

## 2ª mais lida – «Vinho: quanto mais caro melhor?»

5 Janeiro, 2017 · Jornal dos Sabores



Esta foi a 2ª notícia a registar um maior número de acessos de leitura, direta, ou através do facebook.

Para Vasco d'Avillez, atual presidente da CVR Lisboa, "este conceito está completamente errado". Aníbal Coutinho é da opinião que "a relação é idealmente verdadeira" e Mário Louro afirma que "a lei da oferta e da procura faz a diferença".

Apesar do crescimento do interesse e de existir cada vez mais informação sobre vinho, da realização de cursos, provas comentadas e a publicação de milhares de artigos técnicos, ainda há quem, por exemplo, compre um vinho para oferecer com base no preço. Quanto mais se «valoriza» o recetor do presente, mais caro se pensa que deve ser o vinho.

E não é apenas «de filme» a cena do indivíduo pouco conhecedor que, na mesa ou mesmo na garrafeira, escolhe um vinho caro na esperança de que essa seja uma forma de garantir a qualidade.

Talvez um pouco ridícula, mas ainda assim interessante, foi a proposta do canal do YouTube Asap Thought ao fazer um teste em que as pessoas bebiam um vinho branco francês de preço elevado e outro de baixo preço. O objetivo era identificar qual era o caro.

Como resultado, o vinho francês de custo elevado, o mais caro, recebeu um conjunto de descrições negativas.

Eis um exemplo, que é ao mesmo tempo uma interessante curiosidade, sobre este tema:

Em 1989 foi leiloadada uma garrafa de Château Margaux colheita de 1787 que terá pertencido a Thomas Jefferson, terceiro presidente dos Estados Unidos.

O valor chegou aos 500 mil dólares, pagos por William Sokolin que, mais tarde, o ofereceu num jantar no Four Season Hotel. Mas, antes de servi-lo, o empregado deixou cair a garrafa, que se partiu. Por sorte, o vinho tinha seguro e Sokolin recebeu 225 mil dólares de indemnização.

Neste caso, a história da garrafa, o ano de colheita e o facto de se tratar de um vinho considerado um dos melhores do mundo, foram fatores que muito contribuíram para o valor alcançado. Mas no mundo dos comuns consumidores, a realidade é outra, o que nos levou a pedir a colaboração de quem conhece o mercado dos vinhos em Portugal.

Vasco d'Avillez, presidente da Comissão Vitivinícola de Lisboa e ex-presidente da Viniportugal, entre muitas outras funções que desempenhou ao longo de mais de 40 anos ligado ao mundo dos vinhos:

Vasco d'Ávila, presidente da Comissão Vitivinícola de Lisboa e ex-presidente da Viníportugal, entre muitas outras funções que desempenhou ao longo de mais de 40 anos ligado ao mundo dos vinhos:

### **O vinho, quanto mais caro melhor?**

Não. Este conceito está completamente errado! Bom ou melhor ou muito bom é aquilo de que o Cliente gosta! Ora se esta for a base então temos inúmeros vinhos cujo preço, abaixo de cinco euros na venda ao Público (Chama-se PVP) é esclarecedor de que está ao alcance de todas as bolsas, e pode ser que agrade ao consumidor muito mais do que um outro de 50 euros.

### **Quais são os principais fatores para um vinho alcançar preços altos?**

O primeiro fator é sem dúvida o Marketing!

O segundo fator é sem dúvida o Marketing!

O terceiro fator é sem dúvida o Marketing!

### **Oferecer um vinho deve ter em conta o valor monetário da oferta?**

Não! Deve ter em conta o gosto de quem o recebe e o nosso gosto em oferecer!

### **Em sua opinião, o que é um vinho caro?**

Para mim e para muitos portugueses que vivam aqui e tenham um salário médio, um vinho caro é aquele que custa mais de 10 Euros. Muito caro custará mais de 15 euros e a partir de 20 não o posso oferecer a ninguém...nem é preciso, para que o que o recebe goste muito!

