

Vins i Licors Grau invierte en la venta directa a través de su tienda y en internet

La meca del vino

RAMON FRANCÉS
Palafrugell

Con 8.000 referencias entre vinos y destilados y una facturación de 80 millones de euros, Vins i Licors Grau se ha consolidado desde Palafrugell como la principal distribuidora española. Sorprendiendo a propios y extraños, también se lanzaron a la aventura de crear una de las mayores vinotecas europeas. La inauguraron en mayo del 2003 en el marco de unas instalaciones logísticas de 15.000 metros y ya se les ha quedado pequeña. En su gran tienda ya se efectúan 71.000 compras anuales, un 55% de las cuales son de

La compañía de Palafrugell es líder en distribución de vino y factura 80 millones de euros

vinos amparados por denominaciones de origen catalanas, lo que arroja una facturación de 5,5 millones de euros.

En un solo día de verano pueden llegar a las mil ventas en su vinoteca. El próximo año abordarán la ampliación del establecimiento de venta al público para consolidarse como "una tienda de referencia en Catalunya" y mejorar las referencias internacionales creando áreas temáticas. Desde octubre pasado también se han lanzado a la venta on line, en la que depositan muchas esperanzas. En un



Jordi Grau con su esposa Maria Dolors Segarra y sus hijos

máximo de 48 horas sirven los pedidos en toda España. También cuentan con clientes franceses, alemanes o británicos en su tienda virtual. En septiembre iniciarán una campaña publicitaria con la modelo mala-

gueña Elisabeth Reyes, miss España 2006, para promocionar la venta on line a través de www.graonline.com. La ampliación de la tienda también vendrá acompañada el próximo año de la construcción de un

nuevo almacén climatizado con armarios inteligentes de 4.000 metros. Las inversiones previstas superan el millón de euros.

Jordi Grau Dillet, director general y fundador en 1977 de esta compañía familiar junto con su esposa, Maria Dolors Segarra, que se ocupa del área de recursos humanos y de las relaciones públicas, afirma que su deseo es mantenerse como una empresa familiar autofinanciada "donde no se reparte ni un euro". Reinvierten, pues, el 100% de sus beneficios. Jordi Grau añade: "Aunque nunca se puede descartar nada, no pretendemos diversificar un negocio que pretende ser fuerte en nuestra casa, en Girona". El origen de la compañía se remonta a 1969, cuando Jordi Grau empezó a revender alguna caja de vino en Palafrugell para sufragarse sus estudios musicales en Barcelona. Ahora los hijos de los fundadores, Sergi y Jordi, ya se han incorporado plenamente al negocio.

Jordi Grau opina que las ventas de vino catalán, especialmente de tinto, continuarán experimentando una línea ascendente en los próximos años, así como la cultura vitivinícola. Eso sí, considera que la crisis ha dejado el precio medio de compra de vino en las tiendas especializadas entre los 6 y los 8 euros. El director general de Vins i Licors Grau afirma que "ahora los consumidores son plenamente conscientes del encarecimiento de los productos con la llegada del euro y de lo que se está gastando". Añade que "con la crisis, cuesta vender los vinos caros". ●