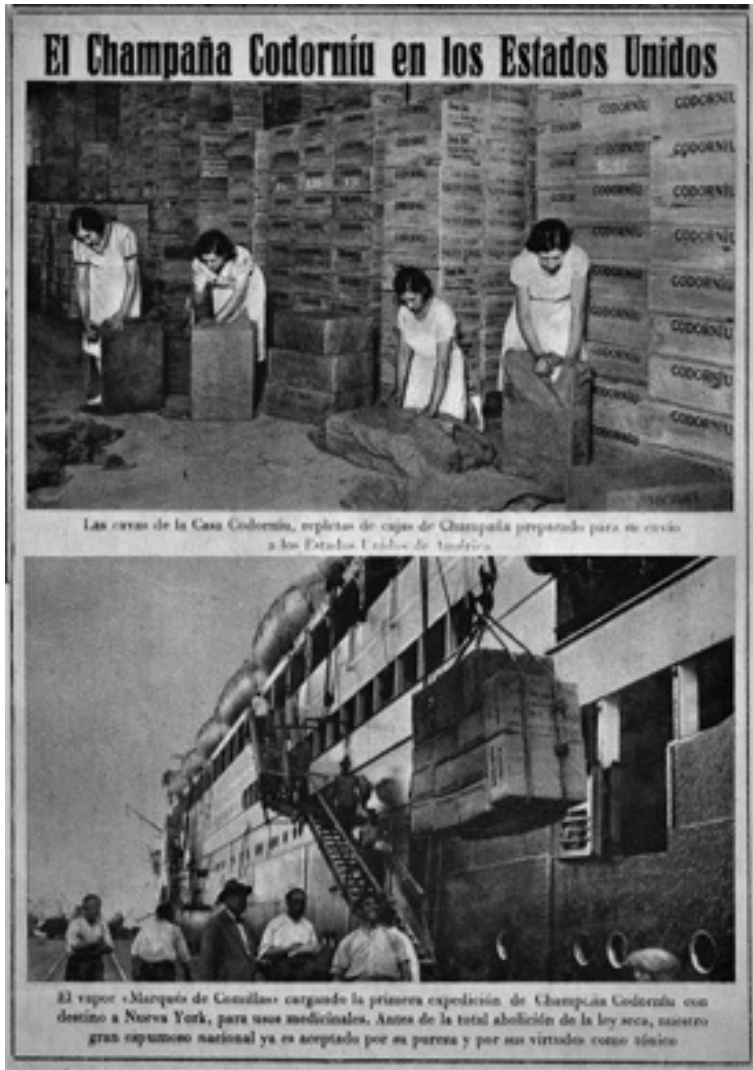
EN ELS ORÍGENS DE CODORNIU. 1886-1905

21	27/4/1902 - 30/4/1902	València-Alacant- Múrcia-Cartage- na-Madrid	Viatge de publicitat	Visita moltes persones que es comprometen a pro- moció el seu xampany. Viatge amb Genestar.
22	15/11/1902 - 24/11/1902	Madrid-Calata- iud-Saragossa	Viatge de publicitat	
23	29/4/1904 - 12/5/1904	Andalusia (Valdepeñas-Còr- dova-Màlaga-Se- villa-Jerez-Cadis- Sevilla-Madrid)	Viatge de Publicitat	Viatge amb la seva muller, Montserrat Fatjó, a Anda- lusia.
24	19/2/1905 - 21/4/1905	València	Viatge de publicitat	-«En els dos mesos d'aquest any ja casi s'ha venut lo del any passat».
25	12/1/1905 - 23/1/1905	Cette-Épernay- Reims	Viatge d'estu- di a la Cham- pagne	- Acompanyat de Josep (fill) i Montserrat (esposa). - Visites: - Mercier. - Moët. - Abelé. - Pommery. - Georges Goulet (900.000 l, sempre per Anglaterra). - Gallice & Co. i Perrier Jouet & Co (a Épernay). - Theophile Roederer (fan 400.000 l). - Charles Heidsieck «M'ha acompanyat lo chef de cava; es molt simpàtic, casat amb una catalana de St. Feliu de Guíxols. Li he promès envi- ar-li fotografies de casa. Me donarà quantes explicacions demani. [...] Treballen drets i mouen gran escàndol. Això serà molt bo per no- saltres». - Paul Couvreur & Fils (Ay). - Ruinart Pere et Fils («Diu que venen 900.000 l/l»).
26	21/1/1905	Viatge a Cette		Viatge al migdia de França.

FRANCESC VALLS-JUNYENT



Bodegues De Muller a Tarragona (vers 1926). Les bótes de la fotografia superior contenen cadascuna 50.000 l de vi; la imatge de sota mostra l'embarcament de vins De Muller al port de Tarragona en petits barrils. Extret del fullet *Sociedad Exportadora Tarraconense. Sucesora de J. de Muller*, Vilanova i la Geltrú, Imp. Oliva, 1926, s.p.



Fotografia de l'any 1933 de les caves Codorniu. Les ampolles, convenientment encapsades, eren embarcades cap al seu punt de destinació. El canvi en el tipus de producte comercialitzat va ser substancial a partir de la introducció de Codorniu. En aquestes fotos es mostra una tramesa de caixes de Codorniu al seu agent nord-americà, Victori, quan s'anul·là la llei seca l'any 1933. *La Vanguardia*, 4 d'octubre de 1933.

Més enllà de les visites a la Champagne també va aprofitar per visitar en diverses ocasions Madrid, on va anar per primera vegada l'any ben significatiu de 1894 (tenia 32 anys).⁴² Després hi va tornar en diverses ocasions. El 1901, en una ocasió, el 1902, en dues ocasions, i el 1904 en una ocasió acompanyat de la seva esposa. Sempre hi torna dins d'un viatge col·lectiu a diversos punts geogràfics espanyols. La visita a Madrid va ser de gran transcendència en la mesura que va servir-li per començar a obrir mercat a l'Estat espanyol. A partir de la seva situació a Madrid va poder enviar per tot l'Estat diferents «viatjants» que s'encarregaven d'anar oferint a les ciutats més diverses els seus gèneres.

Madrid a banda, va fer una anada a Reus, on residien diferents competidors com ara Romà Perpiñà, que el 1900 «m'ha ofert vendrem tot lo que té de xampany y plegar aquest rengló» i Miró i Tarragó (abans Román Sardà Montseny i, encara abans, Fco. Gil): «No puc visitar aquesta casa sens recordar amb simpatia i agraïment a D. Francisco Gil. En ella mon pare hi aprengué sa primera lliçó. No volia vendre a Tarragona ni per aquí, per no molestar a en Gil. Després de la mort de mon pare i estant moribund el Sr. Gil el vaig visitar junt amb son metge [...] i mon cunyat i'm digué: "Lo seu pare era boníssima persona i molt delicat en sos negocis. Perquè un diari publicà una gasetilla dient que'l seu xampany era el mellor d'Espanya ó millor que'l de Reus. M'escrigué dient que n'havia tingut un disgust i que ell no tenia art ni part en la gasetilla". Que Deu'ls tingui en al cel».⁴³

Finalment, de tota la tanda de viatges plantejats per Manuel Raventós cal destacar els dedicats a diversos indrets de l'Estat. La majoria són viatges que passen per Madrid. Es tracta de viatges fets amb una clara vocació comercial observant el comportament de cada un dels mercats i plantejant estratègies d'aproximació.

A LA RECERCA D'UN *REMUEUR* I UN *DÉGORGEUR* FRANCÈS

De les zones visitades a França per Raventós les primeres a destacar són les que tenen unes ben significatives àrees vitícoles. I de manera molt especial

42. ARB, *Còpia de viatges d'estudi del 1882 a 31 Desembre 1905*, f. 75-76.

43. ARB, *Còpia de viatges d'estudi del 1882 a 31 Desembre 1905*, f. 189-192.

amb zones àmplies dedicades a la producció de vins escumosos. Per exemple, la Champagne, on va arribar a conèixer amb un gran detall els principals fabricants de xampany, els grans teòrics com Edouard Robinet i els grans fabricants d'àgrafes i sobretot *bouchons* (taps).⁴⁴ En aquest sentit val la pena destacar-ne dos: Barris i M. Cama, espanyols, fabricants i venedors de taps.⁴⁵

A Robinet, el va conèixer el 1886.⁴⁶ Li va escriure de nou una carta els darrers dies de 1889 en què li demanava dues qüestions. En primer lloc, li reclamava que «desearía solamente por ocho o quince días un “maître de cave” que fuese sobre todo buen “dégorgeur”, pues la operación de dégorger nos ofrece alguna dificultad». A més li demanava que busqués la manera de fer-li arribar a Sant Sadurní «sarmientos de las dos o tres mejores clases de cepas de Champagne, como son el Pineau, el Vert doré y el Plant gris. Si algún propietario pudiese mandarme un centenar de sarmientos facturados como ferretería ya que el tráfico de sarmientos es prohibido, lo agradecería y pagaría al precio que fuese».⁴⁷ No s'ha d'oblidar que estem en el moment en què els ceps s'estan deteriorant molt ràpidament per culpa de la fil·loxera i, pot ser aquesta una bona manera per a Raventós de cara a replantar la seva finca. De totes maneres, desconeixem si Robinet va enviar res de res i com s'ho va fer Raventós per plantar a la seva finca determinades varietats (com les esmentades).

44. Vegeu E. GIRALT RAVENTÓS (1993), «L'elaboració dels vins escumosos catalans abans de 1900», a *Vinyes i vins: mil anys d'història*, Barcelona, Universitat de Barcelona, vol. 1, p. 37-82.

45. No tenim referències de Barris. Sí que, en canvi, n'hem trobat de Martí Cama Prats, nascut a Palafrugell el 1864 i amb fàbrica a Palafrugell mateix i a Reims (heretada del seu oncle, Antoni Prats). Va ser l'inventor d'un dels prototipus de tap de suro més genuïns per al cava: el «Geminus», vers 1890. Es caracteritza per una doble composició: un parell de talls de suro a l'extrem, més un conglomerat de serradures a la resta del tap. Vegeu l'article corresponent a (1986), *Gran Enciclopèdia Catalana*, Barcelona, Edicions de l'Enciclopèdia catalana, vol. 6, p. 63 i la nota biogràfica a la web www.pratsetbonany.fr.

