

# Papers de vi

Núm. 44 · Hivern 2016

DO ALELLA · ENOTURISME · GASTRONOMIA · CULTURA

## Pilarín Bayés descobreix la DO Alella



Ja és a la venda el Tres Panses,  
el nou vi de 'Papers de vi'

Josep Roca dirigeix  
un tast de vins històric

Espectacular tast d'anyades  
velles de Generós Sec

# Gemma Ferran

**Enòloga, sommelier  
i responsable  
de la vinateria  
El celler del mar**

**"La percepció del vi ha canviat.  
Els vins catalans tenen el reconeixement  
que els pertoca."**

Coneixem la Gemma Ferran de la botiga de vins Celler del Mar del Masnou, una entusiasta i professional del món vinícola que mira al futur del sector amb optimisme encomanadís.

TEXT: SIGRID GUILLEM / FOTO: ÒSCAR PALLARÈS

**M'**acull amb un gran somriure i mirada propera, curiosa, que acompanya amb facilitat de parla. El seu discurs és viu, d'una dona activa, alegre i segura de si mateixa. Gemma Ferran (1976) em rep al seu Celler del Mar, una botiga de vins al Masnou que va fundar el 1998 amb el seu pare i que ha dirigit amb el seu germà com a mà dreta. De família allellenca vinculada al sector vinícola per part del pare, la relació de la Gemma amb aquest món no és vocacional, sinó circumstancial. "Hi he anat a parar una mica de retruc", diu, quan amb inseguretats adolescent el seu pare la va portar a veure Agustí Torelló fill, qui li va parlar sobre l'Escola de Viticultura i Enologia a Espiells, a Sant Sadurn d'Anoia. I es va decidir a estudiar enologia. I explica, satisfeta: "Venc vi de qui havia tingut de companys!" Com present és també Joan Milà en el seu record d'aquella etapa. Després vindrien Sommelieria –"per atendre bé els clients"–, WSET, el Màster en Viticultura, Enologia i Marketing del Vi i el títol de formadora homologada de vins de xerès.

La seva formació continua i el viu entusiasme que desprèn per la seva feina són una bona mostra que, el del vi, "és un món que atrapa", com bé diu. Extravertida i inquieta, els anys d'experiència que acumula de cara al públic segurament n'han modelat el perfil venedor. En tot cas té tots els trets d'una professional: honestat, humilitat, empatia, comunicació i coneixement del producte. "Tenia un professor que deia que un bon sommelier ha de ser una persona humil", m'explica. I afegeix: "De cara al públic has de ser un bon comunicador, perquè has de saber transmetre al teu client què saps, ser honest i connectar amb la gent. Conèixer molt el producte, estar al dia de les novetats i tenir una bona selecció." I hi afegeixo: estimació per l'ofici, que en ella es fa evident en el to i en el contingut de tot el seu discurs. "El tracte amb la gent és bonic, satisfactori, sobretot quan t'has fet una clientela molt fixa. Jo acabo establint

un vincle amb el client: em demanen consell, gaudeixen, m'expliquen temes personals. Acabes coneixent tant els teus clients que quan em presenten vins ja em ve al cap a qui agradaran i poques vegades falles."

#### **Clientela local**

La gran majoria de clients són del Masnou i després de Premià, Teià i Vilassar. De Barcelona acostumen a ser estiuejants que hi van també de manera puntual al llarg de l'any. Divuit anys en el sector i de cara al públic donen una lectura plenera de l'evolució en les tendències de consum del vi, en els perfils de vins i de clients. "Quan vam obrir, el vi català costava molt de vendre's. El vi semblava sinònim de Rioja i Ribera. Ara és tot el contrari, quasi costa fins i tot més de vendre el de fora: de Rioja i Ribera, ara en tinc una quart part del que havia tingut abans! Així com abans semblava que ens n'aver-gonyíssim, que ens faltava seguretat, ara pots anar amb la cara ben alta amb tot el que fem aquí. La gent en té una bona percepció, abans semblava que no. Els vins catalans tenen el reconeixement que els pertoca. Només cal mirar aquí, a la DO Alella, la gran varietat de vins que tenim. És un gran moment per a totes les denominacions d'origen catalanes. Hem de creure què fem", sentència convençuda.

