



Montesquius, el cava maleït

Les notícies sobre diversos casos judicials i negocis irregulars han posat l'advocat Joan Josep Folchi en primera fila de l'actualitat. La política, el cas KIO o el Barça són escenaris de les peripècies de Folchi, que un dia va decidir invertir els guanys en unes històriques caves de Sant Sadurní d'Anoia.

Montesquius és una de les tres o quatre cases del Penedès que s'haurien pogut convertir en la segona gran empresa d'elaboració de cava, després del Codorniu de tota la vida. La història dels seus orígens, per exemple, és molt similar i fins i tot paral·lela a la de Freixenet, però amb la diferència que els hereus dels fundadors no van saber ni poder convertir el negoci familiar en allò que prometia, sinó que van acatar fatalment la llei de les tres generacions: el pare funda el negoci, el fill el fa gran i els néts el liquiden. La llei també es va complir en el cas de Montesquius, fins i tot abans d'hora...

JORDI FLAY



Les caves Montesquius, que tenen vuitanta anys d'història, no es van dir oficialment així fins fa un any, encara que a la façana de l'impressionant edifici que tenen a la Rambla de la Generalitat de Sant Sadurní d'Anoia ja posava "Montesquius" des de feia temps, amb lletres ben grans. El primer nom va ser Caves Santacana, com el primer propietari, Salvador Santacana Manubens, i després Coll de Juny. Però tot i que en va ser el primer propietari, no es pot dir que Salvador Santacana en fos el fundador. En realitat, les caves van ser una creació de la seva esposa -i també cosina germana-, Ramona Roig Manubens. Els Santacana es dedicaven a la fa-

bricació de bótes de vi i havien fet diners exportant a Cuba, però mai no van tenir tanta visió comercial com Ramona Roig, que des de la fundació de les caves, l'any 1918, va ser sempre l'ànima del negoci. Encara avui, a Sant Sadurní hi ha gent que recorda que la Ramona treballava tot el dia a les caves, i fins i tot s'hi feia portar el dinar en un cistellet.

El nom Montesquius és la marca de la casa que ha fet més fortuna, i té relació directa amb els orígens de Ramona Roig, nascuda a Vallbona de les Monges (Urgell), una població que antigament havia estat sota la protecció del castell de Montesquiu, ara deshabitat. Com molts altres infants del poble, la Ramona havia jugat al castell de petita. Encara que la seva família se'n va anar a viure a Sant Sadurní quan ella tenia només nou anys, els records d'infantesa van pesar prou perquè, ja de gran, la Ramona bategés el seu "xampany" amb el nom del castell, Montesquiu. Molt més recentment, als anys 70, els Santacana van haver d'afegir-hi una "s" al final, per exigència d'uns fabricants francesos d'armenyac que tenien la marca "Montesquieu" enregistrada a Ginebra.

Vides paral·leles. La vida de Ramona Roig va seguir una trajectòria similar a la de Dolors Sala, la matriarca de can Freixenet. A Sant Sadurní diuen que Ramona Roig i Dolors Sala van ser les dues pioneres del cava. I també eren grans amigues, fins al punt que cada dia anaven a missa juntes a la capella de l'Hospital, a dos quarts de vuit del matí. Dolors Sala, acompanyada de la seva filla Lola, i Ramona Roig amb la seva filla Maria. El capellà que deia la missa, mossèn Aragones, ara rector de Torrelavit (Alt Penedès), recorda encara aquells oficis matutins perquè les dues feligreses no fallaven mai. Segons algunes versions, l'última persona que hi va assistir cada dia del món, fins que no es va morir, va ser precisament Ramona Roig.

L'empenta de la Ramona va fer grans les Caves Santacana: va comprar uns altres cellers, com Cal Carreres, Cal Mitjà o Cal Mota, i va llegar a la família un gran patrimoni. Però quan es va fer gran i va deixar la direcció, cap dels fills no va saber portar el negoci com ella havia fet, tot i que l'empresa era pròspera i encara va mantenir el prestigi durant unes quantes dècades.