46. D'Edouard Robinet, Manuel Raventós diu que viu a Épernay i «m'hi he fet molt amic com a llegidor que sóc dels seus llibres sobre la fabricació de Vins Mousseux que ja foren on estudià mon estimat pare i l'oncle Camilo» (ARB, *Còpia de viatges d'estudi del 1882 a 31 Desembre 1905*, llibre primer, p. 21). E. ROBINET (1877), *Manual general des vins. Fabrication des vins mousseux*, París, Librairie Centrale des Arts et Manufactures.

47. AC, Copiador de cartes, núm. 6 (1889-1890), p. 113. Aquesta carta comença fent una referència al setembre d'aquell any, en què Manuel Raventós havia cercat E. Robinet a casa seva, cal suposar que a París (tot i que ell mateix, Robinet, explica que viu a Épernay). Aquell any Raventós va visitar París amb motiu de l'Exposició Universal (ARB, *Còpia de viatges d'estudi del 1882 a 31 Desembre 1905*, llibre primer, p. 33).

En tot cas, Manuel Raventós Domènech ben aviat va tornar a acudir als seus suports a la Champagne per tal que li recomanessin algun degollador o removedor. Era a l'inici de 1890.⁴⁸ I el 1892 encara en cercava un de nou per culpa de la mort d'un que en tenia a casa. Buscava un «dégorgueur bon, parce que est mort celui que j'avais». A qui va acudir Raventós? Evidentment al seu bon amic Henri Abelé, qui li oferí un *dégorgueur* anomenat Eugène Laurent.⁴⁹ Malauradament aquest treballador li va durar poquíssim a Raventós: només hi va ser sis dies, i provocà un desfalc important de 324,10 pessetes que va córrer a reclamar al Consolat francès de Barcelona.⁵⁰ Evidentment, aquest nou fracàs va portar Manuel Raventós a haver de renunciar a algunes vendes de cava.⁵¹

Davant del desastre, Manuel Raventós Domènech va tornar a acudir a Henri Abelé per tal que li enviés «un ouvrier remueur, dégorgeur». Era el 27 d'octubre de 1892. I li fa l'advertiment que si considera que ell mateix (Manuel Raventós) el pot trobar directament «avec moins de difficulté en venant moi même à Reims, je vous prie de l'écrire et immédiatement je me métrai en voyage». Raventós hi afegeix un post-scriptum: «Si en payant le voyage d'aller et retour et dix francs par jour vous pouvez trouver un ouvrier pour un o deux mois j'en serai content, parce que *je désire seulement apprendre un peu le rennuage*».⁵² Amb aquesta intervenció d'Henri Abelé va fer cap a Sant Sadurní un operari anomenat Émile Delogne.

A aquest obrer s'adreçava directament Manuel Raventós assenyalant-li que li digués si podria venir a Sant Sadurní per a la següent campanya, la de 1893-94. També li demanava que si fos el cas li recomanés algú de «votre âge et de vos conditions, connaisseur du pressurage».⁵³ En carta de 12 d'agost de 1893, Delogne comunicava que s'havia decidit a retornar ell mateix a Sant Sadurní.⁵⁴

48. AC, Copiador de cartes, 1889-1890, p. 254 (24 de febrer de 1890).

49. AC, Copiador de cartes, 1892, p. 74 (27 de febrer de 1892), p. 228 (28 d'abril de 1892), p. 306 (22.5.1892) i p. 480 (27.7.1892).

50. AC, Copiador de cartes, 1892-1893, p. 3 (2 d'agost de 1892), p. 11 (6 d'agost de 1892), p. 12 (8 d'agost de 1892).

51. Aquest seria el cas de la petició que li arribà d'Ignasi Ventura (AC, Copiador de cartes, 1892-93 (2 d'agost de 1892), p. 3).

52. AC, Copiador de cartes, 1892-1893, p. 170. La cursiva és nostra.

53. AC, Copiador de cartes, 1893 (1 d'agost de 1893), p. 453.

54. AC, Cartes Rebudes, 1893, p. 500.

De totes maneres, el pes d'aquest personatge en la plantilla de Codorniu no va tenir gaire continuïtat. La següent campanya va estar estretament relacionada amb un nou obrer francès: Alfred Delapierre. Es tracta d'un dels més significatius «maîtres de cave» de Raventós en aquests primers moments de les seves caves.

El 1894, Manuel Raventós va escriure almenys tres cartes a Alfred Delapierre, queixant-se de la manca d'assistència al seu lloc. N'hi ha una del 6 d'abril de 1894, sobre les condicions de treball.⁵⁵ El 5 de maig exigia a A. Delapierre d'explicar quan pensava tornar a Sant Sadurní, dient-li que «vous savez pendant combien je vous préfère et que je serais bien content de vous revoir bientôt».⁵⁶ Al cap de ben poc, el 22 de maig, tornava a escriure a Delapierre: «Je ne puis pas comprendre qu'un home comme vous, de votre réputation qui est économique [...] ne peut trouver cent francs dans son pays et il ne pense à ça qu'au dernier moment. Cependant je vous attendrai encore une semaine et je m'offre d'envoyer á votre famille cent francs le même jour de votre arrivée ici [...] J'ai besoin de vous au présent [...] si dans une semaine ou si la réception de cette lettre vous ne vous mettez pas en voyage je serai obligé de demander immédiatement un Monsieur d'Épernay».⁵⁷

Malauradament, no coneixem les raons que van portar Delapierre a acceptar l'oferta de Codorniu. Alfred Delapierre, malgrat aquests problemes, va acabar amb la concessió d'una marca de segona («Delapierre»), sense que haguem pogut conèixer les raons que van portar Manuel Raventós a concedir-l'hi. Delapierre va rebre la quantitat de 242,20 pessetes el mes d'octubre de 1893. I, de fet, va continuar cobrant de Raventós fins al maig de 1895. Un cop va plegar Alfred Delapierre, Raventós va contractar Albert Thomasin. Hi va ser des de l'abril de 1895 fins a l'abril de 1896.

55. AC, Copiador de cartes, 1893-1894, p. 495.

56. AC, Copiador de cartes, núm. 14, 1894, p. 106.

57. AC, Copiador de cartes, núm. 14, 1894, p. 205.

FRANCESC VALLS-JUNYENT

Taula 2. Tècnics francesos que treballen per a Manuel Raventós Domènech (1889-1907) (pessetes)

	Eugène Laurent	Émile Delogne (1)	Alfred Dela- pierre	Albert Thoma- sin	Lucien Jobin	Emilio Pechoux	TOTAL
1892	324,10						324,10
1893		(?)	538,10				538,10
1894			3.854,03				3.854,03
1895			725,15	2.272,33			2.997,48
1896				586,53	1.228,06	882,00	2.696,59
1897						3.328,00	3.328,00
1898						4.201,64	4.201,64
1899						4.430,38	4.430,38
1900						4.072,35	4.072,35
1901						4.606,15	4.606,15
1902						4.267,00	4.267,00
1903						5.087,60	5.087,60
1904						4.547,54	4.547,54
1905						5.423,68	5.423,68
1906						4.380,21	4.380,21
1907						2.225,98	2.225,98

Notes: (1)-El 28.8.1896 E. Delogne va enviar una nova carta oferint-se per treballar per a Raventós.

Font: *Deure* dels respectius comptes corrents. AC. *Llibres de comptes corrents*.

El dia 5 de febrer de 1895, Manuel Raventós va demanar al taper català establert a Reims M. Cama, «un favor. No tengo ya el francés –cal suposar que es refereix a Delapierre– y necesitaría otro. Si le fuese fácil procurarme un simple operario (francés o catalán) *remueur-dégorgeur* se lo agradecería. Su principal trabajo ha de ser el *remuage*, si bien deberá ocuparse en diversas

manutenciones [...] Deseo sea de buena conducta y no un aficionado al vino, defecto que creo es común en ese país». ⁵⁸

Malauradament, Cama no va contestar de manera immediata i Raventós es va veure obligat a cercar, durant el mes de febrer, un altre operari a través de Víctor Lemaire (Épernay). En la carta de 16 de febrer, Raventós anunciava a Lemaire que «je vous prie de m'envoyer le plutôt possible en bon remueur. Je le payerai le voyage d'Épernay ici et le retour en faisant ici une charge de pupitres. [...] J'ai beaucoup de demandes et je suis sans remueur». ⁵⁹ Amb aquesta referència es posa en contacte amb Cama, de la Champagne, i li diu que «escribí a un amigo mío que me mandase un remueur enseguida y a cualquier precio pues me iba a quedar sin vino». I com que l'altre, Thomasin, segons Raventós, «me parece que no servirá, pues creo tiene un carácter algo dado a la suya», afegia que «estoy muy escamado con esos señores franceses [...] cumplen sólo lo que les da la gana y yo he de cumplir exactamente lo que prometo». ⁶⁰

En realitat, Albert Thomasin va restar a can Codorniu durant una temporada i, tal com s'esperava Raventós, va portar un conflicte amb un altre dels que pretenien avençar-lo en la fabricació de vins espumosos: la societat Bosch i Fuster. Josep i Vicenç Bosch eren dos germans de Badalona. Es dedicaven a la fabricació de l'Anís del Mono. Es van ajuntar amb un tercer soci, Mariano Fuster, per promoure una activitat a la qual només es dedicaven com a importadors: la compra i distribució de xampany. La seva idea era dedicar-se a la producció d'un vi escumós a Badalona per tal de poder-lo vendre als seus clients. Veien a venir que els podien perdre si els apujaven els aranzels a un import tan substanciosos com es va produir el 1891. ⁶¹

Ben curiosament, a Manuel Raventós no li va agradar gaire el personatge que la societat Bosch i Fuster de Badalona havia agafat com a *dégorgeur*, Albert Thomasin. En realitat, Thomasin no era gens de fiar. Estava treballant a la vegada per als dos xampanyistes. Uns, els Bosch i Fuster de Badalona, i, l'altre, el mateix Manuel Raventós de Sant Sadurní d'Anoia. Però ben aviat

58. AC, Copiador de cartes, núm. 17, 1895, p. 15.

59. AC, Copiador de cartes, núm. 17, 1895, p. 98.

60. AC, Copiador de cartes, núm. 14, 1895, p. 239.

61. Vegeu VALLS-JUNYENT (2004), p. 939-956. Vegeu també J. M. SERRANO SANZ (1987), *El viraje proteccionista de la Restauración. La política comercial española, 1875-1895*, Madrid, Siglo XXI.