Atribueix aquest canvi a l'esforç de tothom. "Realment les coses es fan molt bé. Tant en l'àmbit de la restauració com de les botigues, es confia en el producte d'aquí i s'aconsella. També estan molt ben posicionats gràcies a una xarxa i una bona feina de distribució. I en certàmens com els Vinari i la *Guia de vins de Catalunya*", que van impregnant en la gent "d'entre trenta anys i quaranta, la més conscienciada i que té inquietud per aprendre, que és curiosa i busca informació i compara molt". "I internet i les xarxes socials els ajuden a accedir a més informació sobre vins i a estar més al dia", afegeix.

"El client que es mira molt els premis Vinari acostuma a ser el que no vol repetir vins i cada setmana en vol tastar un de diferent. M'arriba amb la llista dels premiats i em

pregunta quins li puc aconseguir. Aquest és el que em fa córrer! Tinc un client que té un document d'Excel amb tots els Vinaris premiats de cada any. Per a cada vi fa diferents anotacions: el preu, si l'ha comprat, si l'ha tastat...!"

#### **Cada consumidor és diferent**

Precisament, la Gemma té molt clar que "cada consumidor és diferent" i diu reconèixer-ne fins a set perfils o vuit. "Des del reticent que dubta de

**"Abans, el vi semblava sinònim de Rioja i Ribera. Ara, quasi costa fins i tot més de vendre el de fora"**

**"Els vins naturals, no tothom els pot entendre. Si més no, segons quins"**

tot –'les guies tant me fan, sóc indiferent als crítics'– fins a qui té clar que vol un vi d'aquí, de Catalunya. Després hi ha tant els qui no es deixen aconsellar com els qui es deixen mitjanament aconsellar i els sonen coses. O aquell qui només vol 'un bon vi' i la resta tant li fa. I el tradicional, clàssic de Rioja que no es deixa aconsellar, que sempre ha consumit i consumeix el mateix vi."

La Gemma em recorda, divertida: "Quan el meu pare em va proposar de muntar la botiga i em va dir de vendre vi a doll, llavors havia acabat enologia i em va semblar un sacrilegi. Però em va sorprendre de veure que se'n consumia molt. De fet, avui també, tot i que menys, i ens ajuda en el dia a dia, perquè la clientela d'entre setmana no és la mateixa que la del cap de setmana." Actualment, a més de la gent gran, que respon a un perfil de consumidor tradicional, també ven a doll a un perfil de públic jove –minoritari– que consumeix molt producte de proximitat i ecològic. També li dona bon resultat el *bag in box*.

#### **Vins ecològics a l'alça**

Precisament reconeix la tendència a l'alça en la demanda de vins ecològics. "Els naturals, no tothom els pot entendre, si més no segons quins. Els ecos sí, ja ho tenim més per la mà. M'han demanat fins i tot vins per a vegans." La confusió generalitzada que argumenta que hi ha entre aquests perfils de vins i els biodinàmics, és alhora present quan parlem de cava, Clàssic Penedès i, ara també, amb el Cava de Paratge, em comenta. "Qui hi està molt ficat entén que és un paràmetre més per delimitar-ne la qualitat. I és clar que alguna cosa s'hi havia de fer. El consumidor en general no sé fins a quin punt ho acaba d'entendre. Costarà que a la gent li quedi, sobretot pensant en el consumidor de cava que amb prou feines sap diferenciar un brut d'un brut nature..."

"Amb divuit anys hem viscut de tot. Des de l'època en què tothom feia vins d'autor per donar prestigi al celler a un preu elevat al mercat, que no sempre es corresponia amb la qualitat, però que es venia tot, fins ara que la gent s'hi mira molt. Tot valia per fer un superví per donar prestigi al celler i, de fet, ha servit també a alguns cellers per posicionar-se." Ara el poder adquisitiu és indissociable de la decisió de compra. "Tasto moltes mostres de vins bons, però a partir d'un preu he de pensar en la rotació que en pugui tenir perquè la gent s'hi mira molt per una qüestió de poder adquisitiu. A cada botiga varia, però amb el meu perfil de clientela, fins a deu euros no els costa comprar. A partir de deu ja s'hi pensen més. Hi ha un canvi de percepció en els blancs, els entenen més. Posant aquesta franja psicològica dels deu euros, abans costava molt més vendre un blanc –que no pas un negre– per aquest preu. Ara el client veu que se'ls pot gastar tant en un blanc com en un negre".

Ens quedem amb el millor vi segons la Gemma: "El que a cadascú li agradi. El vi és molt personal. El vi és compartir. I l'atmosfera que es crea en general al seu voltant." ●