



TEM A PALAVRA O ESCANÇÃO...

Almiro Vilar

Com a entrevista aqui concretizada com o profissional Almiro Vilar, vencedor do recente 4.º Concurso Nacional de Escanções, conduzida por outro Escanção de renome, o conceituado José B. Costa, do Restaurante Escorial, damos início a uma actividade, que vamos fazer aparecer em todos os números desta 2.ª Série de "O ESCANÇÃO". Cumpre-se um propósito, relativamente ausente das realizações da nossa Associação, desde o seu arranque, e espera-se que este e outros testemunhos possam servir de estímulo, sobretudo para quantos se preparam para abraçar a honrada profissão de escanção.

ESC — Levando em conta a inserção de Portugal, na Europa e no mundo, qual a sua opinião sobre uma eventual conquista de novos mercados — e a manutenção de outros — tendo em atenção o novo quadro concorrencial que se adivinha?

— Falar sobre o sector dos vinhos, implica que se fale de Portugal, de um modo genérico. E o facto concreto é que, neste momento, em face da crise que o País atravessa, só será possível a conquista de mercados a que se referiu, se houver uma atitude voluntarista — no sentido da mudança — que, de qualquer forma, também só poderá alcançar-se através de todo um processo gradual.

Penso que já é tempo de deixarmos de lado a nossa prática de copiar modelos do estrangeiro, ou de indicar o produto estrangeiro em primeiro lugar. Particularizando no caso dos vinhos, quando aparece aqui um vinho que não é originário do território nacional, ele tende a gozar de preferência, talvez por pura curiosidade. Assim, para lhe responder especificamente à questão, sou de opinião que a conquista de mercados no sector dos vinhos não é impossível, ou seja, não creio que se trate de um problema a criar raízes, embora alcançar tal objectivo não seja tarefa fácil. O escanção terá de estar atento. Temos vinhos de incontestável qualidade. Em termos de exploração, a questão é outra. Caberá aos agentes interessados e responsáveis fazer «a guerra», por exemplo em moldes idênticos aos praticados pelos franceses, pelos italianos, com assinalados êxitos. Há que enfrentar essa guerra que «se adivinha», e combater em termos de concorrência leal.

ESC — Que características deve possuir, em seu entender, um profissional da sua categoria, ou seja, um escanção?

— A meu ver, acima de tudo, o escanção deve ser um bom vendedor, com conhecimentos vastos sobre as bebidas e iguarias nacionais e estrangeiras, procurando para o desempenho correcto da sua função ser

simpático. Enfim, «cativar» o cliente. Mas, acima de tudo, deve ter um bom perfil profissional; para além da simpatia e cativação o escanção deve ser organizado; quando digo organizado não estou apenas a referir-me ao serviço de vinhos no restaurante, mas a tudo o que o rodeia, desde a cave geral à cave de dia e ao carro de bebidas, enfim até que o vinho e outras bebidas cheguem à mesa do cliente. Assim como a consulta diária do menu, pois como já disse atrás, o escanção deve ter um vasto conhecimento de iguarias, molhos, etc.. De contrário, pouco lhe serviria saber as características dos vinhos. O escanção deve ainda ter uma sensibilidade organoléptica por forma a saber quando o produto corresponde de facto à leitura do rótulo. Bom, o escanção não é só isto, muito mais haveria para dizer, o que será feito em próxima oportunidade.

ESC — Independentemente do whisky ou do gin, que o cliente tenderá a pedir como aperitivo, de um modo geral, quais são os vinhos de mesa — para acompanhar uma refeição — mais consumidos dentro do leque de origem territorial dos mesmos que lhe é apresentado?

— O problema que me coloca, depende de vários factores, que vão desde a iguaria que o cliente pede até ao pormenor do preço. A estação do ano também tem muita importância. Posso dizer-lhe, por exemplo, que no Verão bebe-se mais vinho branco do que tinto.

Foram criados padrões de comportamento. O whisky e outros espirituosos estão neste momento «universalizados». Pode ser que a breve trecho os hábitos se modifiquem. O cerne da questão é, acima de tudo, oferecer produtos cuja qualidade não possa ser contestada.

ESC — Qual o papel do escanção relativamente à escolha que é feita pelo cliente ao sentar-se na mesa de um restaurante de luxo, partindo do princípio que se trata de um leigo na matéria, em termos especificamente técnicos?

— Considero que o escanção deverá servir-se de «um pouco de psicologia» ao procurar «convencer» o cliente a beber o vinho conveniente, ou seja, aquele que não entra em choque com o menu. Mas, normalmente, as pessoas sabem o que querem e são poucos os leigos que entram num restaurante de luxo. Se tal acontecer, deve ser o escanção a evitar que tal aconteça, procurando pôr as pessoas à vontade.

ESC — Tendo como pressuposto lógico a importância que para si significou o facto de ter vencido o 4.º Concurso Nacional de Escanções, quais as dificuldades que espera encontrar em Veneza?

