

Emprendedores**Jordi y Sergi Grau** ▶ Vins i Licors Grau

Ventas de alta graduación

Son tercera generación de una saga dedicada a los vinos y a los licores. Su distribuidor es el segundo con más ventas de España, y eso que solo vende en la provincia de Girona

MANEL TORREJÓN
BARCELONA

En España, país con tanta presencia del gremio de la restauración y del sector de la noche, el negocio de la distribución de vinos y licores se mueve mejor en las distancias cortas. Es muy habitual el distribuidor territorial que se gana la confianza de su zona de influencia.

La saga vinícola-licorera de los Grau, que va por la tercera generación, es un buen ejemplo de esas pautas. Vins i Licors Grau solo trabaja en la provincia de Girona. Pero tan bien ha cultivado su mercado que, durante años y hasta el 2007, ha sido el distribuidor de vinos y licores con más volumen de negocio de España. Sólo en el 2008 perdieron ese liderazgo, a manos del negocio de distribución de Nueva Rumasa, de Ruiz Mateos, que en los últimos años ha ido adquiriendo empresas del sector. En el 2009 la firma de los Grau facturó 67,8 millones de euros, el 4% más.

La nueva savia de este negocio son los hermanos Jordi (31 años) y Sergi (34) Grau. Ellos van tomando las riendas de una compañía que en octubre puso tienda en internet, rompiendo con las inercias que anclan en la tradición a la actividad de la venta de vinos y licores. «Por cuestión generacional los hermanos fuimos quienes lideramos esa inversión, pero nuestros padres siempre apoyaron ese paso», dicen.

Jordi es la cara visible de la Vinacoteca de 15.000 metros cuadrados -1.200 de superficie comercial- abierta en Palafrugell en el 2003, «una de las más grandes de Euro-



DAVID APARICIO/CLICK ART FOTO

▶▶ Jordi (corbata roja) y Sergi Grau, en la tienda en Palafrugell.

Los orígenes

La familia de Jordi Grau *padre* vendía vinos a granel en Palafrugell. La familia de su mujer, Maria Dolors Segarra, era mayorista de licores en Barcelona. En 1977 decidieron vender vinos y licores en botella.

pa». En los últimos años han proliferado cadenas de establecimientos especializados en la venta de vinos más o menos asequibles, sobre todo en las grandes ciudades, pero no es tan corriente la gran superficie comercial especializada. Y menos fuera de una gran capital de provincia española. Dice Jordi Grau que su fuerza como detallistas reside no solo en su fortaleza como distribuidores, sino también en el modelo de negocio: «**Ofrecemos las facilidades de la tienda pequeña -asesoramiento y acceso a la variedad- en una gran superficie. Además, vendemos tanto vinos como licores**».

Vins i Licors Grau maneja unas 9.000 referencias de caldos y licores. Algunos de estos productos, comercializados a través de la filial Digi-sa, se venden en exclusividad. Los Grau son los únicos que venden en la provincia la ginebra Hendrick's, los whiskies Glenfiddich (malta) y Grant's (*blended*), el licor de naranja Cointreau y el coñac Rémy Martin.

La crisis está castigando a la restauración, pero los Grau también venden al canal de la alimentación -vinaterías y tiendas especializadas-, que ha salido beneficiado de la creciente afición a organizar cenas de amigos en los hogares. ≡