



Can Grau, de Palafrugell

EN JORDI GRAU DILLET I LA MARIA DOLORS SEGARRA FARRÉ ENS EXPLIQUEN L'EVOLUCIÓ DE L'EMPRESA CATALANA DISTRIBUÏDORA DE VINS I LICORS MÉS INTERNACIONAL

Teresa Bonal i Nuri Sàbat > TEXT // Paco Dalmau > FOTOGRAFIA

Mentre esperem la Maria Dolores, en Jordi Grau ens mostra els despatxos i les diverses sales que ocupen el pis superior de l'imponent edifici dissenyat per Bernard Vichet. D'entrada ja ens diu que, si bé el músic és ell, qui porta la veu cantant és la mestressa, que tan bon punt arriba ens condueix al petit i selecte bar de la planta baixa on es pot degustar gairebé qualsevol vi del planeta acompanyat del millor pernil de gla o de qualsevol altra delicadesa. I potser sí que ella el supera en loquacitat, però l'alt grau d'amabilitat

i simpatia que ambdós despleguen és compartit a parts iguals.

La taverna del carrer de Palamós.

«El meu pare, en Miquel Grau i Lluís, va néixer el 1920 i era flequer a Mont-ras. Quan jo tenia 15 mesos, l'any 1951, tota la família va venir a viure a Palafrugell i va obrir una taverna al carrer de Palamós. S'hi venia una mica de tot a granel, però, especialment, la gent hi venia a jugar a cartes i a fer ressopons que la meva mare, que era molt bona cuinera, els preparava. Recordo, de ben

petit, veure-hi entaulats l'avi Cama, en Grassot, el pare d'en Torró... Després es van orientar més cap a la venda i el repartiment de vi a granel, i això fou el començament de la història de can Grau. A partir dels 13 o 14 anys vaig anar a estudiar música amb el mestre Sirés, i als 15 –o abans, perquè em veig amunt i avall amb una caixa a cada mà per equilibrar el pes– ja ajudava en el negoci. Després vaig anar a aprendre a tocar el clarinet amb el mestre Morell, fins que va arribar un moment que em va dir que si volia continuar aprenent

En Jordi Grau i la M. Dolores Segarra, al celler de Palafrugell, una de les vinoteques més grans d'Europa, amb més de 12.000 referències de vins i licors de tot el món.

havia d'anar a Barcelona». L'any 1969, en Jordi inicia els estudis al Conservatori de Barcelona. «El meu pare s'havia comprat un cotxe i l'hi vaig demanar per poder anar i venir, ell em va dir que si me l'emportava m'havia de guanyar el viatge i la solució va ser aprofitar el viatge de tornada per omplir el maleter del Seat 1500 d'ampolles que comprava a Barcelona. En portava 20 o 25 caixes cada setmana! Aviat em vaig adonar que podia fer la competència als altres establiments de Palafrugell perquè allà comprava més barat. Solia anar a un magatzem de la Verneda que m'havien recomanat i on, precisament, vaig conèixer la meva dona, la Maria Dolors.»

«La meva família –diu la M. Dolors Segarra Farré– és de Vilafranca del Penedès i jo vaig anar a Barcelona a treballar al negoci del meu oncle –que era la persona amb la qual, a en Jordi, li havien recomanat de fer tractes– perquè es volia jubilar i la meva germana i el meu cunyat havien decidit continuar el negoci, i així és com ens vam conèixer». Encara pot dir de cor els preus dels licors d'aquell temps i calcular, dividint o multiplicant per dotze, el preu de l'ampolla o de la caixa. No és d'estranyar que el seu futur marit li digués de bon principi i amb bon ull que ella serviria per portar un negoci de vins! «Vaig treballar amb el meu cunyat en el negoci de representació de vins –Licors Figuerola, que avui ja regenten els meus nebots– durant tres anys. Els caps de setmana anava a Vilafranca i un dia el meu oncle hi va convidar en Jordi a bateig d'un nebot, i aquell va ser l'inici de 3 anys de festeig. Ens vam casar el 14 de febrer de 1974. Vam decidir instal·lar-nos aquí i vaig fer el trajecte des de Vilafranca fins a Palafrugell plorant. M'enyorava molt i em semblava que era molt lluny de casa, però aviat m'hi vaig fer i ara ja no en marxaria.»