Manuel Raventós va veure quin era l'objectiu de Thomasin. El dia 2 d'agost de 1895, des d'un «viatge d'estudi» a l'Exposició de Bordeus, Raventós no s'estava de dir-li ben clar a Thomasin: «Je suis au courant de vos affaires. Il faut travailler pour une maison ou pour une autre. Si pendant que je suis à Bordeaux vous manquez une seule heure au travail, vous aurez fini chez moi et j'ai donné ordre de ne plus vous admettre». ⁶² Malgrat les dues cartes que Manuel Raventós va enviar a Thomasin, una sobre l'invent per tapar i dosar que acabava de posar al mercat la casa Lemaire (Épernay) i que ja estava assajant la casa Pommery de la Champagne (10 de setembre de 1895), o la segona (7 d'octubre de 1895) en què segons sembla Thomasin havia pràcticament desaparegut, li diu que té la intenció d'esperar-lo fins al 15 d'octubre de 1895: «J'ai beaucoup de demandes de bouteilles; sont partis deux voyageurs de la maison que vendront beaucoup ces mois avant Noël [...] Je vous attendrai donc jusqu'au 15 du courant octobre mais pas plus, parce que je ne puis pas». ⁶³

Tot sembla indicar que Thomasin no va renunciar, ni a un lloc, ni a l'altre. Segons sembla, Albert Thomasin va mantenir l'ocupació a casa dels Bosch i Fuster sense renunciar a dedicar-se a can Codorniu de Sant Sadurní. Va continuar treballant per tots dos alhora fins pel març de l'any següent (1896). ⁶⁴ De fet sabem que va continuar treballant per Raventós fins al febrer de 1896 i, tot i que el març no va cobrar res, a l'abril encara va percebre alguna cosa de Raventós (li devia 17 pessetes). ⁶⁵ És la darrera aportació de Manuel Raventós des de can Codorniu. A partir d'aleshores desconexem què se'n va fer, de Thomasin.

Al final, Manuel Raventós Domènech va aconseguir que li subministressin un dels seus millors operaris: Émile Pecheux. Abans, però, un altre operari va passar per can Codorniu durant algun temps, del qual, malauradament, no en podem dir gran cosa. Ens referim a Lucien Jobin, que va estar a can Codorniu

62. AC, Copiador de cartes, núm. 19, 1895, p. 270.

63. AC, Copiador de cartes, núm. 19, 1895, p. 488, i núm. 20, 1895, p. 236. El dia 1 d'octubre de 1895 ja li havia enviat una carta demanant que tornés a can Codorniu com més aviat millor (AC, Copiador de cartes, núm. 20, p. 183).

64. Arxiu Anís del Mono, correspondència «Bosch i Fuster», carta d'A. Thomassin, 9 de març de 1896.

65. *Deure dels respectius comptes corrents*. AC. *Llibres de Comptes Corrents*.

dels mesos d'abril a agost de 1896. De Jobin, no en sabem pràcticament res, excepte que va decidir marxar ell mateix.⁶⁶

En canvi, de Pecheux sabem que va arribar a través de la intermediació del president del Sindicat de Tonelers i Obrers de Caves de Reims, intervenció que havia demanat el mateix Raventós per carta.⁶⁷ Pecheux va escriure a Raventós i li va dir que sabia «que vous demandez un Remueur. [...] Je m'offre a votre service comme Remueur et Dégorgeur quand aux renseignements, voici 18 ans que j'ai travaillé dans les caves. Dont 12 ans a la Maison V. Pommery ou j'ai né pendant 10 ans. En el moment suis au service de la maison Louis Roederer depuis 2 ans».⁶⁸

Manuel Raventós, davant dels dubtes, acudia a M. Cama de Reims i li explicava la situació. Li deia que fes «lo que mejor le parezca, yo lo aceptaré como V. lo haga». I com sempre afegia: «Lo que sí le ruego que me mande el que quiera ya sea interino ya fijo pero lo necesito con bastante urgencia puesto que con este tiempo el Trabajo nos agobia».⁶⁹ Raventós suplica a M. Cama que «me mandase un remueur muy bueno, pues al aproximarse las fiestas de Todos los Santos y Navidad no nos entendemos de Trabajo». Aprofita també l'ocasió per donar definitivament per descartat el tema la contractació d'un altre remenador, M. Quennelon que se suposa que li havien ofert a la Champagne, per una raó ben simple: «Estábamos conforme de precio y en todo menos que él quería ser chef de cave y yo no pude ofrecérselo pues tengo un catalán al frente».⁷⁰ De totes maneres, el mateix dia, va poder oferir-li a Quennelon de Reims la possibilitat que vingués fins al gener o febrer «pour me faire des apprentis».⁷¹ No sabem quina va ser la decisió de Quennelon, però tot sembla indicar que va desestimar l'ofertament de Manuel Raventós.

Finalment M. Cama va optar per Pecheux, «que era uno de los obreros que yo pensaba mandarle, joven, muy formal, de aspecto simpático con referencia de primer orden tanto por sus capacidades en el oficio, pues no solamente de

66. Només ens consta en una carta rebuda a can Codorniu que Jobin va explicar a la data del seu retorn a Reims que Raventós cercava algú per fer el treball dels vins espumosos a les seves caves. AC, Cartes Rebudes, llig. 48, f. 184 (14 d'octubre de 1896). Al final, la persona que va fer aquesta funció va ser E. Pecheux.

67. AC, Copiador de cartes, núm. 28, 1896, p. 142 (13 de setembre de 1896).

68. AC, Cartes Rebudes, 13. d'octubre de 1896, fol. 183.

69. AC, Copiador de cartes, 19.10.1896, núm. 29, p. 65 (19 d'octubre de 1896).

70. AC, Copiador de cartes, 13.9.1896, núm. 28, p. 143 (13 de setembre de 1896).

71. AC, Copiador de cartes, 13.9.1896, núm. 28, p. 144 (13 de setembre de 1896).

buen remueur, sinó de dégorge touche et fait tous les autres travaux des caves a la perfection». ⁷² Encara en una darrera carta sobre el tema, M. Cama li anuncia a Raventós que Pecheux tenia pensat arribar a Barcelona el dilluns a les 10 del matí i acabava dient «creo que ha hecho V. buena adquisición con este obrero». ⁷³ Émile Pecheux sí que és cert que hi va estar un llarg període de temps. La durada del seu contracte amb Raventós es va prolongar des del novembre de 1896 fins al gener de 1907. De totes maneres, també van tenir els seus problemes.

Si Raventós cercava a la Champagne, amb tant d'interès, un obrer especialitzat, era degut a la dimensió que estava donant a les caves. Durant aquests anys de 1890, les caves Codorniu estaven agafant una empenta descomunal. ⁷⁴ I a la vegada que es necessitava personal especialitzat, coneixedor del *know how*, que només podia sortir de la Champagne calia fer un esforç per a la importació de la maquinària adient, especialment després de 1893-1894 quan Raventós pren la decisió d'instal·lar unes grans caves a casa seva. Va caldre un esforç notable per a la importació de la maquinària necessària per tirar endavant un negoci tan nou. Es tracta d'una indústria nova i, per tant, com en el cas del remenador i degollador calia anar a cercar la maquinària a poder ser a la Champagne mateix.

El 2 de novembre de 1886 escriu a Lemaire demanant una «nouvelle machine brevetée SGDG pour appliquer les Réseaux à bouteilles ou Muselets avec Calottes métalliques estampées». A més li afegia que, si volia, podia demanar referència d'ell a Henri Abelé de Reims. ⁷⁵ La relació amb Lemaire va continuar. L'any 1895 li encarregava 50.000 *muselets*. Amenaçava que degut a la situació del tipus de canvi i els preus elevats, una casa de Barcelona (que evidentment no diu) s'està pensant de posar-se a fer *muselets*. ⁷⁶

El 24 de febrer de 1890 acusa rebut de la maquinària per marcar caixes que li ha enviat Colard (Bouzy, Champagne) i aprofita per demanar-li «si vous savez quelques fabriques de capsules métalliques pour bouteilles de champagne». ⁷⁷ I

72. AC, Cartes Rebudes, 22 d'octubre de 1896, fol. 183.

73. AC, Cartes Rebudes, 31 d'octubre de 1896, fol. 219.

74. Entre 1890 i 1895 Raventós va construir el nucli fonamental de les caves de Sant Sadurní. Vegeu URIBE (2000), p. 135.

75. AC, Copiador de cartes, núm. 2 (1886-1887), p. 81.

76. AC, Copiador de cartes, núm. 2 (1886-1887), p. 81. Sobre el tipus de canvi de la peseta en els anys del canvi de segle vegeu M. SABATÉ (1993), «Tipo de cambio y protección en la economía española de principios de siglo», *Revista de Economía Aplicada*, vol. I, núm. 1, p. 67-86.

