

EMPRESSES GIRONINES

Jordi Grau. GERENT DE VINS I LICORS GRAU

«No hi ha vins bons i barats, hi ha vins bons i a preus coherents»

S.G.A. / Palafrugell

● D'ençà del 1977, quan engega Vins i Licors Grau, heu canviat de filosofia?

«Hem passat de majorista a distribuïdor en exclusiva de marques de qualitat de vins i begudes esportives, amb bon prestigi en el món de la gastronomia.»

«Com han variat les tendències del sector?»

«Abans es consumia sobretot vi de Rioja i de Ribera del Duero, i ara ha augmentat el consum dels vins catalans, especialment els de l'Empordà, el Priorat, el Montsant i el Penedès. També ha augmentat la venda dels negres del Penedès, quan fins ara se'n venia sobretot de blancs. Tots els vins negres de Catalunya es venen bé. El 55 per cent del vi que venem és català.»

«Incidentals els escumosos?»

«Tot i que pugui semblar paradoxal, el consum de cava ha augmentat, i el de xampany, també.»

«De parlar de la crisi.»

«Hem notat un augment de vendes a particulars a la botiga. La crisi pot fer que la gent begui més a casa, sobretot a causa dels controls d'alcoholèmia dels Mossos.»

«Es compra més barat?»

«La gent no ha baixat de nivell a la nostra vinoteca, hi ha molts clients que són fidels a les seves preferències, i si varien ho solen fer amb vins semblants.»

«Quin sol ser el criteri de tria?»

«Preu més denominació d'origen és el que preval en les compres. Tot i això, el consumidor és cada cop més re-



Jordi Grau, a l'entrega, envoltat d'algunes «ampolles molt especials». / JORDI SOLER

ceptiu i es deixa recomanar vins nous.»

«Malgrat que hi teniu 8.500 referències, teniu un petit percentatge del que hi ha al món. Com seleccioneu aquests vins?»

«No entra cap vi a la botiga que no hagi passat per un comitè de tast. Mirarem molt la relació qualitat-preu.»

«Heu pensat mai a fer un vi vostre?»

«No, tot i que el meu fill petit és enòleg. No es pot descartar, però no es preveu.»

«Existeixen els vins bons, bonics i barats?»

«No hi ha vins bons i barats. En tot cas, hi ha vins bons i a bon preu o a preus coherents. No pots comprar un vi de 4 euros i esperar que sigui tan bo com un de 40. El que sí que existeix és algun vi molt bo que podria ser molt més car.»

Romanée Conti: 6.690 €

● A la botiga de Vins i Licors Grau, a Palafrugell, hi ha un espai espectacular, a mà esquerra després de la caixa. Anomenat Selecció Grans Vins, és en un racó immens on es guarden les ampelles més delicades i cotitzades en unes condicions especials: l'espai és tancat amb vidre, la temperatura és entre 16 i 18 °C, i la humitat relativa, entre 70 i 75%. Puges uns escalons i en lloc preeminent i tancat hi ha els dos vins més mitificats del planeta: el Romanée Conti, de Borgonya, i el Petrus, de Bordès. El Romanée Conti del 2004, anyada celebrada, és marcat a 6.690 euros; és el vi més car de la botiga i el més car del món. El Petrus més car té un preu que ronda els 3.000 euros.

Són els millors? «El millor vi és el que et dona més satisfacció, aquell que en tantes un glop i te'n beuries una ampolla sencera.»



1.200 m² de botiga

● Algunes publicacions especialitzades asseguren que la botiga de Vins i Licors Grau és la més grossa de l'Estat. Un dia, la directora general de Jack Daniels, destil·leria de Whiskey de Tennessee, va visitar la botiga de la carretera d'Escalany. És de les persones que més botigues d'aquestes coneix al món. Va assegurar que enllac havia vist cap botiga igual. «Sempre dic el que m'han dit, perquè jo no, que no ho he vist tot», ressalta Jordi Grau.

Rom i bones marques

● Des de fa uns anys s'ha detectat la tendència dels ciutadans a beure menys, però a consumir productes de qualitat. Vet aquí que la venda de brandis i whiskys de marques més corrents ha baixat. Les bones marques es mantenen i es detecta un augment destacat en les vendes de whiskys, especialment dels de qualitat i els maltes. En canvi, es registra un increment general en totes les gammes del rom. El rom està de moda. Aquest augment se suma a la tendència creixent dels darrers anys de les begudes llargues amb destil·lats d'alta qualitat, les anomenades marques premium. Ara es porten cubalibres amb rom de les Antilles ginebrí amb ginebres destil·lades tres cops i amb aigües tòniques molt especials.