La successió. El fill gran, Salvador, se'n va fer càrrec i va afegir el cognom de la mare al nom de les caves, que a partir de llavors es van dir Santacana Roig. Per ampliar les instal·lacions, l'any 1945 van traslladar-les del seu antic emplaçament, al costat de l'Ateneu de Sant Sadurní, a l'actual de la Rambla. Aparentment, les coses anaven bé: cada any compraven raïm a dos-cents pagesos i tenien una cartera de 30.000 clients directes, només a Catalunya. Molts eren clients petits, que es quedaven només unes quantes caixes, però fidels, gràcies a una tropa de vint-i-cinc venedors que els visitaven com a mínim tres vegades l'any per les campanyes tradicionals de Nadal, de Pasqua i d'estiu. La família assistia personalment a totes les fires de Catalunya per tenir contacte directe amb la clientela.

No hi ha dubte que Salvador Santacana fill havia heretat l'empenta de la mare i les ganes de treballar..., però en canvi no sabia fer quadrar els números. Va ser pioner a tot Espanya a l'hora d'incorporar les premses pneumàtiques Wilmes, alemanyes, per fer la primera premsada del raïm, una innovació que fins al cap de quinze anys o vint no van haver incorporat tots els vinicultors del país. No es va limitar al negoci del cava i va embrancar-se en més activitats, relacionades amb els subministraments als industrials del sector. Si el seu avi havia estat boter, ell va dedicar-se a la fabricació de sucre per a licorers i pastissers. Va comprar finques de remolatxa sucrera per tota la península, a Villa del Río Guadalquivir, a Aranda del Due-

A la pàgina 20, en la foto de l'esquerra, un aspecte de les caves subterrànies de Montesquius. A la dreta, la impressionant façana construïda en l'època que Folchi n'era propietari.

A dalt, foto de la planta embotelladora de les caves Montesquius. A sota, escut nobiliari del marquès d'Aguilar, utilitzat en les etiquetes i taps del cava Montesquius.

ro, a Almacelles... i també a Pina de Ebro, a la província de Saragossa, on va adquirir una finca dels marquesos d'Aguilar (antigament d'Eugenia de Montijo) i que incloïa el títol nobiliari de marquès d'Aguilar. Santacana va renunciar a l'honor: "Què n'he de fer, de títols? No en faré res!", va dir, però al final va reservar-se el dret d'usar l'escut nobiliari del marquesat, el que encara ara surt a les etiquetes i a les plaques dels taps del cava Montesquius, i a la seva manera va emular els Raventós Codorniu, que des del 1897 tenien autorització de la casa reial espanyola per usar l'escut de les armes reials.

Salvador Santacana també va ser pioner en l'exportació. Els anys 60, les Caves Santacana Roig ja exportaven a Hamburg (Alemanya), a Manchester (Anglaterra) i a Califòrnia (Estats Units). Organitzaven convencions internacionals de clients, i en una d'aquestes, sembla que a Canes (Provença), Salvador Santacana Feliu, fill de l'amo, va conèixer l'aleshores importador de Codorniu als Estats Units, Joseph Victory. Quan Codorniu va crear la seva pròpia distribuïdora a les Amèriques, cap el 1989, Victory es va quedar sense proveïdor i va recórrer als Santacana per satisfer les comandes dels seus clients: volia comprar un milió d'ampolles de cava en tres anys, pagant per avançat la sucosa suma de cinc o sis milions de dòlars.

Però era tard. Salvador Santacana Roig ja no tenia ganes d'emular els de Can Codorniu i només pensava a vendre's les caves i pagar els deutes, uns deutes que no se sabia treure del damunt. La versió del seu fill Salvador sobre el fallit negoci americà és més benèvola i diu: "el meu pare no es va voler embolicar"... Salvador Santacana III recorda l'anècdota de Joseph Victory amb orgull, perquè la milionària comanda de l'americà era de cava embotellat amb ampolles de vidre negre, similars a les que Freixenet ha popularitzat amb la marca "Cordón Negro". Salvador San-



JORDI PLAY



tacana assegura: "Jo tenia la patent de la botella negra des dels anys 70". Freixenet, que la volia patentar uns anys més tard, va anar als jutjats per aconseguir l'exclusiva de l'ampolla, però —sempre segons la versió de Santacana— els jutges no li van donar la raó. Al final van arribar a un acord i Santacana va vendre la patent a Freixenet, vist el desinterès del seu pare i de tota la família per aquella innovació comercial.