77. AC, Copiador de cartes, núm. 6 (1889-1890), p. 253.

això sense comptar les nombrosíssimes cartes dedicades a comandes d'ampolles a França i a Alemanya que van arribar a enviar durant aquests anys.⁷⁸ En general es tracta de tota una munió de proveïments que amb la pujada del franc durant la guerra de Cuba es van encarir i van obligar Raventós a apujar els preus del seu xampany.⁷⁹

VISITES DE DOS VIATJANTS A DIFERENTS CIUTATS ESPANYOLES (1895)

Desconeixem qui va portar Manuel Raventós Domènech a acudir als «viatjants» de cara a construir una xarxa de mercantilització de l'escumós d'una certa significació. De totes maneres, en una carta adreçada al capellà de Tortosa, Jaime Cararach, Raventós li escriu en una data com l'11 de setembre de 1895, que «hasta hoy no he mandado viajante alguno y por tanto no soy conocido de los establecimientos de las poblaciones». També exposava amb claredat que «los dos viajeros que hoy mandaré es condición indispensable que tengan ya relación con los establecimientos y que, siendo conocidos suyos, les hagan ensayar nuestros champagnes». Encara en la mateixa carta, Raventós li diu al capellà tortosí que davant hipotètics nous compradors «es muy difícil venderles la primera vez [...] El comprador que la 1ª vez se negó a comprar lo hace siempre y no puede volverse a visitar hasta que la necesidad de nuestro artículo le obliga y lo pide sin visitarle». Tot això, porta a Raventós a una conclusió contundent: «La vida del viajante es muy disipada y he de confesarle que no conozco ninguno de buena conducta, creo que el hacer viajar a un joven bueno es echarle a perder casi con seguridad».⁸⁰

Malgrat aquestes pèssimes consideracions sobre la vida «dissipada» dels «viatjants», el cert és que Raventós va dedicar-se a les darreries de 1895 a enviar-ne (tal com ell mateix deia) dos: un a la part nord d'Espanya i un altre a la part sud. El seu recorregut va consistir en els trajectes que hem representat en el mapa següent.

78. Vegeu, per exemple, les nombrosíssimes cartes adreçades a Charbonneaux et Cie. (Reims), Denys & Cie. (Marne).

79. AC, Copiador de cartes, núm. 13 (1893), p. 84.

80. AC, Copiador de cartes, núm. 19, fol. 495, carta adreçada a Jaume Cararach (Tortosa).

Trajectes dels viatges de Faust Genestar i Ramon Caballol a les darreries de 1895



Font: AC, cartes emeses a can Codorniu, núm. 20, 21 i 22. Nota: la línia discontinua assenyala el recorregut de Ramon Caballol, la contínua correspon al viatge de Genestar.

Un d'ells era en Faust Genestar. Malgrat la pèssima consideració que Raventós tenia pels viatjants, sembla que s'hi va posar en contacte en aquesta època. Curiosament, malgrat l'advertiment fet en la carta a Tortosa, amb Faust Genestar va acabar tenint una relació força llarga i intensa.⁸¹ Especialment això

81. Això malgrat la propaganda en contra que representava a vegades haver d'acceptar les obligacions derivades d'aquest viatjant. Vegeu, per exemple, les condicions que li imposa a Raventós, Faust Genestar pel Nadal de 1896, en el qual li diu que «fijese V. en los perjuicios que me resultan de las dificultades de entendernos o sea del estado en que nos hallamos siempre a punto de romper». (AC, Copiador de cartas, 1896-1897, p. 79).

és cert a partir de 1902, en què Raventós i Genestar van compartir un viatge pel sud d'Espanya entre el 27 i el 30 d'abril en què anaven a València, Alacant, Múrcia, Cartagena i, com de costum, Madrid.⁸² I, encara més, a partir de 1908 i fins a 1915 en què Faust Genestar va adquirir la representació de la firma a Madrid.⁸³ Cap a 1895, a Faust Genestar li va encarregar un viatge pel sud d'Espanya que passava per tot un seguit d'indrets ben significatius i que podeu veure en el mapa: Linares, Jaén, Cadis, Sevilla, Badajoz, Còrdova, Màlaga, Ciudad Real, València i Castelló, ja de tornada a Barcelona. Només van deixar de visitar-se tot un seguit de poblacions en les quals Raventós ja tenia força avançat l'establiment d'un representant: Granada, Almeria, Múrcia i Albacete.

L'altre «viatjant» que va enviar Raventós per les Espanyes va ser Ramon Caballol. Com en el cas de Genestar, ens són desconeguts els antecedents d'aquest personatge. Amb Caballol va pactar un viatge per la part nord de la Península. El seu recorregut va ser l'assenyalat en el mapa, on hi ha indicats també els principals punts de destinació que deduïm a partir de les cartes que li anava enviant Manuel Raventós.

De totes maneres, cal dir que la tramesa d'aquests «viatjants» per la Península no li va treure a Codorniu ni les ganes de continuar contractant altres viatjants que es dirigissin als establiments petits de cada poble, ni tampoc les ganes de seguir ell mateix el territori i cercar directament els possibles compradors. Amb el temps la seva prevenció respecte dels viatjants es va anar esvaint. El 1901, 1902, 1904 i 1905 Raventós emprendre diversos viatges amb una clara finalitat comercial per la resta de la Península. De vegades, hi va ell sol. En una ocasió l'acompanya Faust Genestar. En alguna altra ocasió, l'acompanya la seva esposa Montserrat Fatjó.⁸⁴ Genestar i Caballol només van ser els dos primers viatjants. A partir d'aquest moment Raventós va continuar contractant-ne d'altres que s'encarregaven de fer present el seu escumós a les tendes minoristes de la península. Un d'aquests va ser el seu germà mateix Jaume.

82. ARB, *Còpia de viatges d'estudi del 1882 a 31 Desembre 1905*, llibre primer, s.p.

83. AC, *Resumen de ventas por años 1896-1931*, fulls inicials.

84. Vegeu la taula en què s'han recollit els viatges realitzats en aquesta època (ARB, *Còpia de viatges d'estudi del 1882 a 31 Desembre 1905*, llibre primer, vegeu els viatges de 27.11.1901 a 16.12.1901, el de 27.4.1902 a 30.4.1902, el de 15.11.1902 a 24.11.1902, el viatge del 29.4.1904 al 12.5.1904 i el de 19.2.1905 al 21.4.1905).

Més enllà d'aquests viatges, sens dubte l'esforç més significatiu abocat de cara a la conquesta del mercat interior espanyol es va fer entorn a Madrid. Convertir Madrid en un gran consumidor de xampany català va ser una autèntica obsessió per Manuel Raventós en aquests primers anys. Quan hi va viatjar el novembre de 1894 no es podia estar de dir «jo no he estat mai a Madrid. [...] Jo segueixo establiments tot el dia, sense poder vendre res en tot el dia». I no es podia estar d'explicar una anècdota ben significativa: «L'últim dia al Sr. Agustín Ibarra, l'amo de l'Hotel Inglés, me diu que només pot tenir primeres marques. [...] Fem la prova en el seu despatx li servim una de Moët y una altra de meva i prefereix la meva. [...] Me demanà li fes una marca expressa Hotel Inglés».⁸⁵

Això era el 1894, quan Raventós comptava a Madrid amb un representant des de l'any anterior, el 1893, i que va romandre en el lloc fins a 1895. Aquesta dada és ben significativa. Tenir un representant a Madrid el 1893 és realment significatiu. En aquests moments Raventós només en tenia a Sant Sadurní d'Anoia i a Sabadell-Terrassa. Ni tan sols Barcelona no comptava amb representant de Raventós.

Ens referim a Juan Roncero. Les cartes entre Raventós i Roncero són ben expressives de les dificultats d'aquesta plaça. En una carta de 16 de maig de 1893 Raventós li explica que la casa a què li feia referència Roncero era una casa que embotellava, malauradament, amb el sistema Reihlen i que «nadie como nosotros posee en España las grandes cavas y el antiguo personal y la larga práctica en este ramo». A més, «nosotros comenzamos por hacer las plantaciones de cepas de la Champagne ex profeso para el objeto».⁸⁶

El 1894 les cartes van agafant un altre to. Li escriu Manuel Raventós a l'inici de març dient el nombre de caixes venudes cada un dels mesos des de l'octubre de l'any anterior: octubre, 30 caixes, novembre 44 caixes, desembre 75 caixes, gener, 4 caixes i febrer 17. Raventós conclou: «Cuyos datos para la

85. ARB, *Còpia de viatges d'estudi del 1882 a 31 Desembre 1905*, llibre primer, p. 75-77.

86. AC, *Copiador de cartes* (1893), núm. 11, p. 251. Sobre aquesta qüestió hi tornava Raventós a partir del mes següent, quan deia: «Respecto a la clase del género será inmejorable cual por su precio. Hoy por hoy la marca francesa no responde todavía a mis deseos pero se mejora. La española es buena pero irá mejorando a medida que nos lleguen las plantaciones de cepas de Champagne que tenemos hechas y que son las mismas clases en Champagne tienen. [...] Como somos agricultores y fabricantes a la vez nos hallamos con que la filoxera acaba con las cepas antiguas y van llegando las nuevas cepas americanas injertadas de cepas de champagne». (AC (1893), *Copiador de cartas*, núm. 11, s.p.).

capital de España son desconsoladores por su progresión descendente».⁸⁷ Cap a finals d'abril Manuel Raventós li deia a Roncero: «Mucho desearía se activase en Madrid la venta y la propaganda pues a pesar de la multitud de etiquetas se vende poco».⁸⁸

Tot plegat començava a ser l'origen del final de Roncero com a representant de Codorniu a Madrid. Finalment el 13 de gener de 1895, Manuel Raventós es deixava d'embolics i parlava clar: «Si quiero retirarle mi representación en esa es porque en Madrid vendo poco y cobro mal».⁸⁹ Al final Manuel Raventós va optar per canviar-lo. El 1896 el substituí per F. Pecaistaing, que només va aguantar un any, i el 1897 per Andreu Brassís.