En Jordi va haver de deixar la música per anar a la mili. Havia tocat tres tem-

porades amb la Principal de Palafrugell i en tornar del servei va decidir dedicar-se plenament al negoci familiar. Però com que ell era –i és– molt emprenedor i agosarat, el negoci del pare aviat se li va fer petit i van decidir diversificar-se. Els pares i el germà d'en Jordi es van quedar la distribució de vins a granel, i en Jordi i la M. Dolors van muntar el seu propi negoci de vins i licors embotellats en un magatzem de 1.200 m² al carrer de les Manufactures del Suro «sense diners i avalats pel pare de la Dolors», recalca en Jordi, seguidor d'una màxima segons la qual «si esperes a tenir els diners per fer les coses, no les faràs mai.»

Del carrer de les Manufactures al celler actual. «L'aventura va començar a l'agost de 1977 –diu la M. Dolors. Al cap de 4 mesos em vaig quedar embassada del segon fill i el 30 d'agost de l'any següent va néixer en Jordi. Vàrem passar uns anys molt durs treballant i vivint precàriament al magatzem, només vaig parar un mes perquè la feina no podia esperar. Teníem un pis al carrer Ample, però des que va néixer el nen –en Sergi, el gran, només tenia tres anys– no trobàvem mai l'hora d'anar-hi i vam acabar vivint en dues habitacions improvisades en un attell del magatzem. Compaginava el biberó amb el telèfon. Em quedava tot el diumenge a la tarda fent factures i moltes nits també, perquè llavors tot es feia a mà. Mentrestant, el meu home arreglava el magatzem o feia de repartidor les 24 hores del dia, perquè no era estrany que a les 4 del matí ens truquessin d'una discoteca de Lloret o d'allà on fos que acabava de tancar i volia fer la comanda abans de marxar o una altra que, a mitjanit, necessitava subministraments. I nosaltres, agraits. A les

habitacions de l'attell ens va sorprendre la nit del 23 F... Ben aviat la feina es va multiplicar. Aleshores ja teníem un noi que ens ajudava al magatzem, en Josep Barnils, però no donàvem l'abast i al cap de poc vam incorporar un repartidor, José Martínez, que ha estat tota la vida amb nosaltres i que es va jubilar fa un parell d'anys. Paral·lelament, ens anàvem fent la casa nova, sobre el magatzem, i el 25 de setembre de 1983, amb esforços i crèdits altra vegada, la vam estrenar.»

El negoci va anar creixent i «va arribar un moment que, farts de tenir la mercaderia escampada per tot arreu, vam plantejar-nos de fer un magatzem més gran. Ens feia il·lusió poder-ho tenir tot concentrat, ben exposat i amb el plus de comoditat i efectivitat que això suposaria. No ens l'imaginàvem pas com és ara, però sí que volíem fer alguna cosa diferent i vam anar a buscar l'arquitecte suís que havia fet l'edifici de Pordamsa, ja que aquest s'ajustava una mica a la idea que teníem. Ho vam fer a Palafrugell només perquè no volíem marxar d'aquí, no pas perquè ens ho possessin fàcil. Vam comprar els terrenys a sis o set propietaris i finalment, al maig de 2003, vam inaugurar les instal·lacions actuals en una àrea de 15.000 m², al carrer de Torroella de Palafrugell». I, si vist de fora, esdevé realment singular –en què els tres colors que hi apareixen representen el sol, el vi i el cep–, vist de dins és senzillament espectacular: instal·lacions àmplies i modernes, una novíssima sala de tast per a un centenar de persones, presència arreu de les noves tecnologies,

disposició clara i ben senyalitzada dels productes... i el gaudi de ser en una de les vinoteques més grans d'Europa, amb més de 12.000 referències de vins i licors de tot el món, en 1.700 m², després de



Detall d'algunes de les ampolles més exclusives que tenen a la botiga.

DOSSIER VI DE LA TERRA

la darrera ampliació de l'any 2017, que va coincidir amb el 40è aniversari de la fundació de l'empresa.