— À partida, o Concurso Mundial em Veneza não será fácil, pois os colegas estrangeiros estarão muito bem preparados. Julgo porém, que as dificuldades serão no essencial, comuns a todos ressalvando, como é óbvio, o grau das mesmas que vai, por certo, divergir de intensidade.

ESC — O Almiro afirmou, em entrevista recente que «(...) o escanção deve ter um vasto conhecimento ... e, sobretudo, deve ser simpático (...). Debruçando-se sobre este último pormenor que referiu, pensa que o escanção aprende a ser simpático? É esta uma das muitas regras a que o profissional deverá fazer «jus», como uma das formas imperativas de conseguir cativar o cliente?

— A simpatia, permita-me, tem a ver com tudo, com todas as profissões. No fundo, em primeira instância, revela a capacidade das pessoas de se relacionarem de uma certa maneira harmoniosa. De resto, também atesta o gosto. Isso espelha-se naquilo que se faz com vocação.

ESC — Todas as questões relacionadas com a alimentação racional e correcta, abarcando nelas o bom vinho, de qualidade, são do interesse de todos nós. Neste domínio, não se considera que existe uma lacuna em termos de informação, acabando por estar informado um grupo muito restrito da população, «maxime» por

razões de poder económico?

— O dinheiro, a capacidade financeira das pessoas, tem a ver de certo modo com isso. Nem todas elas têm condições de consumir produtos de qualidade. *No entanto, de futuro o escançao irá procurar — se tiver condições para tal — ensinar a saber consumir produtos que, por vezes, não são caros.* De facto, neste domínio, poderá afirmar-se que tudo isto também é uma questão de educação. Há que alertar as pessoas para a necessidade de BEBER o vinho, e não aquilo que vai acontecendo hoje em dia, fruto de uma imagem que desinforma.

ESC — O que pensa sobre a legislação em vigor, no que respeita ao sector dos vinhos?

— Para ser sincero, não é um assunto do meu total conhecimento, para lhe poder dar uma resposta rigorosa. Que se fala muito na questão é uma verdade. Em minha opinião quem deverá pronunciar-se neste domínio serão os técnicos da matéria.

ESC — Em retrospectiva e balanço, qual o nível de colaboração e participação que tem existido entre os sócios da Associação dos Escanções de Portugal, quanto a pro-**jectos e respectivas realizações?**

— Os sócios da Associação não têm dado a colaboração que ela merece. Dá-me ideia que se critica mais quando se está ausente. A falta de participação é também uma realidade. Senão vejamos: a A.E.P. foi criada para defender os interesses dos profissionais, dos produtores e vendedores de vinhos. Essa é, de facto, uma das suas mais nobres missões. Pois só com a colaboração de TODOS é que se conseguirão conceber projectos válidos. Quando digo TODOS, refiro-me a todas as pessoas ligadas aos vinhos. A Associação tem muitos projectos. De momento não vou enumerá-los. A seu tempo, eles aparecerão, sob a forma de outras tantas realizações.

ESC — Em termos puramente pessoais, e a longo prazo, quais os planos que tem em mente, no que respeita à sua vida profissional?

— Sou ambicioso, aliás, como não será de estranhar, pois todos nós o somos. *Procuro defender a profissão que escolhi, digo que escolhi pois não sou escanção por recurso à margem de opções, daí, talvez, a minha dedicação.*

Quando digo «ambicioso»

penso essencialmente em todo um trabalho cuja dignidade assenta na minha realização pessoal e na valorização do escanção em si, ou seja, de todos aqueles que como eu exercem a mesma função.

Algumas notas biográficas

- Nasceu em Viseu, a 2 de Janeiro de 1955.
- Iniciou a sua actividade na hotelaria, em 1971, no Restaurante Escorial, onde se mantém, desempenhando actualmente, as funções de Chefe de Mesa.
- Frequentou vários Cursos de Hotelaria na Escola de Hotelaria e Turismo de Lisboa.
- Concluiu o Curso de Escanções no ano de 1983/84 e recebeu o Diploma do Instituto Nacional de Formação Turística, no Curso de Reciclagem de Escanções, de 1984/85.
- No âmbito das actividades da Associação dos Escanções de Portugal, tem participado em várias manifestações e provas de vinhos.
- Nos finais de 1985, venceu o IV Concurso Nacional de Escanções, sendo apurado para representar Portugal no próximo Concurso Mundial de Escanções, a realizar em Veneza.

**VINHOS
DE MESA**

Redondo

...para apreciadores

ADEGA COOPERATIVA DO REDONDO, C.R.L.
ALENTEJO

**RESTAURANTE-BAR****O ALCAIDE DO SALITRE**

RUA DO SALITRE, 5-A

1200 LISBOA

TELEFONE: 3278 63

SE A SUA EMPRESA TEM NA VINHA E NO VINHO ACTIVIDADE RELEVANTE,
A ASSOCIAÇÃO DOS ESCANÇÕES PODE AJUDÁ-LO A PROMOVER OS SEUS PRODUTOS.
INSCREVA-SE COMO SÓCIO PROTECTOR.