És a partir de finals de 1897 que Raventós comença a plantejar-se les coses d'una altra manera. Comença a pensar d'enviar algú a Madrid, de la màxima confiança, per mirar de desvetllar aquell mercat. Ens referim al seu germà Jaume Raventós. La trajectòria de Jaume Raventós venia avalada per les vendes que havia fet al nord d'Espanya. A Jaume Raventós li semblava poca cosa, però el seu germà Manuel havia hagut de posar-hi tota la seva bona voluntat per fer-li veure que era el que més havia aconseguit vendre per poblacions com ara Bilbao, Santander, Vitòria, Palència, Burgos o, entre d'altres, Saragossa. El 1897 Manuel li enviava una carta a Santander en què deia al seu germà: «Ningún viajante había vendido tanto como tú en las poblaciones que has tocado por lo tanto no te desanimas pero si te añoras ven cuando quieras».⁹⁰

Jaume Raventós va arribar a Madrid a finals de gener de 1898 i es va haver de dedicar a muntar el pis. A partir de primers de febrer ja es va poder posar a la feina. Una de les primeres tasques va ser la de llogar un soterrani per a dipòsit de xampany.⁹¹ Jaume Raventós va intentar innovar en la comercialització de l'escumós a Madrid. Però la història del germà com a representant de Codorniu a Madrid va acabar essent un dels fracassos més estrepitosos. Jaume Raventós va fer tot el que va poder per intentar promocionar l'escumós de Codorniu a Madrid com ara obertura de tendes específiques i campanyes publicitàries pensades per Madrid, però no va aconseguir res de res. Les vendes costaven molt d'incrementar

87. AC, Copiador de cartes, núm. 13 (1893-1894), p. 360.

88. AC, Copiador de cartes, núm. 14 (1894), p. 80.

89. AC, Copiador de cartes, núm. 16 (1894-1895), p. 379.

90. AC, Copiador de cartes, núm. 35, p. 133.

91. AC, Copiador de cartes, núm. 38, p. 54.

i tot plegat va acabar en un seguit de fracassos força contundents. De botigues específiques a Madrid només va aconseguir obrir-ne dues de les dotze que havien planificat a can Codorniu. Al final, com que només aconseguien vendre xampanyns imitació dels francesos amb marca falsa francesa van decidir també tancar-les.⁹²

Ell, Jaume Raventós, donava les culpes dels seus fracassos al rebuig que tenia qualsevol producte quan es descobria que era català. Al final, havent aconseguit una feina a Barcelona, Jaume Raventós va emprendre el retorn cap a la ciutat comtal.⁹³ I el lloc de Madrid el va ocupar, Laso de la Vega fins a 1907. Com ja s'ha dit, després de Laso de la Vega, Manuel Raventós va decidir confiar com a representant en Faust Genestar entre 1908 i 1915.⁹⁴

En conjunt, el fet és que quan mirem el detall de les vendes de Codorniu en aquests primers anys d'existència, el que queda clar és el gran salt endavant que va fer l'empresa a partir precisament d'aquests anys 1895 i 1896 (vegeu la taula 3). Fixeu-vos que en aquests anys i fins a 1902 la dinàmica del mercat interior espanyol resulta força significativa: de les 3.798 ampolles venudes el 1894, que significaren un 10 % de les vendes, es va passar el 1899 a 23.435, que significaven un percentatge del 21 %. A partir d'aquí es va aconseguir mantenir aquesta dinàmica durant uns anys, fins que el 1902 es van superar, per darrera vegada, les 21.000 ampolles. A partir d'aleshores les vendes a la resta d'Espanya prenen una orientació més aviat depressiva.

Malgrat tots els esforços invertits en el mercat espanyol, massa sovint de manera poc útil, és, sense cap mena de dubte, l'augment de les vendes en el mercat català mateix el moviment més realment significatiu (de les poc més de 30.000 ampolles el 1894 a les més de 217.000 de 1910). (Vegeu la Taula 3).

92. URIBE (2000), p. 150-153.

93. J. MIRACLE (1975), *Jaume Raventós. L'home del seny*, Barcelona, Balmes, p. 42-44. Jaume Raventós, casat aquests mateixos anys, se li va oferir treballar a can Codorniu. Per exemple, ell mateix contesta la correspondència a partir del dia 3 i fins al 21 d'abril de 1897 (AC, Copiador de cartes, núm. 32 (1897), p. 302). Més endavant se li ofereix fer de viatjant de Codorniu al nord d'Espanya amb un èxit notable en diverses ciutats espanyoles (AC, Copiador de cartes, núm. 34 (1897), p. 469, carta de Jaume Raventós de 14.8.1897). Després, Manuel Raventós va optar per demanar-li si es volia fer càrrec de Madrid. La seva renúncia a la representació de Codorniu a Madrid va anar lligada a l'aparició de feina en una de les grans empreses elèctriques barcelonines d'aquell moment. Penseu que Jaume Raventós era, de fet, enginyer. Vegeu MIRACLE (1975), p. 31-38.

94. AC, *Resumen de ventas por años 1896-1931*. Llista inicial de representants.

Taula 3. Vendes de Manuel Raventós Domènech (1896-1910)

	Catalunya (ampolles)	Resta de l'Estat (ampolles)	Exportació (ampolles)	TOTAL (ampolles)	Catalunya %	Resta de l'Estat %	Exportació %	TOTAL %
1879	758	36	72	866	87,5	4,2	8,3	100,0
1880	2.166	12	0	2.178	99,4	0,6	0,0	100,0
1881	2.760	36	0	2.796	98,7	1,3	0,0	100,0
1882	2.469	0	0	2.469	100,0	0,0	0,0	100,0
1883	2.622	0	0	2.622	100,0	0,0	0,0	100,0
1884	3.312	36	0	3.348	98,9	1,1	0,0	100,0
1885	2.502	96	0	2.598	96,3	3,7	0,0	100,0
1886	2.688	84	0	2.772	97,0	3,0	0,0	100,0
1887	3.330	132	0	3.462	96,2	3,8	0,0	100,0
1888	2.400	312	0	2.712	88,5	11,5	0,0	100,0
1889	2.718	240	0	2.958	91,9	8,1	0,0	100,0
1890	2.682	588	0	3.270	82,0	18,0	0,0	100,0
1891	1.584	204	12	1.800	88,0	11,3	0,7	100,0
1892	972	12	0	984	98,8	1,2	0,0	100,0
1893	8.604	1.908	0	10.512	81,8	18,2	0,0	100,0
1894	30.750	3.798	1.908	36.456	84,3	10,4	5,2	100,0
1895	33.888	8.757	1.644	44.289	76,5	19,8	3,7	100,0
1896	41.307	16.161	2.112	59.580	69,3	27,1	3,5	100,0
1897	44.544	14.664	6.828	66.036	67,5	22,2	10,3	100,0
1898	64.534	19.342	2.412	86.288	74,8	22,4	2,8	100,0
1899	85.015	23.435	3.180	111.630	76,2	21,0	2,8	100,0
1900	94.740	21.480	2.676	118.896	79,7	18,1	2,3	100,0
1901	106.414	20.430	1.368	128.212	83,0	15,9	1,1	100,0
1902	114.522	21.167	3.864	139.553	82,1	15,2	2,8	100,0
1903	116.957	15.505	2.520	134.982	86,6	11,5	1,9	100,0
1904	134.617	14.763	2.739	152.119	88,5	9,7	1,8	100,0
1905	148.426	15.994	5.400	169.820	87,4	9,4	3,2	100,0
1906	160.544	12.652	3.468	176.664	90,9	7,2	2,0	100,0
1907	177.075	13.040	3.306	193.421	91,5	6,7	1,7	100,0

FRANCESC VALLS-JUNYENT

1908	178.725	13.031	4.392	196.148	91,1	6,6	2,2	100,0
1909	181.907	15.489	5.241	202.637	89,8	7,6	2,6	100,0
1910	217.517	13.909	11.172	242.598	89,7	5,7	4,6	100,0

Font: AC, Carpeta *Resumen ventas por años 1896-1931*.

Arribats en aquest punt, cal subratllar un fet important: la venda en el mercat peninsular no va significar reduir les vendes en el mercat català. Ben al contrari. El mercat català va aconseguir un dinamisme que no es va veure en cap moment afectat per la dinàmica obtinguda en la resta del mercat espanyol a través de les vendes fetes per mitjà de representants i viatjants. Va ser l'autèntica clau del dinamisme de les vendes del mercat de cava de Codorniu. Cada any venien més que l'any anterior i feien, d'aquesta manera, més gran la seva posició estratègica. En conjunt, al llarg dels anys van aconseguir ocupar una part molt significativa del mercat català que absorbia fins a un 85,7 % de les vendes al llarg dels anys 1896-1910. Mentre que la resta de l'Estat va quedar en un percentatge clarament inferior, 11,5 %. De totes maneres, malgrat aquest percentatge relativament baix, els esforços de Manuel Raventós i els membres de la seva família per aconseguir una bona posició en el mercat espanyol van acabar, molt a llarg termini, donant a la firma una posició estratègica dins d'aquest mercat.

ELS PRIMERS INTENTS EN L'EXPORTACIÓ

Pel que fa a l'exportació, cal assenyalar que Codorniu també va voler –i saber– exportar des del principi. Aquesta és una dada ben significativa. En aquests primers anys va aconseguir tenir una presència important en determinats indrets com ara Buenos Aires, l'Havana (ciutat colonial espanyola fins al 1898), Uruguai, Mèxic, etc. També trobem països europeus entre els compradors (com ara Holanda i Anglaterra). En una carta enviada per Raventós a Carbonell i Cia. els darrers dies de 1894 (de Gibara [Cuba]) els expliquen que «hasta ahora mis ventas han sido en España, pero por los ensayos hechos en Buenos Aires, Montevideo, Habana, Puerto Cabello y otros puntos, que la exportación me ha de producir mucho más el año próximo

que la venta aquí». ⁹⁵ En realitat, aquesta no és la primera de les cartes dedicades a l'exportació, però sí que serveix per posar-nos sobre avís de l'inici d'aquest tipus d'operacions.

En conjunt, tots aquests territoris extrapeninsulars van adquirir fins a 60.678 ampolles, equivalents al 2,8 % de totes les vendes de Codorniu durant el període 1896-1910. Tot i la importància de les vendes regionals, cal subratllar la importància de les vendes a l'exterior més les vendes a la resta de l'Estat espanyol, que sumades donen un percentatge equivalent al 14,3 % de totes les vendes per al conjunt del període 1896-1910.

Taula 4. Exportacions de Manuel Raventós Domènech (1896-1910) (en ampolles)

Indret	Ampolles	%
Argentina (Buenos Aires)	21.612	35,6
Cuba (l'Havana)*	17.208	28,4
Uruguai	6.876	11,3
Mèxic	3.756	6,2
Brasil	1.332	2,2
Holanda	1.332	2,2
Anglaterra	1.176	1,9
Altres**	7.386	12,2
Total	60.678	100,0

* Fins al 1898 colònia espanyola, va comprar un total de 3.744 ampolles equivalents al 24,9 %. Si el càlcul el fem sobre el total exportat durant aquest anys fins a 1910, tenim que aquestes ampolles solament valen un 6,2 %.