Folchi, a la caça d'oportunitats. Més que desinterès, el mal era que el cap de família tenia molts deutes, i els seus fills, Salvador i Ramon, no li semblaven capacitats per a tirar endavant un negoci que s'havia fet gran i que era cada dia més complicat. Devia diners a Hisenda (més de 26 milions), a un tal Josep Sabaté (5 milions), al Banc Atlàntic (un mi-

lió), i també 29 milions de pessetes al Banc de Crèdit Agrícola per un préstec hipotecari que havia demanat l'any 1984 per construir unes immenses caves subterrànies de tres pisos. Ja amb l'aigua fins al coll, el març del 89 encara va demanar un altre crèdit hipotecari de 6 milions i mig (10 milions amb els interessos) a la Caixa Rural Penedès-Garraf.

Per aquella època Salvador Santacana ja havia decidit de vendre's el negoci a un advocat molt important de Barcelona: Joan Josep Folchi Bonafonte, ex-conseller d'Economia de la Generalitat de Catalunya, soci de Javier de la Rosa (llavors representant a Espanya dels interessos del grup kuwaitià KIO) i acabat de nomenar vice-president del Barça per Josep Lluís Núñez. En aquella època, l'advocat Folchi nedava en l'abundància per la seva col·laboració amb Javier de la Rosa, amb qui formava un tàndem imparabile en el món dels negocis. L'última gesta dels dos "taurons" havia estat la venda de la refinèria d'Ertoil a la multinacional francesa Elf, a través d'uns intermediaris luxemburguesos, en contra de l'opinió del govern espanyol. Així anaven de forts els Folchi i companyia.

L'operació de compra de les caves va ser complexa. D'una banda, Salvador Santacana, que es va morir al cap de poc, va rebre diners en metàl·lic per pagar tots els deutes. I, d'una altra, el 7 de març del 1989 va aportar els actius de les caves a la societat FM Investments SA, gestionada per Folchi, a canvi de 299.900 accions. D'aquesta manera, FM es convertia en la nova propietària de les caves i Santacana continuava com a accionista del negoci, amb una tercera part del capital de la societat. Els Santacana volien continuar vinculats a les caves i no van fer cas de la insistència de Folchi perquè s'ho venguessin tot i se n'anesin.

L'altre 66% del capital de FM Investments era d'un grup de socis encapçalat pel mateix Joan Josep Folchi i per la seva societat familiar General Investment.

er cas de la insistència de Folchi perquè marxessin

A més, a FM també hi participaven la societat mercantil Trébol Condal, de Manuel de Prado y Colón de Carvajal, amic del rei; Luis de Grandes, corredor de comerç de Tarragona; els jugadors del Barça José Mari Bakero i Michael Laudrup i un grup inversor suec. Els futbolistes participaven en el negoci arran de les seves relacions amb Folchi, que gestionava els patrimonis d'alguns jugadors del Barça a través de l'advocat Antoni Vilanova, del despatx professional.

FM Investments va durar poc com a tal. El 12 d'abril de 1989 va canviar de nom i a partir de llavors es va dir Coll de Juny SA. El primer president va ser Josep Miró i Ardèvol, llavors ja ex-conseller d'Agricultura del govern de la Generalitat i casat amb l'advocada Imma Folchi, germana de Joan Josep, de la qual s'havia de separar al cap de poc temps.

El consell d'administració.

Els primers membres del consell d'administració de Coll de Juny, a part Miró, van ser Carlos Folchi (germà de Joan Josep Folchi), Carolina Malagelada Benaprès (parella de Joan Josep Folchi), Miguel Ángel Rodríguez Tarrech, Ramon Santacana Feliu (en representació dels Santacana), Sjoström Olof (en representació del grup suec), Concepción Estrada Parroque (esposa de Luis de Grandes) i Carles Vilarrubí Carrió, representant de Trébol Condal. De tota manera, la composició del consell d'administració va canviar amb freqüència. Després de Miró i Ardèvol, per exemple, també van ser-ne presidents Carles Vilarrubí i Carlos Folchi. Igualment, el representant de la família fundadora va canviar quan Ramon Santacana va anar-se'n a viure a la Xina i va substituir-lo la seva mare, Teresa Feliu, vídua de Salvador Santacana.

El Crèdit Agrari. Per fer front a les inversions que volien fer a les caves, el març del 1992 Coll de Juny va obtenir un crèdit hipotecari de l'Institut Català del Crèdit



Molta gent va sospitar que una part dels diners procedien del grup kuwaitià KIO, però això no s'ha demostrat mai.