Aníbal Coutinho, enólogo e crítico de vinhos, é responsável pela atribuição dos prémios w, entre outros marcos do seu percurso ligado a esta área:

### **O vinho, quanto mais caro melhor?**

A relação é idealmente verdadeira. Mas o preço do vinho é uma construção não linear que combina o desenvolvimento sustentado do valor e da produção de uma marca com a satisfação do produtor e do comprador.

O Escondido custa mais de 100 euros mas a marca vai ganhando valor e interesse entre os clientes. A última colheita duplicou a produção, de 250 para 500 garrafas numeradas e individualizadas.

### **Quais são os principais fatores para um vinho alcançar preços altos?**

História, qualidade superior, estilo de vida aspiracional, colecionismo, atratividade. Aplicam-se as regras dos artigos de luxo.

### **Oferecer um vinho deve ter em conta o valor monetário da oferta?**

Sobretudo deve surpreender positivamente. Qualquer oferta é um gesto de relação pessoal e de grande envolvimento,

### **Em sua opinião, o que é um vinho caro?**

Usamos a palavra caro da pior forma. Os italianos usam-na para identificar algo precioso.

Mário Louro, um dos mais respeitados formadores portugueses na área dos vinhos, foi, entre muitos outros cargos, presidente do Concurso Nacional de Vinhos Engarrafados:

### **Vinho quanto mais caro, melhor?**

Nem sempre o melhor vinho é o mais caro. As variáveis são muitas e algumas vezes os preços estão associados à fama das marcas.

Assusta-me quando uma só pessoa decide dizer que este é o melhor e portanto o mais caro e atribuir-lhe essa distinção porque esse valor não é de forma alguma atribuível por um Parker, por um Martins ou um Luis. Num conjunto de vinhos, um conjunto de pessoas poderá afirmar que naquele grupo, o melhor está no conjunto, por comparação, ou porque já avaliaram muitas vezes aqueles vinhos. Não é de excluir, nunca, o factor subjectividade como diria o meu Amigo MS João Pires.

### **Quais são os principais factores para um vinho alcançar preços altos ?**

Começamos pela idade da vinha, depois a escolha das variedades, o rendimento das mesmas, o tipo de colheita (manual), a vinificação, o estágio e o tempo de envelhecimento. A origem também manda no preço, mas associado temos a escolha de barrica. Depois, a lei da oferta e da procura faz a diferença.

### **Oferecer um vinho deve ter em conta, o valor monetário da oferta ?**

Para mim o valor está no vinho de que tenho maior estima familiar ou eventualmente envolve uma história que marca a garrafa. Tenho na minha posse uma garrafa que El-Rei D. Carlos oferecia nas caçadas aos seus convidados, que uma Senhora que me ofereceu. Pois para mim esta garrafa tem um significado muito maior, que o Vinho garrafeira CRF 1933, que já provei muitas vezes .

### O que é um vinho caro?

Para mim caro é quando o meu orçamento não permite que o compre todos os dias, ou porque vou mantê-lo na minha garrafeira, à espera da «tal» ocasião. Não é apenas preço. É a origem, é a casta, é o ano, é o «caminho» dessa garrafa e tudo o que a envolve .

No «Painel de Leitores» do JS há quem afirme simplesmente que “o melhor vinho é aquele de que o consumidor mais gosta” e quem recorde a qualidade das uvas, a utilização de madeira e outros fatores, para determinar o preço final.

A maior parte das opiniões vai ao encontro das respostas dos nossos convidados, com a capacidade financeira de cada um a determinar a análise quanto ao preço dos vinhos.

Curiosa a mensagem do leitor Reginaldo, do Brasil, que refere: “em Portugal já tomei vinho de 20 euros que perdia para vinho de 7”.

Partilhe esta notícia



---

← **3ª mais lida – «Sanitários são espelho do estabelecimento?»**      **Mais lida de 2016 – «Só há Chefes? Já não há cozinheiros?»** →

---

### Deixar um Comentário

O seu endereço de email não será publicado. Campos obrigatórios marcados com \*

Comentário

Nome \*

Email \*

Website

Publicar comentário

VIDEO

SIGA-NOS NO FACEBOOK

INSTAGRAM

Siga-nos no facebook

Mais imagens

Siga-nos no Instagram