** Entre els «Altres» hi ha Filipines, que també va ser colònia espanyola fins al 1898. Va comprar fins a 798 ampolles equivalents a un 5,3 % fins aquesta data. Si el càlcul el fem sobre el total exportat fins al 1910 tenim que aquest percentatge cau fins al 1 %.

Font: AC, *Resumen de ventas por años 1896-1931*.

La ciutat que va rebre de manera més sistemàtica escumós de Codorniu va ser Buenos Aires. Es diferencia del cas de l'Havana perquè va haver de passar

95. AC, Copiador de cartes, núm. 16 (1894-95), p. 238.

una pila de temps sense rebre escumosos en perdre la consideració de colònia espanyola el 1898. Les vendes a l'Havana no es van reprendre fins entrat el segle xx. Després de tres anys de petites compres entre 1905 i 1907, a partir de 1908 nicien la compra d'una quantitat important: 2.688 ampolles.⁹⁶ Molt per darrere queden la resta de destinacions: destaca Uruguai amb 6.876 ampolles durant tots aquells anys, i les cinc trameses a Mèxic, que puguen fins 3.756 ampolles. Totes les altres es queden molt per darrere.

Dit això, cal destacar algunes qüestions. En primer lloc, Manuel Raventós va mirar d'estendre el consum del seu escumós per un ampli espectre de ciutats. Diverses ciutats llatinoamericanes (Rio de Janeiro, Valparaíso, Caracas), altres d'Escandinàvia (Cristiania i Estocolm) i altres indrets (com Canadà o el Tirol).⁹⁷ L'esforç fet en aquesta direcció va ser realment important per part de Manuel Raventós, si bé sempre que li fou possible va acabar agafant un corresponsal d'origen català en cadascuna de les ciutats. Excepte en el cas d'Anglaterra, en què ja en una data molt avançada va agafar un representant anglès (Shirliff & Co.) o els primers anys a l'Havana (Brugal Sno. & Co.), al Perú (Gallo Hermanos) o a l'Uruguai (José Morante), tota la resta de destinacions estaven cobertes per comerciants d'origen català (vegeu la taula de l'Annex). Fins i tot el gran dinamitzador de les vendes en el mercat cubà, Josep Victori, va acabar traslladant-se als Estats Units el 1911 per deixar la representació cubana a mans de J. Balcells & Cia. S. en C. una casa genuïnament catalana.⁹⁸

96. Concretament el 1902, 240 ampolles, el 1905, 144 ampolles, el 1906, 24 ampolles, el 1907, 720. AC, *Resumen de ventas por años 1896-1931*. Segons M. GUTIÉRREZ-POCH, *Tradición, conocimiento y modernidad. Las claves del éxito de Miquel y Costas & Miquel, S.A.: siglos XVIII-XXI*, Barcelona, Edicions de la Universitat de Barcelona, 2016, p. 89, ja el 1896 i el 1907 Miquel y Costas & Miquel van arribar a difondre publicitat de Codorniu a l'Havana.

97. Vegeu, per exemple, les cartes trameses a Ramon & Geppert de Pernambuco (AC, Copiador de cartes, núm. 18 (1895), f. 407), a Hermann Schenk del Tirol (AC, Copiador de cartes, núm. 18 (1895), p. 454), a Marcial Sanz de Eloy de Rio de Janeiro (AC, Copiador de cartes, núm. 18 (1895), p. 469), a Lorenzo Delande de Lima (AC, Copiador de cartes, núm. 18 (1895), p. 479). O les cartes dirigides a Guatemala, Valparaíso i Caraques (AC, Copiador de cartes, núm. 19 (1895), p. 30, 32 i 33), les dirigides a Cristiania i Estocolm (AC, Copiador de cartes, núm. 19 (1895), p. 135), les dirigides a la Haia (AC, Copiador de cartes, núm. 14, p. 399, 68, 126, 448 i 474), les dirigides a Hamburg (AC, Copiador de cartes, núm. 14, p. 475), per no dir les dirigides a Londres (AC, Copiador de cartes, núm. 14, p. 397).

98. AC, *Resumen de ventas por años 1896-1931*. GUTIÉRREZ-POCH (2016), p. 108-109, constata que Josep Victori feia de distribuïdor de vins i licors a Cuba i Puerto Rico fins al 1910 i després va passar a fer el mateix als Estats Units. A Cuba va treballar també per a empreses

La segona qüestió a destacar té a veure amb un intent fallit de penetrar en el mercat de les Filipines. Es tracta d'una proposta molt seriosa plantejada per un dels seus grans amics: Josep de Muller Patxot. La proposta se li va fer a Raventós en un moment poc convenient: el de la guerra de Filipines. Josep de Muller va escriure a Raventós el 14 d'abril de 1896 dient-li que atenent que Filipines havia de ser l'única colònia que li quedaria a Espanya (!), li proposa d'organitzar una societat per vendre els tres productes que comercialitzen: vi De Muller, Grande Chartreuse i, evidentment, escumós de Codorniu. De Muller explica que aquest seria un negoci important que no hauria de portar gaires problemes, però que les exigències de capital el fan acudir a un amic com Raventós per mirar de tirar-lo endavant. De Muller és molt clar: el vi no dona ni la meitat de beneficis que el xampany, però tot i així ell s'ofereix a doblar el capital que Raventós posés en la societat.⁹⁹ Raventós no s'ho ha de pensar gaire. L'endemà de rebuda la carta escriu a De Muller per proposar-li una reunió per tractar el tema de l'obertura d'una sucursal a Filipines.¹⁰⁰ De fet, d'aquest tema ja no se'n torna a parlar i possiblement tot tingui a veure amb el caire que van anar agafant els esdeveniments politicoadministratius.¹⁰¹

Finalment, en tercer lloc, és important destacar que Codorniu sempre va fer l'esforç per a l'exportació. Des de l'inici es va caracteritzar per cercar la fórmula per exportar i guanyar mercats a l'exterior. Això trenca amb la idea que els industrials catalans es limitaven a tancar-se en el mercat interior espanyol i deixaven l'exportació per a aquells que els pogués interessar.¹⁰² En conjunt, les vendes a l'exterior van

productores de llibrets de paper de fumar, operacions que van acabar en el corresponent fracàs comercial.

99. AC, Cartes rebudes, llig. 43, p. 178.

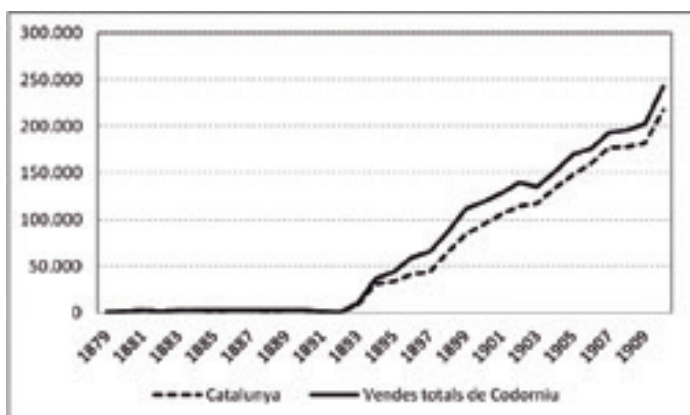
100. AC, Copiador de cartes, núm. 25 (1896), p. 39.

101. Ens referim a l'esclat d'una guerra entre Filipines i la seva metròpoli, que auspiciada pels Estats Units va acabar incorporant l'arxipèlag als Estats Units.

102. Vegeu el llibre recent de Gabriel TORTELLA; José Luis GARCÍA RUIZ; Clara Eugenia NÚÑEZ, i Gloria QUIROGA (2016), *Cataluña en España. Historia y mito*, Madrid, Gadir, amb una visió força esbiaixada sobre aquesta relació. Són molt més encertats els enfocaments adoptats per Jordi MALUQUER DE MOTES (2001), «Cataluña, avanzada de la industrialización», a Luis GERMÁN; Enrique LLOPIS; Jordi MALUQUER i Santiago ZAPATA (ed.), *Historia económica regional de España, siglos XIX y XX*, Barcelona, Crítica, p. 357-389 o el treball clàssic de J. NADAL; C. SUDRIÀ (1993), «La controversia en torno al atraso económico español en la segunda mitad del siglo XIX, 1860-1913», *Revista de Historia Industrial*, 3, p. 192-227. Un treball també de referència centrat en la indústria cotonera és el de Carles SUDRIÀ (1983), «La exportación en

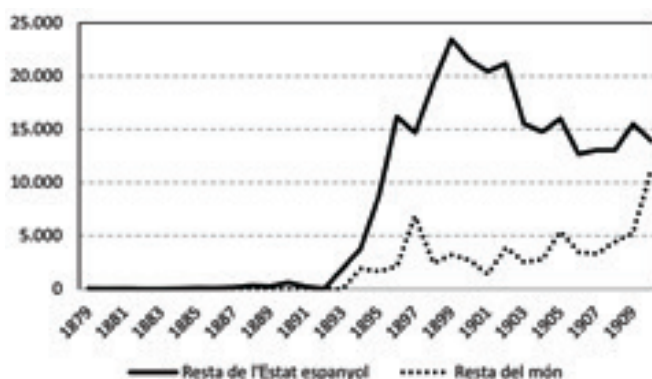
tendir a augmentar mentre que les vendes a la resta de l'Estat van quedar, a partir de 1902, cada cop més en qüestió, tal com ho mostra el gràfic que presentem a continuació. De fet, és normal que això passés d'aquesta manera. Els vins eren un producte bàsicament per a l'exportació i calia tenir-la ben organitzada per no haver de quedar-se tancat en un mercat interior que arrossegava tot un seguit de rèmores.

Vendes (ampolles) de Codorniu en total i a Catalunya (1879-1910)



Font: AC, *Resumen ventas por años 1896-1931*.