Agrari (ICCA), de 300 milions de pessetes, a tornar en deu anys. La garantia eren els terrenys de les caves, dues finques urbanes i dues de rústiques. En el moment de la signatura del crèdit presidia l'Institut Jordi Planasdemunt...

En total, amb els diners del crèdit i les aportacions de Folchi i companyia, Coll de Juny va invertir més de mil milions de pessetes a modernitzar les instal·lacions de Caves Montesquius. Molta gent va sospitar que una part dels diners procedien del grup kuwaitià KIO, però això no s'ha demostrat mai. Les obres de modernització es van limitar a la construcció de l'edifici administratiu, de la nova façana, i d'un estany en el jardí interior de la

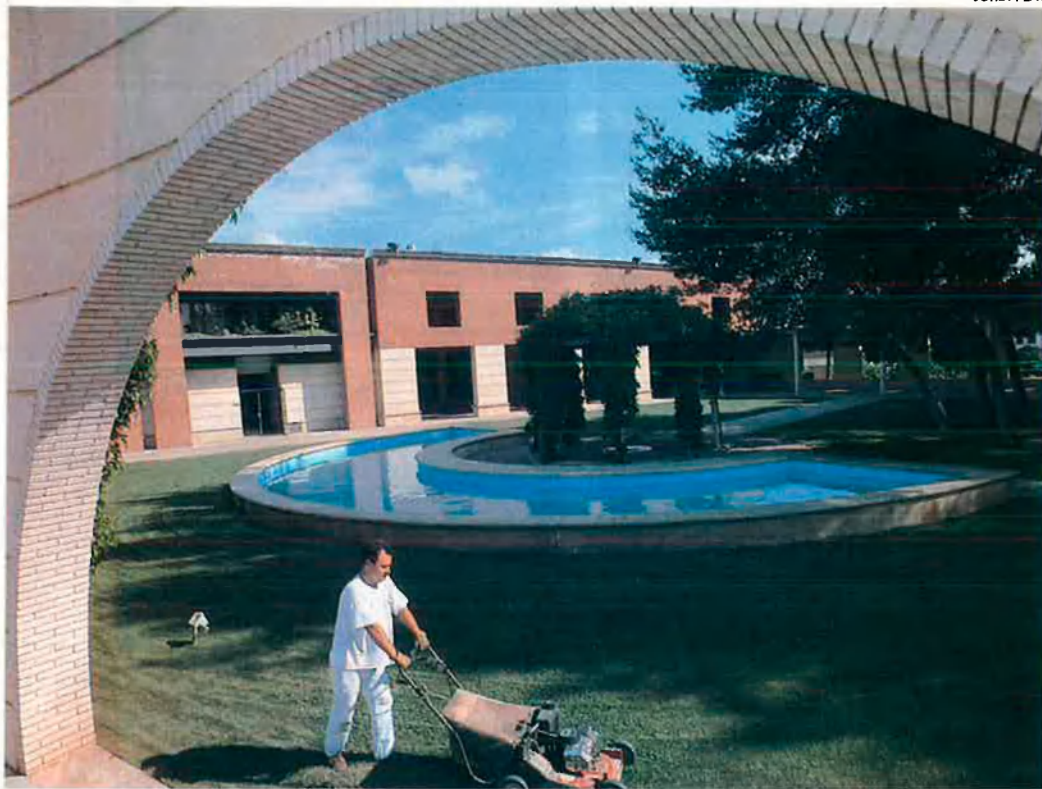
finca. Ni una pesseta per a posar al dia les instal·lacions productives, que van quedar tal com estaven, pendents d'una "segona fase" d'obres que mai no va arribar. No solament això, sinó que per ampliar l'edifici central van tirar a terra el celler de recepció del raïm, descartant per tant l'elaboració de cava des de la fase inicial, la premsa del raïm, com havien fet tota la vida els Santacana.

La política de la nova època era fer cava comprant vi a fora, un sacrilegi que no va agradar els fundadors, que havien de girar la vista per no veure què feien els nous propietaris de la vella empresa familiar. L'equip de vendes va reduir-se a tres persones i durant uns quants anys les campanyes comercials es van limitar a fer anuncis de televisió per Nadal, però sense visitar els clients per agafar comandes. I, és clar, les vendes van baixar en picat, malgrat que els nous propietaris van utilitzar les seves relacions personals per vendre cava. Un dels clients, per exemple, va ser la cadena hotelera Husa, de Joan Gaspart, també vice-president del Barça, i fins i tot van aconseguir un contracte amb el club de futbol per vendre "cava del Barça", amb els colors blau-grana a l'etiqueta. Amb aquesta po-

A l'esquerra, Joan Josep Folchi, en una foto antiga. A la dreta, José María Ruiz Mateos, l'actual propietari de les caves.