Però un cop superat l'impacte visual, el que dona sentit a tot plegat només es pot entendre quan, enmig d'aquest impressionant paisatge embotellat, els sentes parlar d'aquesta ampolla de Gramona o d'aquella altra que prové de Portugal; de l'embranchida que estan agafant els vins blancs australians, de com en són, de bons, els conreats en terra de pissarra; la manera de treballar dels diferents cellers... o explicar-te que si el vi et fa venir mal de cap, val més que n'agafis un de natural sense sulfits... Llavors t'adones que la seva implicació va més enllà de la purament empresarial. I quan la visió comercial s'ajunta amb l'estima per allò que es fa i la tasca es porta a terme des de la professionalitat i el coneixement sempre s'és una mica més a prop de l'èxit.

De vi i licors. «Tenim vins de tot el món, de qualsevol país que en faci, i ve gent d'arreu a comprar-ne. Venem a tot Europa i més enllà, per exemple al Japó. Quan vam començar no hi havia tant de vi com ara, però sí que hi havia una gran varietat de destil·lats». Hi ha hagut un canvi radical, un canvi que ells expliquen en funció dels prestatges de-

dicats a cada beguda. El vi està passant per davant dels licors, que s'han reduït molt, i per això els hem anat substituint per ginebres, vodkes i roms de qualitat que, alhora, han doblat la seva producció. Els tequiles també estan molt de moda.

La nostra empresa té molta diversificació de canals de venda: fem distribució, que vol dir tenir productes en exclusiva; a l'engròs, bars, restaurants... i al detall; venem per Internet, un servei que va a més i que representa el 10% del total, i la botiga, que ja ha esdevingut un punt d'interès turístic. I si mai ens demanen algun producte que no tenim, els el busquem i en pocs dies els el podem servir. Venem 12 milions d'ampolles a l'any i a la vinoteca hi ha capacitat per a 120.000 ampolles que, sumades a les dels magatzems de Palafrugell i Figueres, venen a ser uns 8 milions.»

El passat 5 de setembre van rebre un premi per ser l'empresa que ven més ampolles de vi de l'Empordà: més de mig milió, amb la qual cosa ja és la DO més venuda de Catalunya. «Aprofitant que, pel que fa al consum del vi, en els darrers anys també hi ha hagut un canvi de costums –ja que si abans es volia vi de fora, sobretot de la Rioja, ara es prefereix el d'aquí– hi hem apostat fort: hem situat els nostres vins en una posició privilegiada a la vino-

teca, els hem incorporat a les cartes de molts restaurants –procurant i sovint aconseguint que el tinguin com a vi de la casa– i hem promocionat cellers que fins fa ben poc eren totalment desconeguts. Tot i que hem rebut alguna crítica, som partidaris del bon tap de suro i, en la mesura en què ens ha estat possible, hem pressionat perquè no se substituís per altres materials més moderns. Ens venen a oferir cinquanta mil vins, més dels que podem agafar, i nosaltres els provem tots. No n'hi ha prou de fer bon vi, cal fer-lo arribar al públic i que es vengui. El nostre avantatge és que tenim els canals per fer-ho. Sense desplaçar els tradicionals, ara triomfen els vins de proximitat, els naturals i els ecològics, i estan entrant prou bé els biodinàmics i els vegans. Nosaltres no hem elaborat mai vi ni hem comprat vinyes. Portar un celler és prou complicat, tot i que si als nostres fills els hagués agradat ens hi hauríem engrescat, però no ha estat així.»

Els seus fills Sergi i Jordi treballen a l'empresa familiar, «han mamat totes les feines i ara cada un té la seva parcel·la» –puntualitza el pare. «De petits ja preparaven ampolles i no s'equivocaven mai, també van anar a repartir –hi afegeix la M. Dolors. Ara nosaltres ja comencem a delegar...» ens explica mentre va supervisant amb el mòbil el que apareix a les xarxes socials i el que troba a faltar perquè no hi surt.

Un dia, un restaurador de Palafrugell ens explicava que, anant per aquests mons de déu i dins el seu àmbit, a l'hora d'explicar el seu lloc de procedència li era molt més fàcil dir 'can Grau' que no 'Palafrugell'. I és que, posseïdors de multitud de premis i distincions i amb el suport d'alguns dels noms més representatius del món del vi, els Grau han internacionalitzat la seva empresa i la vila del Peix Fregit 🍷

La família Grau va començar el negoci amb una taverna i la venda de vi al detall // PROCEDÈNCIA:
Arxiu família Grau.