MADRID

Es presenta la tradició artesanal gironina

● Madrid. El director dels serveis territorials d'Innovació, Universitats i Empresa de Girona, David Mascort, i la directora d'Artesania Catalana, Gemma Amat, presenten demà a Madrid la tradició artesanal de les comarques gironines i l'esperit innovador dels dissenyadors. L'acte s'inscriu en el cicle Oficis Singulares de Catalunya, que se celebra fins al 15 de juny, dia que se'n farà la clou, al centre cultural Blangnera, seu cultural de la delegació de la Generalitat a Madrid. / M.C.

PERALADA

Les claus del nou cicle econòmic, al Fòrum de Peralada

● Peralada. Les claus del nou cicle econòmic és el títol del VIII Fòrum Peralada d'Empresa Familiar. La jornada, organitzada per Tribuna de Girona i l'associació AED i que se celebrarà el 19 de juny, tindrà entre els ponents la consellera de Treball, Mar Serna; el president de Spanair, Ferran Soriano, i el de Barcelona Meeting Point, Enric Llacort; i el director general de Mango, Enric Casí. / M.C.

LLORET DE MAR

El premi d'hostaleria edita la quarta edició de la seva guia

● Lloret de Mar. El premi d'hostaleria de Lloret de Mar ha editat el quart número de Lloret Info, que conté informació turística del municipi. Es tracta d'una guia de 148 pàgines, editada en tres idiomes (català, castellà i anglès) i de tirada anual que es reparteix entre els establiments agremiats. De la revista, se n'han fet 260.000 exemplars i l'ofereix l'hotel de manera gratuïta als clients. / A.P.

8 milions d'ampolles. Els vuit mil metres quadrats de magatzem de Vins i Licors Grau allotgen 11.400 paquets de material. Cada paquet conté seixanta caixes de dotze ampolles cadascuna. En total, sumen 8.208.000 ampolles. Nomes a les lleixes de la botiga de Palafrugell, hi ha exposats dotze paquets de gènere, això és un total de 8.640 ampolles.

LES DADES	
Marca comercial	► Vins i Licors Grau
Població	► Palafrugell
Any de fundació	► 1977
Gerent	► Jordi Grau
Facturació 2008	► 66.297 milions d'euros
Magatzems	► Palafrugell
Figures	Superfície ► 12.400 m² ► 8.000 m², magatzem ► 1.200 m², botiga Treballadors ► 37 treballadors Flota ► 6 cotxes, 5 furgonetes i 1 camió
Pàgina web	► www.vinsilicorsgrau.es/ es/ www.graonline.com/

28

ECONOMIA

EL PUNT | Dimecres, 7 de juny del 2009

EMPRESSES GIRONINES

De Palafrugell al món

Vins i Licors Grau, la primera distribuïdora de begudes alcohòliques al país i la segona a l'Estat espanyol, obre una botiga en línia

SALVADOR GARCIA-ARBÓS / Palafrugell

● Vins i Licors Grau és un grup de dues empreses: Vins i Licors Grau SA, la mare, i Distribuïdora Gironina SA, la filla. Per separat, són la primera i la cinquena

distribuïdora de Catalunya, i la tercera i la vint-i-unena de l'Estat espanyol. Per això, com a grup esdevenen la segona distribuïdora de l'Estat, molt a prop de la primera, una empresa amb seu a Madrid. És un

grup totalment familiar, conduït per Jordi Grau i Dolores Segarra, i pels fills del matrimoni, Jordi i Sergi. Importadors de vins de la Borgonya i Bordeaux i de xampany, distribueixen alguns vins en exclusiva a

les comarques gironines i els exporten a la majoria de països de la UE i, fins i tot, al Japó. El 2009 han posat a internet el seu catàleg, amb 8.500 referències, i aquest mes la botiga en línia ja serà operativa.

Jordi Grau i Dolores Segarra es van casar el 1974 i van fundar l'empresa l'1 d'agost del 1977. La seva relació sempre ha estat vinculada al negoci del vi.

Nascut el 7 d'abril del 1949, Jordi Grau era el fill de Miquel Grau, el propietari d'una botiga taverna de Palafrugell. El seu pare es dedicava al negoci dels vins a granel, però ell volia ser músic. I va tenir una bona activitat professional: encara no tenia 18 anys que ja tocava amb la Principal de Palafrugell, dit la Vella. Jordi Grau tocava el clarinet i el saxo, instruments que guarda al seu despatx: «Toco poc: em faig llastima quan sento.»

