

Por qué pagar 20 euros por un vino que cuesta 6

FUENTE: <http://www.expansion.com>

En estas fechas de visitas masivas a restaurantes, de comidas y cenas de Navidad, no está de más conocer algunos datos sobre la situación del vino en los restaurantes. En los años 80, España sufría una anomalía respecto a otros países de nuestro entorno en cuanto al consumo de vinos en el hogar o fuera de él: dos de cada tres litros de vino se consumían en la calle, y sólo uno en casa.

Se decía que era el clima o nuestra afición a salir. El clima se mantiene y la afición también, pero desde 2008 ya estamos ‘normalizados’ y le hemos dado la vuelta a la tortilla, consumiendo mucho más en el hogar que en lo que se llama cadena Horeca (que comprende hoteles, restaurantes y catering, donde el consumo ha bajado un 20%.

Naturalmente, el motivo está en los precios que los restaurantes medios-altos cargan en el vino, aunque un buen porcentaje de establecimientos se niegan a reconocerlo.

Según un estudio del Observatorio Español del Mercado del Vino (OEMV), el 53,6% de los restaurantes culpa a los controles de alcoholemia de que el consumo de vino no crezca, aunque eso no explica el trasvase del vino a la cerveza, que es más barata y que también pita en los controles, o la reducción en cafés e infusiones, que no pitan.

Sin embargo, un 40% sí reconoce que esto tiene que ver con la percepción del precio alto que tienen los clientes, y los márgenes que se cargan a los vinos que, según las encuestas de la OEMV, van desde el 20% hasta un 700 (y no hay error tipográfico). Este planteamiento suicida está hundiendo el 13,5% que representa de media la facturación del vino en la cuenta de un restaurante.

Pagar de más

El punto crítico del precio del vino en un restaurante está en torno a los 20 euros, que es lo que el consumidor está dispuesto a pagar por una botella, eso si no se da cuenta de que en una tienda ese mismo vino a lo mejor cuesta sólo 6 euros.

Si se sube más el precio, empiezan los problemas, y aparece la imagen típica de tres personas haciendo una comida razonable con una sola botella de vino para los tres, que en estas ocasiones suele quedar corta, mientras el obsequioso camarero se empeña en rellenar la copa, a ver si piden otra botella.

Llevarse la botella a casa

Una puede quedar corta, pero dos botellas sería excesivo, por lo que el cliente puede resistir con un dedito de vino en la copa para todo el segundo plato, o pedir otra botella. En este caso, se puede llevar el sobrante a casa.

Esto de pedir el resto de la botella para llevársela ha sido objeto de varias campañas publicitarias, que hasta ponían una bolsita en la mesa para estimular este hábito.

En ocho de cada diez restaurantes se pide lo que quede de la botella, y entre los que no lo hacen, un 21% es porque ignoran que pueden llevársela, aunque la han pagado. Un 17% no lo hace porque les resulta engorroso cargar con ella, y hay un 17% de tímidos a los que les da corte pedirla, aunque saben que pueden hacerlo.

Es el restaurante el que debe estimular esto de llevarse la botella con el vino que sobre, y ajustar los márgenes para aumentar el consumo. Quizá sea pedir mucho, pero en otros países se puede llevar al restaurante tu propio vino y lo que cobran es el 'descorche', o servicio, que suele ser de unos 10 euros.

Del cambio de mentalidad de los hosteleros depende, en gran medida, el futuro del vino. De momento, los que están disfrutando son los envasadores de agua mineral.