

Aspectos comerciales del vino 'venta en premier'

"En premier" es como lo denominan los franceses, que del asunto de la comercialización de vinos tienen bastante más experiencia que nosotros los españoles, y aquí lo llamamos "a la avanzada", aunque éste es un concepto todavía muy poco conocido en nuestro país.

¿Qué es y por qué comprar a la avanzada?

En los circuitos internacionales de los grandes vinos es habitual que los "courtiers", o negociantes, reserven sus vinos "a la avanzada" antes de su salida al mercado. Los compradores prueban el vino directamente de la bodega antes de que finalice todo el periodo de crianza (antes de embotellar) y valoran la calidad de la cosecha. Así, analizan las posibilidades del vino, compran un número determinado de cajas, según las disponibilidades de la bodega, las pagan al elaborador y después las ofrecen a sus clientes a un precio ventajoso unos meses antes de la entrega física de las botellas. La plusvalía del vino depende de la calidad de la cosecha, del prestigio del elaborador y del número de botellas puestas a la venta.



Algunos vinos míticos fácilmente duplican el precio e incluso llegan a triplicarlo cuando unos meses después se entregan las botellas. Esta práctica, que es normal en zonas de prestigio como Burdeos o Borgoña, es relativamente nueva en nuestro país, donde solo en algunas bodegas exclusivas tenemos esta posibilidad de compra.

¿Qué bodegas son estas y cuáles estos vinos tan especiales?

No podían ser otras que nuestras bodegas favoritas: Álvaro Palacios con sus "prioratos", La Ermita y Finca Dofi, Bodegas Artadi con sus Viña el Pison, Grandes Añadas y Pagos Viejos, Peter Sissek con su Pingus y Flor de Pingus, la familia Eguren con sus Termanthia y Numanthia, y la bodega Mas Gil con sus Clos D'Agon; todos ellos vinos situados en lo más alto del firmamento enológico mundial.

Por Juan Planelles Álvarez
Director de Vinos & Viandas
Príncipe de Asturias nº 4
Tel./Fax: 96 579 48 64
vinosyviandas@telefonica.net