

## VINS I LICORS GRAU

# Vinos y licores en línea con sus clientes

La empresa familiar Vins i Licors Grau está dedicada desde hace 3 generaciones a la comercialización de estas bebidas. Con su tienda en línea se ha adaptado a los nuevos tiempos y a las necesidades de los consumidores, que cada vez más priman la comodidad, la variedad y la posibilidad de comparar los productos.

Vins i Licors Grau es una empresa familiar con orígenes a mediados del siglo XX. Su historia se remonta al 1951, cuando Miquel Grau, padre de Jordi

di Grau, abrió las puertas de una bodega-taberna en la calle Palamós de Palafrugell donde vendían y reparaban a domicilio vinos a granel. En



1966 Jordi Grau se implicó en el negocio familiar y fue a Barcelona a estudiar, donde conoció a María Dolors Segarra, hija de una familia del Penedès con negocio ya relacionado en el mundo del vino y el licor. El matrimonio Grau-Segarra se instaló en Palafrugell donde introdujo los productos embotellados al negocio familiar. En 1977 Jordi Grau y María Dolors Segarra abrieron su propio negocio de

distribución de vinos y licores embotellados. Durante los años 80 el negocio no paró de crecer y nació la filial Distribuidora Gironina y el almacén logístico de Figueres.

## Crecimiento y consolidación

La empresa continuó creciendo durante la década de 1990 para dar el salto definitivo con el nuevo milenio,

coincidiendo con la incorporación de Sergi y Jordi Grau i Segarra, la nueva generación. En 2003 se inauguraron las actuales instalaciones de Vins i Licors Grau con 4.500 referencias entre vinos y licores que se ampliaron en poco tiempo hasta las 9.000 actuales. Estas nuevas instalaciones tienen 15.000 m<sup>2</sup> entre zona edificada, jardines y parking en Palafrugell.

Fue en 2009 cuando iniciaron la venta por Internet con la página [www.graonline.com](http://www.graonline.com), disponible en cuatro lenguas, donde el cliente puede escoger entre 9.000 referencias de vinos y licores, con denominación de origen y de procedencia internacional. La tienda virtual de venta se completa con el servicio del producto en casa del cliente en sólo 48 h en cualquier punto de Europa.

## Las instalaciones

*Graonline* cuenta con un almacén logístico de más de 9.000 m<sup>2</sup>, 1.000 de los cuales están con temperatura y humedad controladas, donde disponen de todas las 9.000 referencias de vinos y licores presentes en su catálogo, con voluntad de prestar el servicio más eficaz y rápido posible a sus clientes. También dispone de una vinoteca física de 1.200 m<sup>2</sup> con atención personalizada por enólogos y sumilleres, sala de cata, servicio de vinatería-bar, sala de recreo infantil, venta de accesorios y amplio parking privado.

GUILLEM PUJADES, BARCELONA.



## LA PLATAFORMA

La tienda virtual permite al consumidor escoger el producto según el precio, la procedencia, ya sea de proximidad o internacional, o las recomendaciones de sus expertos. También disponen de una selección de ofertas que se completa con un surtido de lotes y regalos que pueden satisfacer las necesidades de muchos consumidores para estas fechas.

## ENTREVISTA CON ÀLEX TORELLÓ, ENÓLOGO DE AGUSTÍ TORELLÓ MATA

# “Nuestro producto estrella sigue siendo el Kripta Gran Reserva”

Desde 1979, Agustí Torelló Mata trabaja para elaborar cavas con personalidad, apostando por las variedades tradicionales autóctonas y controlando todo el proceso desde la viña.

En su libro sobre los 100 mejores vinos del mundo, Michel Bettane escribió “los Torelló Mata hacen en Catalunya alta costura con las burbujas”. Algo así tiene que imponer. ¿Qué caracteriza a los cavas Agustí Torelló Mata?

La experiencia, el respeto al origen, y el esmero en cada etapa del proceso. No hay ningún elemento secreto ni mágico: conseguir un cava excelente es el compendio de cientos de pasos que se recorren desde la viña hasta el final del proceso. En nuestra bodega solo elaboramos Cavas Reserva y Gran Reserva, y eso supone un largo recorrido: nuestro cava más joven tiene 2 años de crianza, y para lograr un Kripta necesitamos 7 largos años. Piense que sólo un 12% del cava es reserva, y únicamente un 2% Gran Reserva, así que los grandes cavas exigen sabiduría y tiempo.

### -¿Por qué es importante la vinificación?

Porque sabemos que en el origen está la diferencia: mantener un cultivo ecológico y variedades únicas que no exis-



Los Torelló Mata hacen alta costura con las burbujas.

ten en ninguna otra zona vinícola del mundo, exige el mayor cuidado en la vinificación. Conocemos cada parcela y pertenecemos a este 4% de cavas que elabora todo su vino base. Esta parte del proceso configura la esencia de lo que después será el cava y por ello entendemos que es consustancial a la máxima calidad.

-Ustedes también elaboran vinos. ¿Nos habla de ellos?

Elaborar vinos tranquilos forma parte de nuestro entorno y concretamente del Penedès: nuestros vinos son blancos y ecológicos y apostamos también por las crianzas: tenemos un xarel·lo joven el Xic que ha sido todo un éxito de este año, pero el Subirat Parent o el Aptià que es un Macabeo fermentado en barrica, tienen una crianza de 2 años y mantienen una frescura y unos aromas únicos.

## VISITAS A LAS CAVAS

Hace 4 años inauguraron un espacio enoturístico en el que cada visita y degustación se convierte una experiencia de los sentidos. En la foto, la Cava KRIPTA



### -¿De qué se sienten más orgullosos?

De nuestro origen y de mantener un reconocimiento constante. Mi padre empezó a trabajar a los 13 años y ha sido uno de los mejores enólogos del país. Es un orgullo conseguir que Kripta fuera Vinari de oro el pasado año, o que haya sido durante 3 años consecutivos el mejor espumoso de España para los periodistas del vino, o que nuestro Magnum sea también Oro este año en los Premios Magnum 2014, o que el Barrica Gran Reserva haya sido este octubre el cava de la primera cena

de Gala ofrecida por los nuevos Reyes de España en el Palacio Real a la presidenta de Chile.

### -¿Mercado nacional, exportación o enoturismo?

Todo. Exportamos un 30% y a nivel nacional estamos repartidos en el mercado de toda España y presentes sobre todo en restauración. Una fuente de contacto directo que nos encanta nos la da el enoturismo: nos visitan de todo el mundo y estamos siempre en la bodega para brindar con ellos.

[www.agustitorellomata.com](http://www.agustitorellomata.com)