vinetur

Diario de una semana de vinos

Una semana recorriendo diferentes establecimientos entre bares, restaurantes y vinotecas para ver cuál es el trato que recibe el vino. Una prueba sobre el terreno. Un test, un termómetro que refleja los conocimientos sobre esta bebida por parte de los profesionales del sector. Te invito a acompañarme.

martes 18 de junio de 2019

ESCRITO POR DAVID MANSO



Antes de exponer los resultados que esta particular aventura han deparado, lo primero es indicar que el vino es un producto más dentro del sector horeca, y como tal, el profesional debe, o debería, conocer ciertos aspectos para su correcto servicio y venta. Al igual que poner una caña bien tirada o saber la respuesta a una pregunta sobre si el pescado a servir es merluza o pescadilla, o la carne es buey o vaca vieja, el vino

también requiere ciertos conocimientos que no pueden obviarse ante los interrogantes que puedan surgirle del cliente. Parecer ser que la cuestión es que no, que hay todavía lugares en los que faltan o son escasos estos conocimientos.

Lo que está bien...

Empezaremos por la parte que menos carencias presenta. Durante esta semana y en los diferentes lugares visitados, por norma general sin entrar en tamaños ni formas, las copas para el servicio han sido correctas. Un punto esencial y a favor para degustar y disfrutar el vino correctamente. Otro punto que también se cumple con frecuencia es el de acercar la botella con el vino elegido a la mesa y servirlo delante del cliente en el caso de pedirlo por copas, o bien descorcharla en presencia del cliente si se ha solicitado la botella completa, dando primero a probar para ver si el vino es correcto.



Conocer los vinos que se comercializan es otro de los puntos que es crucial, Las vinotecas son el lugar en el que el conocimiento sobre el producto y lo que le rodea es mayor. En restaurantes, sin presencia de sommelier, es correcto satisfaciendo las demandas de información requeridas. Mientras que en barras (salvo algún caso particular) el conocimiento de los vinos ha de mejorar notablemente.

Lo que está por corregir...

Aquí la mayor falta que podemos encontrar es la temperatura del vino. Blancos demasiado calientes y tintos tirando a fríos son "el talón de Aquiles" en la mayoría de locales (en vinotecas con servicio de vino este aspecto está bien cuidado). Encontrar un vino con la temperatura correcta de servicio es complicado, más bien están a temperatura de cata o de refresco, punto negativo ya que queremos tomar un vino y no catarlo, disfrutarlo y no juzgarlo. Cada vino según el tipo tiene su temperatura de servicio y hay que conocerlas. Un vino blanco requiere de más baja temperatura que un vino de reserva, o un rosado que un tinto con crianza.

Excluyendo vinotecas, sería un sacrilegio, el conocimiento sobre los vinos a servir es escaso. No estamos hablando de tener un sommelier como camarero, sino de saber que vinos tengo y como son. Detalles como el tipo de uva, la denominación o un ligero conocimiento de cómo es el vino, son parte de la información que el cliente pueda solicitar. La falta de estos mínimos conocimientos hace que el cliente se sienta desentendido en este aspecto. En uno de los restaurantes visitados pregunté al camarero que vinos blancos tenía. La respuesta se basó en darme tres tipos de uvas, ante mi admiración y buscando más información pensando que sabría las marcas, le pregunté de nuevo. Cuál fue mi sorpresa al indicarme que no las conocía. El encargado de tomar nota de la bebida debe de conocer que sirve, en definitiva que vende.



En restaurantes la carta de vinos suele ir en sintonía con la categoría del local. En aquellos en los que su categoría es media alta y alta, la carta de vinos se presenta organizada, generalmente clasificada por denominaciones y con variedad de referencias. Sin embargo, existen todavía locales en los que este detalle está muy verde, encontrándome cartas excesivamente escuetas en información, la falta de referencias en stock reflejadas en la carta, tachaduras en vinos y precios o incluso errores en la clasificación del vino según la denominación.

En cuanto a precios. Cada local tiene sus gastos y aplicará los precios según su criterio, pero ciertos locales llegan a triplicarlos tomando con precio de referencia el PVP. Por ejemplo encontrarme con vinos que en una vinoteca o hipermercado tienen un precio de 7 €, verlos reflejados en carta a 20 €. Esta política habitualmente reduce el consumo de vino o lo anula en favor de otras bebidas. Lógicamente, debe de haber un margen con su correspondiente beneficio (es un negocio), pero no debería llevar el mismo tratamiento que el resto de productos que sí requieren de elaboración y/o manipulación. En contrapunto hay restaurantes que dan al vino un tratamiento más comedido en su precio, lo que suele fomentar el consumo.

Conclusiones...

El conjunto de la experiencia semanal me lleva a aseverar una falta de desconocimiento del vino que arranca en mayor medida en bares, para encontrar una notable mejora en restaurantes y que finaliza en un adecuado conocimiento en vinotecas. Generalmente los precios, desde un punto de vista personal, eran acordes a la calidad del vino servido (salvo ciertos locales puntuales). El tratamiento del vino sería correcto con necesidad de ciertas mejoras sobretodo en temperaturas de servicio.

Cierto es que la muestra no es amplia ni en locales ni el tiempo, pero que sirve para establecer unas conclusiones que no creo disten mucho del actual panorama del sector. Llegadas estas fechas, terminando el curso, la nota a entregar es de un aprobado raspón o como se dice hoy NM (Necesita Mejorar).