

EL PUNT AVUI+

ECONOMIA ARENYS DE MAR - 8 abril 2018 2.00 h

Club del Cep d'Arenys supera els 11.000 socis

- Vins Fins difon la cultura del vi i disposa de més de 1.000 m² per comercialitzar vins, caves, xampanyes i licors. Ofereix servei de tast i gastronomia de proximitat



Elena Cervera i Jordi Pou, propietaris del Club del Cep d'Arenys de MAR.

RAMON ROCA - ARENYS DE MAR

L'empresa de caràcter familiar Vins Fins, més coneguda per la marca comercial Club del Cep, d'Arenys de Mar, amb 38 anys d'història, ja disposa de més de 1.000 metres quadrats per

L'empresa del Maresme factura un milió d'euros i dona feina a 18 persones

comercialitzar vins, caves, destil·lats i licors. Però no només. Tal com diuen els seus propietaris, Elena Cervera i Jordi Pou, “nosaltres oferim tot allò relacionat amb la cultura del vi, sobretot l'assessorament perquè l'usuari triï la varietat adequada davant un bon àpat”. La firma del Maresme acaba de superar els 11.000 socis i ara una de les estratègies que treballa és fer veure a la restauració que els vins de proximitat són “els més encertats per maridar-los amb els plats també de prop de casa”.

Club del Cep disposa de 5.000 referències de vins, caves, xampanyes, destil·lats i licors tant de Catalunya com de l'Estat espanyol i de molt països del món per oferir al seus clients. “Tenim varietats de vi de totes les DO de Catalunya i Espanya”, afirma Elena Cervera, segona generació de la firma nascuda el 1980. Els dos propietaris asseguren que volen tenir producte de tot arreu però també afirmen que les tendències estan canviant. “Fa 15 anys els 80% dels vins negres que veníem eren de la Rioja, ara aquest percentatge correspon als vins catalans”, explica Jordi Pou.

Una altra tendència és que abans es venia molt cava i ara ha disminuït. Recorden que pels volts de les festes nadalenques venien molts camions a lliurar capses d'escumós. “La distribució ara és més limitada”, afegeixen.

Fer de venedors de vins i caves és una part del negoci de l'empresa del Maresme, que factura entorn del milió d'euros i dona feina a 18 treballadors. Els dos propietaris consideren que “cal buscar un valor afegit per fer créixer l'empresa”. I aquest plus el basen en l'assessorament al client. Per això consideren clau que quan entra un futur comprador se li pugui preguntar què és allò que busca perquè així el podran ajudar.

Darrerament estan fent accions que van en la línia d'intentar parlar amb els restaurants de la comarca per tal d'explicar “les bondats d'utilitzar els vins i caves de proximitat, els produïts a Catalunya”, per la “qualitat de la producció que tenen i perquè genera guanys per als nostres veïns”. D'altra banda és una tendència que se sol fer arreu d'Europa.

Els responsables del Club del Cep expliquen que molts propietaris de segones residències -una part important del nord i centre d'Europa- arriben al seu local i els demanen informació per conèixer les propietats dels vins de la zona. “No és estrany que ens vinguin i ens diguin si els podríem assessorar per omplir el celler de casa seva”, diu Jordi Pou, que assegura que aquesta tasca és “molt agraïda”.

Club del Cep té tres locals. El més antic és el que va crear el fundador al centre d'Arenys de Mar, al carrer Sant Francesc. El segon establiment,

obert el 1992, “té l'honor de ser la primera botiga situada en una nau” d'un polígon industrial. I finalment disposa d'un local al port, que obre només a l'estiu.

Però Vins Fins no només comercialitza. També elabora el vermut Com el d'Abans, des de fa més de 40 anys. També fan vins de la DO Catalunya, blanc, rosat i negre, amb la marca Club del Cep. Produeixen, en petita escala, vi sota la marca Rita i Lola, noms de les filles dels propietaris, i finalment també elaboren un cava brut nature des de l'origen sota la marca Marquès de Valdegata, en homenatge al fundador de l'empresa, Joaquim Cervera, que va començar l'activitat venent vins a granel.

Una de les activitats de la firma, que aviat farà 40 anys d'història, és l'aprofundiment en els coneixements i la cultura del vi. Per això cada divendres es programen tast per als socis i interessats.

L'establiment de Can Draper, el més gran, disposa d'un espai destinat a la restauració. Allà el client pot triar el vi que consumirà. La cuina és tradicional i de proximitat i amb una cuinera excepcional, que forma part de la família d'Elena Cervera i de Jordi Pou.

Per lligar el món del vi amb la cultura s'ha tingut la sensibilitat de l'art i la música. Així, el dissabte hi ha música de jazz i altres estils en directe. I també hi ha exposicions de pintors de la zona.

Conèixer el paladar del

consumidor

Quan la competència és gran cal buscar fórmules per obrir negoci. Els propietaris de Club del Cep busquen la manera de trobar la satisfacció professional alhora que ajuden a fer créixer l'empresa. Superar els 11.000 socis és una fita "que fa una especial il·lusió a l'equip", assegura Jordi Pou. I la il·lusió ve perquè poder formar part d'aquest club suposa un reguitzell "d'avantatges" per a les persones que s'hi han apuntat. D'entrada, els membres del Club del Cep reben una *newsletter* on troben informació àmplia relacionada amb els vins i caves, així com informació d'activitats que es duran a terme en les setmanes futures en aquesta empresa del Maresme. També hi ha descomptes en productes i en la contractació d'activitats relacionades amb la cultura del vi. Però un aspecte interessant és la posada en marxa del perfil del consumidor, que servirà per "encertar" les propostes que es vagin llançant periòdicament. És a dir, empresarialment la firma tindrà més èxit en les vendes adreçades als socis. I pel que fa a usuaris, les propostes coincidiran més amb tot allò que faci el pes al paladar del soci.