

# MAGAZINE

L'AVANGUARDIA

*Especial  
vins*

AMB ÀNIMA

MERITXELL  
**JUVE**

PASSIÓ  
DE FAMÍLIA

DOLC  
**PORTO**

TASTOS,  
CLUBS &  
MARIDATGES

VIATGE A  
L'ERMITA

AMB

ÁLVARO I LOLA  
PALACIOS



# CLUBS BOMBOLLA



— Els últims anys han proliferat **associacions privades** que ofereixen vies d'inversió del vi, **un valor a l'alça**, i anyades de prestigi a preus més mòdics —

IAN BERRY / MAGNUM PHOTOS



### Una parella icònica

Jane Birkin, recentment desapareguda, al costat de Serge Gainsbour a Londres el 1970. A sota, instal·lacions del club InsoIity

Text

RAMON FRANCÀS

dels millors vins del món amb els millors consumidors per formar una comunitat forta entorn la passió compartida pel vi" va néixer el 1990 Ficofi, com afirma el seu Philippe Capdouze, el seu fundador i president. Serveixen a una comunitat global de 300 membres, que obtenen accés a assignacions directes a preus favorables, i compten amb 80 productors de vi a tot el món, com és el cas dels francesos de grandíssim prestigi Châteaux Lafite Rothschild, Margaux, Mouton Rothschild, Haut-Brion, Cheval Blanc, Yquem, Petrus, Domaine de la Romanée-Conti o Leflaive.

Cada any reuneixen a Le Musée du Petit Palais, al costat dels Camps Elisis de París, els seus socis vitivinícoles en la trobada Le Palais des Grands Crus. I entre moltes altres propostes, es pot trobar la de la britànica Fine+Rare, que es basa en la idea del progrés i de l'èxit com a coneixedors del mercat per la seva capacitat de gestió.

A Espanya també han emergit propostes semblants. InsoIity, nascuda el 2022, és la més destacada. És la nova marca per a amants de grans vins i destil·lats, amb focus no només en l'alta gamma sinó també sota la perspectiva del col·leccionisme i inversió, de la mà de la distribuïdora Primeras Marcas (que representa cellers de prestigi des del 1986). El projecte compta amb una relació consolidada amb alguns dels cellers més prestigiosos tant a Espanya com, especialment, a Bordeus i la Borgonya, assegurant-se assignacions de vins escassos, rars i de molt difícil accés.

**El vi està de moda** i és objecte del desig de col·leccionistes i inversors perquè pot ser una alternativa molt lucrativa. I els clubs de vins fins i selectes floreixen arreu del món. Destaquen propostes com l'escaandinava Rare Wine Invest, que està posicionada com una boutique d'inversió que treballa com una companyia de banca privada. També hi ha iniciatives com la de la nord-americana Vinovest, des d'on s'afirma que "el bon vi i el whisky no passen mai de moda, i en gran manera (són) immunes als alts i baixos del mercat de valors". Així, afegeixen, els inversors "podran conservar una major part dels seus guanys quan el mercat flaquegi". De fet, el vi fi ha generat rendiments anuals del 10,6% durant més de dues dècades. Knight Frank va qualificar al whisky com "l'objecte col·leccionable de millor rendiment de la dècada".

Amb la idea de "reunir els productors





BRUCE DAVIDSON / MAGNUM PHOTOS



**Pòquer d'estrelles**  
Hollywood, 1960:  
els actors Simone  
Signoret i Yves  
Montand, el  
dramaturg Arthur  
Miller i la seva esposa,  
Marilyn Monroe,  
durant un àpat

**Segell de qualitat**  
Etiquetes de vins,  
licors i portos de  
diferents èpoques. A la  
foto inferior, botes en  
un celler de la Família  
Torres



## INSOLITY, WINE IS SOCIAL, FAMILIA TORRES O CLUB 1947, DE RAVENTÓS I BLANC, SÓN REFERÈNCIES A ESPANYA



**Gust per l'exclusivitat**  
Un tast recent de vins en  
la passada Barcelona  
Wine Week

més desenfadades, dirigides a altres públics no tan adinerats. És el cas del club de Vins del Corte Inglés, de Vinoselección, del Club Vinos Gurmets, del de Verema o el de Conuberno, de Jerez. Molt actiu es mostra Wine is Social. Afirmen els seus propis responsables que "va ser creat per un grup de bojos pel vi i per la seva dimensió més social: del vi se'n gaudeix en plenitud quan es comparteix". També ho van fer convençuts que calia canviar la manera d'explicar i vendre el vi, allunyant-se de "llenguatges molt complicats i intimidadors". I per això van pensar que "era necessari fer-ho més fàcil, amè, didàctic i proper".

I afegeixen que "descriuint el vi de forma tècnica s'oblida la història única, moltes vegades gairebé romàntica, que cada vi pot explicar sobre el seu lloc i la seva gent". La seva missió, des que van començar com a club i botiga de vins en línia el 2013, ha estat "crear amor pel vi". El 2017, segons el cofundador Manel Sarasa, van iniciar la seva activitat de distribució convençuts que "existia una oportunitat d'ajudar a restaurants a millorar el seu negoci amb el vi assessorant a les cartes de vi". Avui dia, la distribució ja és el negoci principal de Wine is Social, que ven a milers de restaurants a tot Espanya, distribueix més de 700 referències de marques de prestigi i ha llançat eines digitals innovadores per optimitzar la gestió en restaurants.

No pocs cellers de tot el món compten amb clubs de vins. En el cas de Família Torres realitzen quatre trameses a l'any dels seus vins a través de tres subscripcions. To-

tes inclouen descomptes, esdeveniments exclusius, tramesa gratuïta o disposar d'un sommelier a demanda.

Avui sumen 135 socis. A Raventós i Blanc compten des del 2019 amb el Club 1497. El seu director, Pepe Raventós, afirma que respon "a la inquietud de compartir de manera més propera i personal la filosofia de treball i les creacions úniques de Raventós i Blanc". El seu centenar de membres reben tres trameses anuals per a cada moment de l'any, tenen accés a anyades especials i a escumosos exclusius o poden participar en degustacions, sopars o experiències úniques.

Així, Insolity ofereix la possibilitat al consumidor final (avui sumen 219 membres i 970 clients) d'adquirir grans vins d'edició limitada amb serveis d'alta gamma. Destaquen per l'exclusivitat en forma de graus d'afiliació i un servei a mida, així com La Cripta, el primer espai de guarda de vins per a particulars d'Espanya, amb seu a Igualada. Les instal·lacions són d'alt nivell i augmenten el seu atractiu com a valor d'inversió.

La directora d'Insolity, Audrey Vigne, afirma que "no només milloren des del punt de vista de consum-plaer (els grans vins de guarda, atesa la seva longevitat, són capaços d'oferir una increïble evolució amb el pas dels anys); també poden ser una font de revalorització de carteres d'inversió o convertir-se en un llegat per als nostres éssers estimats".

També existeixen a Espanya propostes