Folchi va 'fer el salt' a Freixenet amb Ruiz Mateos

JORDI PLAY



Jardí interior de les caves Montesquius, amb l'estany que es va construir per donar-los més categoria.

Al fons s'endevinen les instal·lacions veïnes de Castellblanch, del grup Freixenet.

lítica comercial, de tota manera, no van aconseguir ni tan sols d'acostar-se a les vendes de l'etapa anterior.

Torna Ruiz Mateos. A la vista dels problemes, l'agost del 1994 Coll de Juny va renegociar les condicions del crèdit de l'ICCA perquè els primers dos anys i nou mesos fossin de manca. Segons això, fins el març del 1995 (els pagaments eren per trimestres vençuts) no s'havia de començar a tornar el crèdit. Però no va ser suficient i, entre el novembre del 95 i el febrer del 97, els principals creditors de Montesquius van demanar l'embargament preventiu de les finques hipotecades per l'Institut. Els nous empresaris cavistes devien entre 150 i 200 milions de pessetes a la Caixa de Tarragona, a la Tresoreria de la Seguretat Social, a Hisenda i a BSN Vidrio (subministradora de les ampolles de vidre).

Ja amb l'aigua fins al coll, Joan Josep Folchi va decidir de vendre les caves. Havia arribat a la conclusió que això no era per a ell; "jo no hi entenc", com va dir als periodistes el dia que va anunciar

Ruiz Mateos no s'ho va pensar dues vegades i de seguida va enviar el seu fill Alfonso a Barcelona per tancar l'operació de compra.

la "bomba": la venda de Montesquius a la nova Rumasa de José María Ruiz Mateos, el 5 de febrer de 1997.

Enrere quedaven les negociacions amb Bodegas Riojanas, del holding Cofir, que buscaven unes caves al Penedès i, després de tractar amb Raventós i Blanc i amb Montesquius, van acabar optant per Marquès de Monistrol. També quedaven enrere les converses amb Freixenet, el candidat natural, perquè els terrenys de Montesquius són just al costat de les caves Castellblanch, del grup Freixenet, i això hauria fa-

cilitat l'ampliació de les instal·lacions del grup que llavors presidia Josep Ferrer, fill de Dolors Sala.

Per negociar en millors condicions amb els diferents candidats, Folchi va forçar l'aparició en escena d'un altre possible comprador, la família andorrana Móra, accionista minoritari de la Banca Móra, del grup del Banc Bilbao Biscaia. Els Móra passen els estius a Calafell (Baix Penedès) i van concertar una visita a les caves, la primera setmana de febrer del 1997, a través d'un advocat d'aquesta població. Simultàniament, el 4 de febrer, a la seu de General Investment, al carrer de Còrsega de Barcelona, Joan Josep Folchi i Josep Lluís Bonet –l'aleshores conseller delegat de Freixenet–, van estudiar una proposta de compra-venda de Montesquius que havia redactat el segon...

Folchi semblava convençut, però Bonet només estava disposat a comprar el 100% de Coll de Juny, lliure d'accionistes minoritaris, condició que Folchi no li podia garantir. Quan Bonet va ser fora, Folchi va reviure el seu passat de "tauró" de les finances, com en les millors èpoques del boom borsari dels anys 80, i va telefonar Ruiz Mateos, enemic etern de Freixenet –que havia comprat al govern espanyol les caves expropiades a Rumasa–, per oferir-li Montesquius. José María Ruiz Mateos no s'ho va pensar dues vegades i l'endemà mateix, a primera hora, va enviar el seu fill Alfonso a Barcelona per tancar l'operació. En aquesta jugada eren més importants les formes que no pas el fons, com ho demostra el fet que Folchi i Ruiz Mateos van tancar l'operació fent servir el mateix contracte que havia redactat Josep Lluís Bonet i que el dia abans havia quedat damunt la taula de l'advocat, a l'espera d'una resposta.

Jordi Fortuny

[La pròxima setmana, "La llotja del Camp Nou. Joan Josep Folchi, entre Núñez i De la Rosa".]