Va voler anar a estudiar música a Barcelona. I el seu pare li va deixar un Seat 1500 per anar-hi: «El pare em va dir que, per anar-hi en cotxe, calia que em pagués el viatge.» I ell es va espavilar a trobar empreses que venguessin a bon preu. I es va obrir camí en el món del vi, que abans era dominat pels vins a granel. En una d'aquelles empreses en què comprava vi va conèixer Dolores Segarra, de 17 anys, d'aquella família de comerciants de vi del Penedès. El 1974 es van casar i ell va deixar la música, tot i tenir ofertes de bones orquestres: ja tenia decidit dedicar-se al negoci del vi i dels licors. En canvi, el seu fill Jordi toca habaneres amb el grup Arja; químic per l'IQS i enòleg compagina feina i música. El seu germà Sergi es va formar a Esade.

De seguida, es va posar a treballar en el negoci de Miquel Grau a Palafrugell. Compraven vi a dojar, però també compraven raïm a Sant Ciment de Sesèbes i es feien el vi en bocois. «Havien començat prestant amb els peus», comenta. I després: «Durant un veraneta, cada dia compràvem vint semals de raïm, fins que en teníem per omplir 18.000 litres, 30 bocois de 600 litres. La botiga venia a comprar amb garrafas i



Interior del magatzem principal de Vins i Licors Grau, a Palafrugell, i panoràmica exterior de la seu central, envoltada de feixes de ceps de la varietat macabeu. / JORDI SOLER

ampolles. A més, veníem vi de la cooperativa de Ricardell.» També portaven vi a granel a l'hostaleria, en uns anys en què la restauració ja començava a demanar vins envasats i precintats: el vi a dojar s'acaba cap al 1976-1977. Aleshores, ell decideix independitzar-se del seu pare i vendre vins i licors embotellats.

Deu anys més tard va

absorbir un magatzem de Figueres, que no és obert al públic i que té com a magatzem logístic per subministrar a les botigues de la zona fronterera.

Avui Vins i Licors Grau té 12.400 m² d'instal·lacions, i ja és a punt de tornar a fer créixer el negoci amb un nou espai de 3.000 m² de magatzem subterrani climatitzat, amb la temperatura i la hu-

mitat controlades per a tots els vins de la casa, i absolutament automatitzat. A més, ampliaran la zona de venda i exposició de la botiga en 800 m² climatitzats. I, a més, obren un aparcador al món amb un espai de venda a internet, en castellà i anglès, per vendre, en principi, als països de la Unió Europea, i més endavant arreu del món.

Compromís amb el suro

● Vins i Licors Grau és veí, a Palafrugell, d'algunes de les grans empreses sures del país. Palafrugell és la capital del suro. La vila acull les seus de l'Institut Català del Suro, l'Associació d'Empresaris Sures de Catalunya (Aecor) i Reteccor, la xarxa europea de territoris sures. És per això que la principal empresa del país distribuïdora de vins no podia deixar de banda ni els seus veïns ni el seu territori. Així, dijous 21 de maig Vins i Licors Grau va organitzar un acte que va tenir molt de ressò per anunciar el seu compromís amb el suro.

L'empresa hi va convidar personalitats del món del vi, el suro i la gastronomia a fer de testimonis de la signatura d'un compromís a tres bandes a favor dels taps de suro per a les ampolles de vi: «Des de Reteccor treballarem per la divulgació de les seves virtuts i la millora de la qualitat, i des de Vins i Licors Grau hem prestat l'acord de recomanar als nostres clients i proveïdors el consum de vins tapsats amb suro, i donar-los una clara preferència als expositors de la nostra botiga. Des de l'Institut Català del Suro continuarem la tasca diària de promoció del suro arreu i potenciar l'activitat de recerca i desenvolupament per tal de reforçar que el tap de suro és el millor que existeix en termes de qualitat, medi ambient i funcionalitat.»

Jordi Grau, el gerent, assegura que procuren tenir el màxim nombre de vins tapsats amb suro, malgrat que hi ha vins de l'Àfrica del Sud i Austràlia que vénen tapsats amb rosca i silicona. A Raimat, justament, que va fer una campanya per anunciar que havia introduït el tap de rosca en molts vins, Grau va exigir-li el canvi del pel de suro: «Força clients ens han tornat les ampolles amb tap de rosca.»