Vendes (ampolles) de Codorniu a la resta de l'Estat i a la resta del món (1879-1910)



Font: AC, *Resumen ventas por años 1896-1931*.

el desarrollo de la industria algodonera española, 1875-1920», *Revista de Historia Económica*, any 1, núm. 2, p. 369-386.

En conjunt, totes aquestes mostres no fan sinó reafirmar la intenció de Manuel Raventós de can Codorniu de dedicar-se a l'exportació. I d'alguna manera desmenteixen els germans Deu de les Corts (Barcelona) quan l'advertien el 25 de gener de 1894: «Por aquí se suele decir “No vayas tan a prisa que está nublado”. Pues bien esto lo decimos a Vd. en confianza, refiriéndonos a sus proposiciones sobre mandar su champagne a América».¹⁰³ Es tracta de la confiança que s'havien guanyat els Deu en aquell viatge que van fer a Alemanya i a França en el qual els va acompanyar Manuel Raventós a les darreries de 1893.¹⁰⁴

EL SINDICAT DE FABRICANTS DE VINS ESPUMOSOS A ESPANYA (1896)

Finalment, hi ha una darrera qüestió relacionada amb la radicalitat de la dinàmica expansiva que Raventós va donar en només tres o quatre anys a la seva empresa, entre 1893 i 1896. Ens referim a la constitució d'un organisme que ajuntés a tots els fabricants de vins escumosos i servís per donar-los força davant del govern i dels consorcis similars estrangers (entengui's francesos).

El dia 26 de març de 1896, quan Manuel Raventós Domènech ja havia fet tres viatges a la Champagne i altres àrees productores estrangeres, va rebre a can Codorniu una carta del president del Sindicat dels Viticultors dels Vins de la Champagne demanant-li que no fes servir el nom de «champagne» per referir-se als seus vins. Això, recordeu-ho, era a l'inici de 1896. L'any anterior, el 1895, havia venut fins a 44.289 ampolles a tots tres mercats: el català, el peninsular i l'internacional.

Aquest advertiment va provocar una doble resposta de Manuel Raventós. En primer lloc, es justificava que el fet d'haver dit «champagne a mon vin mousseux. Jamais j'ai pensé d'user comme fausse indication de provenance, puisque il est accompagné du nom de mon village, de mon nom et des autres parts espagnoles». Per la mateixa carta sabem que Raventós posava també a l'etiqueta «vinos espumosos». El problema era que els vins espumosos, els compradors els identificaven perfectament com a «champagne» si es tractava de vins espumosos naturals. En canvi, els vins espumosos s'identificaven efectivament com

103. AC, Copiador de cartes, núm. 13 (1893-94), p. 120.

104. ARB, *Còpia de viatges d'estudi del 1882 a 31 Desembre 1905*, llibre primer, p. 58-75. El viatge va tenir lloc entre el 23 de novembre de 1893 i el 7 de desembre de 1893.

a vins espumosos si eren fabricats «a màquina». En el fons, estem davant d'un problema com el del *cognac* «si vendu pour les maisons de Xeres». ¹⁰⁵ Tot plegat venia de dos fets. En primer lloc, tenim la familiaritat que havia agafat Raventós a la Champagne a partir dels seus contactes amb Henri Abelé i amb les caves Moët, Pommery o Mercier (per dir-ne algunes). I en segon terme, de la familiaritat que el «champagne» Codorniu estava adquirint en alguns dels principals mercats internacionals, fet que devia començar a preocupar els grans fabricants francesos.

Ara bé, la segona part de la reacció de Raventós va consistir en l'intent d'impulsar la creació d'un «sindicato de fabricantes o criadores de vinos espumosos» espanyol. Manuel Raventós va fer una llista de possibles interessats en aquest nou organisme. Es tracta de fabricants com ara les empreses següents, les quals consten en una de les cartes que va enviar Raventós demanant-los la opinió: Enrique Gironella (Sant Martí de Provençals), Domingo Soberano (Reus), Fco. Perpiñà (Reus), R. Sardà y Monseny (Reus), Vda. Pomés (Bilbao), Luis Veriterra (fabricant de sidra, Oviedo), N. Sima (fabricant de sidra, Oviedo), Jaime J. Sagrado (Oviedo), Valle, Ballina i Fernández (fabricant de sidra, Villaviciosa), Sans i Capdevila (Barcelona), Peter Domecq (Jerez), Ramon Vallés (Pla del Penedès), José Deu (les Corts), C. del Pino y Cia. (Màlaga), Bosch i Fuster (Badalona), Rafael Barrio (Haro), J. J. Vergara (Puerto de Santa María), Hijos de B. Vergara (Jerez) ¹⁰⁶ i Douence y Cía (Bilbao). ¹⁰⁷

Les respostes no es van fer esperar gaire. El 17 de juny de 1896 escrivia Ramon Vallès, amb resposta afirmativa. L'endemà arribaren diverses cartes de Reus. En una d'elles, Domingo Soberano, era del tot explícit: «[...] para prestar fuerza moral a las gestiones que practiquen a fin de conseguir un aumento del arancel». I continuava dient «Creo a Vd. muy indicado para que ejerza de su digno Presidente». I acaba assenyalant «mi edad avanzada y el menguado resultado que han obtenido los incesantes desvelos y sacrificios empleados en una industria nueva y desconocida en nuestro país y que con tan múltiples dificultades tiene que luchar me dejan muy inclinado a mirar con alguna indiferencia ese asunto,

105. AC, Copiador de cartes, núm. 24, p. 287.

106. Vegeu aquesta bodega al llibre de Sophie LIGNON-DARMAILLAC (2004), *Les grandes maisons du vignoble de Jerez: (1834-1992)*, Madrid, Casa Velázquez, p. 130.

107. AC, Copiador de cartes, núm. 26 (1896), p. 233. Es tracta de la carta adreçada a Douence y Cía (15 de juny de 1896).

y solo para ayudar a los demás interesados con el apoyo de mi insignificante personalidad accedo a ser continuado como uno de ellos». ¹⁰⁸ També el 23 de juny responia afirmativament la Vda. de Pablo Pomés des de Bilbao (fàbrica i dipòsit de xarops i aiguardents). ¹⁰⁹

L'única carta que va mostrar-se recelosa va ser la de José Deu y Cía. amb data 19 de juny de 1896: «Sentimos no poder complacerle asociándonos a él ya por no ser nosotros fabricantes de Vinos Espumosos para la venta pues solamente lo somos para nuestro particular consumo, ya porque creemos impropio para nosotros formar parte de dos Sindicatos que puedan algún día llegar a defender ideas e intereses muy opuestos». Es refereix al sindicat que presideix Manuel Raventós i a l'altre que ells mateixos van impulsar, el Sindicato de Exportadores de Vinos de Barcelona. ¹¹⁰

Desconeixem com va anar evolucionant aquest sindicat i tan sols si es va arribar a constituir. Però el que sí que és cert és que aquesta és la primera activitat de la qual tenim constància sobre un intent de creació d'un sindicat d'aquestes característiques. Posteriorment, als anys de 1920, tindrem nous intents de creació d'organitzacions d'aquest tipus: un el 1920 i, un altre, el 1926.

En el primer, el de 1920, els senyors Jaime Esteve Almirall (president), Jaime Esteve Bertran (secretari) i en Noyet (tresorer), sol·liciten l'aprovació del Govern Civil per a l'Asociación de Fabricantes de Vinos Espumosos de Cataluña. ¹¹¹ En el segon, el de 1926, el Sindicato de Fabricantes de Vinos Espumosos de España és autoritzat davant una sol·licitud presentada per Manuel Raventós Domènech, Agustín Roig Domingo, Pedro Baqués Rafecas, Joaquín Esteve, Joaquín Altamira Roca, José Brillas Socias, Bodegas Bilbaínas, Canals y Nubiola, José Muntaner Oller, Modesto Rigol Tobella, Jaime Raventós Poch, Pedro Ferrer Bosch, José Garcia Cunill, Salvador Mata Figueras, José Mora Xaus, José Oliana Mauri, Salvador Oliver Santacana, Emilio Benezet, Jaime Esteve i Fortuny SA. El 1934 Pere Ferrer Bosch (com a president) comunica que ell mateix i Pere Baqués (com a vicepresident), Salvador

108. AC, Cartes rebudes, núm. 45, p. 72.

109. AC, Cartes rebudes, núm. 45, p. 138.

110. AC, Cartes rebudes, núm. 45, p. 84.

111. Arxiu del Govern Civil de Barcelona, AD 451. He d'agrair aquesta nota i la següent al Dr. Jordi Planas.

Oliver Santacana (com a vocal) i Salvador Mata (com a secretari) van prendre possessió de la Junta Directiva.¹¹²

Tots aquests sindicats pretenien actuar com a grup de pressió davant del govern a l'hora de mirar de forçar decisions solidàries amb els productors, especialment en la revisió dels aranzels. En una carta enviada per Raventós el 1894 a Antonio Ferratges de Mesa (marquès de Montroig) a Madrid, deia que «esa industria naciente ocupa muchos brazos de salida a los vinos para el interior, para las colonias y para diversos puntos de América y no puede tener un solo contrario en España. [...] Cuando se habla de Aranceles y de Industria en España parece que se trata de Hilados y Tejidos por ser estas las más importantes».¹¹³ Es tractava, com deia reiteradament Manuel Raventós en la seva correspondència de fer pujar l'aranzel a 4 pta/l.¹¹⁴ A la vegada pretenien actuar com a grup de pressió dels productors davant del mateix govern o altres organismes i institucions. La seva realització va ser una idea de Manuel Raventós Domènech, que va optar per moure's en aquesta direcció quan va veure a finals del segle XIX que els elaboradors de la Champagne també ho feien.

CONCLUSIONS

Aquesta història comença el 1833 quan Tupper i De Quesne van adquirir uns espais importants a Tarragona per realitzar la seves activitats d'emmagatzematge i preparació de vins i licors (aiguardents) per a l'exportació. Eren uns comerciants dels de la vella escola. Es dedicaven a comprar aiguardent i vi i a reexportar-lo cap a les illes del Canal (Guernsey i Jersey) o cap a Amèrica. Mentre havien tingut un estatus logístic especial van controlar una part força significativa d'aquest trànsit. El 1833, però, ja era una data molt tardana i ja feia temps que les illes del Canal havien perdut aquesta singularitat de formar part del Regne Unit, ja estaven fora de les seves fronteres. Els comerciants d'aquelles

112. Arxiu del Govern Civil de Barcelona, AD 507. Pere Ferrer Bosch era el president de Freixenet.

113. AC, Copiador de cartes, núm. 16 (1894-1895), p. 345.

114. Vegeu, per exemple, AC, Copiador de Cartes, núm. 26, p. 98 (carta a Vicente Roset de Madrid), p. 186 (carta a Santiago López) o bé AC, Copiador de Cartes, núm. 29, p. 422 (carta a Joan Sellarés).

illes que havien quedat a Catalunya es dedicaven a un altre tipus d'activitats. El 1853, Tupper i de Quesne van optar per vendre el que tenien encara a Tarragona als associats d'August de Muller, aleshores força jove. Els compradors són Josep Alfons Loubat, propietari de París, representat per Fco. Hebrard Foulquié, un francès de St. Jean du Bruel, afincat i plenament establert a Tarragona. Els terrenys adquirits per Tupper i de Quesne passaven ara a mans del grup inversor d'August de Muller. Serà precisament el fill d'August de Muller el que acompanyarà Manuel Raventós Domènech a la Champagne a prendre vistes per primera vegada quan tots dos tenien 23 i 24 anys. Tornem a tenir a través d'aquest cas una trajectòria que enllaça els tres cicles de l'economia vitivinícola catalana, des del cicle de l'aiguardent fins al cicle del vi de qualitat i del cava.

L'anada a la Champagne de Manuel Raventós Domènech li va servir per prendre contacte amb tot un seguit de persones significatives. El primer, un dels principals, fou Henri Abelé. Abelé era cosí germà de De Muller i amb ell Raventós va establir una profunda amistat. Es va convertir en un dels seus homes de referència a Reims. Quan en un negoci com aquest es pretén començar, res millor que tenir un contacte a la Champagne, si el que es vol és imitar el que fan allà. És a través d'aquesta trajectòria que Manuel Raventós Domènech es va encomanar d'un *know how* i de la transferència tecnològica necessària per a la fabricació de vins escumosos naturals tal com els feien a la Champagne.

A partir d'aquí (1886) Manuel Raventós comença a pensar si li seria útil establir una empresa dedicada exclusivament a la fabricació de vins escumosos. Al final, després del daltabaix de la fil·lojera pren la decisió afirmativa. Millor dedicar-se als vins escumosos que a diversos negocis sense poder-ne esprèmer cap. Això era a finals de 1893. Però vet ací un nou dilema: com s'havia de construir una xarxa comercial prou eficient a Catalunya, a la resta de l'Estat i al món? Raventós va estar dubtant respecte a què s'havia de dedicar, si a la producció i vendre-la a algun comerciant, o bé a ambdues coses, producció-comercialització. Al final va decidir construir la seva pròpia xarxa comercial amb viatjants i representants. Era l'any 1895. A la tardor d'aquell any va decidir enviar dos viatjants a visitar la part nord d'Espanya, un, i la part sud, l'altre. Els resultats van ser força minsos.

Tampoc els representants de Raventós a Madrid, peça absolutament central de l'entramat comercial de la Península, van saber treure'n partit. Primer, Roncero (un negociant de Madrid mateix) i després Jaume Raventós van fracassar estrepitosament. Al final, quan Jaume Raventós va tenir una oferta de feina

a Barcelona en una empresa elèctrica, la plaça de Madrid va quedar en mans de Faust Genestar, el qual el 1908 se'n va fer càrrec.

Una altra de les informacions rellevants d'aquest treball té a veure amb la presència aconseguida en l'exportació des d'aquests primers moments. Malgrat la decidida orientació al mercat regional català i la voluntat de conquesta del mercat espanyol, l'exportació va fer-se present des de molt aviat i es van fer esforços ben significatius per aconseguir-la i finançar-la. En diverses ciutats del món van conquerir representants que en general tenien una característica: eren gent d'origen català. Buenos Aires, l'Havana, Mèxic, Brasil, Holanda, Gran Bretanya són indrets cap als qual es va tendir a enviar una quantitat cada cop més significativa d'ampolles. Aquest és un fet rellevant en un període com aquest, atès que es pretenia vendre cada cop més en el mercat internacional.

En conjunt tots aquests esforços van fonamentar la posada en marxa d'un nou tipus de negoci a imitació del de les cases de la Champagne. Es pretenia fer el mateix que elles amb unes condicions molt més precàries, tant procedimentals com per la disponibilitat de mitjans. Les tirades eren molt més curtes (almenys a l'inici), les tècniques d'elaboració requerien d'obriers i maquinària especialitzada que a Espanya no es coneixia, el muntatge d'una xarxa comercialitzadora tenia certs problemes en el context d'un país poc avesat als vins escumosos. Per tot plegat, només es podia aconseguir tirar endavant emparant-se en un aranzel. I la receptivitat del govern espanyol tampoc no era la més convenient. Davant d'aquestes limitacions només quedava una solució quan a can Codorniu van començar a arribar cartes de les grans organitzacions franceses que protegien el sector: constituir una associació de fabricants de vins escumosos. I així es va intentar el juny de 1896. Va ser el precedent de les dues organitzacions que es constituïrien posteriorment, durant els anys 1920.

L'esforç de Codorniu en aquests terrenys va ser de molta significació, fins al punt de portar-lo a afirmar en una de les seves cartes que «yo solo sueño champagne, y a fe que tengo envidia a tu negocio pues hay más agricultura y menos industria y proyectos».¹¹⁵

115. AC, Copiador de cartes, núm. 23, 1896, 19 de febrer de 1896, carta adreçada de Luis Fatjó, al Rancho San Luis (Califòrnia), f. 376.

ANNEX

Representants de Codorniu a les principals ciutats espanyoles i estrangeres (1893-1925)

a) Catalunya

Barcelona	1894-1925	Antoni Oliver
Lleida	1922-1925	Adolf Benet
Manresa	1895-1911	Emili Sañes
	1912-1916	Jaume Vilaseca
Sant Sadurní	1893-1898	Ildefonso Solà
Sabadell-Terrassa	1893-1925	Vda. R. Llonch Roca
Tarragona	1894-1903	Josep M. Nogués

b) Resta d'Espanya

Andalusia	Almeria	1896-1907	Fco. Losana
	Còrdova	1897-1925	Manuel Lorenzo
	Granada	1897-1925	Miquel Varo
	Jaén	1901-1909	Miguel Díaz de la Higuera
	Màlaga	1896-1925	Fco. Biote
	Sevilla	1897-1901	J. Ricca
		1902-1925	Miquel Izquierdo
Aragó	Osca	1899-1925	Vda. & Suc. de Amador de la Peña
	Saragossa	1895-1922	Eduard Gastardi
		1923-1925	Gregorio Villalba
Astúries	Oviedo	1901-1913	F. Corominas & Hno.
		1914-1916	Sarerdirre & González
Canàries	Canàries	1900-1902	Josep Ortoll
		1915-1917	Manuel Rivera Atienza
Cantàbria	Santander	1895-1899	Fco. García
		1900-1925	Agustí Aguilera
Castella la Vella	Burgos	1905-1911	M. Quiñones & Cia.
	Lleó	1922-1925	José Fernández
	Valladolid	1908-1910	R. Guerrero
Castella la Nova	Albacete	1896-1925	Manuel Gil
	Guadalajara	1925	Manuel Valls Borrell

FRANCESC VALLS-JUNYENT

Galícia	La Corunya	1900-1914	Juli Barallobas
		1915-1919	Josep Klan García-Bajo
		1924-1925	Josep Suciras
	Lugo	1896	Gómez Quintero
	Pontevedra	1900-1925	Antoni Agustí
Illes Balears	Balears	1901-1903	Miquel Bestard
		1922	Artur Morey
Lleó	Salamanca	1897-1901	Bartolomé Velasco
		1902-1925	Estanislao Guerrero
Madrid	Madrid	1893-1895	Juan Roncero
		1896	F. Pecaistaing
		1897	Andreu Brassis
		1898-1903	Jaume Raventós
		1904-1907	Rafael Laso de la Vega
		1908-1915	Faust Genestar
		1916-1925	Enric Mas
Múrcia	Múrcia	1897-1903	Ferrer & Cia.
	Cartagena	1907-1908	A. Pérez Rodríguez
		1924-1925	A. García Arebalo
Navarra	Pamplona	1902-1907	Eduard López
País Basc	Bilbao	1895-1901	Manuel Bilbao
		1902	Vilasau & Galán
		1903-1917	Lluís Vilasau
		1918-1925	Centre de Contractació Comercial
	Sant Sebastià	1898-1903	Gerard Maeso
		1907-1911	Ricard Caperochpi
	Vitòria	1895-1903	Manuel Pérez y Cía.
País Valencià	Alacant	1899-1903	R. Sánchez
		1907	Àngel Redondo
	Castelló	1924-1925	Antonio Fossas
	València	1894-1896	Casimir Prats
		1897-1925	Josep Báguena
La Rioja	Logronyo	1910	M. Mugaluru

c) Exterior

Anglaterra	1921-1925	Shirtliff & Co.
Buenos Aires	1897-1922	Felip Millet & Cia.
	1923-1925	Casa Oms
L'Havana	1894-1897	Brugal Sno. & Co.
	1907-1910	Josep Victori
	1911-1925	J. Balcells & Cia. S. en C.
Mèxic	1896-1897	Gaietà Feliu
Nova York	1911-1921	Josep Victori & Cia.
Paraguai	1908-1925	Rius & Jorba
Perú	1915-1925	Gallo gernans
Suïssa	1914	Antoni Neri
	1924-1925	Mateu Hortonedà
Uruguai	1905-1908	Josep Morante
Xile	1913-1920	Confiterias Palet

Font: AC, *Resumen de ventas por años 1896-1931*. Només s'han inclòs els representants que acaben com a molt tard el 1925.