

# ¿Cuál es la botella de vino más cara de la historia y de dónde es?

11/04/2026



Una información reciente, que sacudió al mundo del vino, da cuenta de que el mes pasado se volvió a romper el récord de la botella de vino más cara de la historia. Porque hasta ahora, el récord lo tenían dos botellas del mismo vino que en una subasta en 2018 se habían vendido por \$558.000 y \$496.000 dólares.

Ocho años después, un comprador anónimo batió ese récord al pagar por una sola botella, casualmente del mismo vino: **Domaine de la Romanée-Contide 1945** (Borgoña Francia); unos **\$812.500 dólares**. Fue en la subasta anual La Paulée de Acker en la ciudad de **Nueva York**. □ Claro que se trató de una suma exorbitante, como la que suelen alcanzar algunas obras de arte, y eso es lo que significan algunos vinos. Aunque a la mayoría le cueste creer que una simple botella de vino pueda

valer casi un millón de dólares.

Hay que empezar por aclarar que dicha botella, de simple no tiene nada. En primer lugar, está la **cuestión cualitativa**, que comienza en el **viñedo** y sigue en la **bodega**. Hoy se sabe a ciencia cierta que, para la elaboración de vinos, los lugares no son todos igual de aptos y de especiales. Por lo tanto, acá hay un primer indicio, porque **a igualdad de calidad, hay lugares (terroirs) que son mejores que otros**. Por suelo, por clima y por la cultura del lugar, el tiempo que hace que hombres y mujeres vienen haciendo vinos allí.

Luego en bodega, también se puede marcar la diferencia, ya que **para hacer buenos vinos hace falta invertir mucho**. Pero no es todo tan fácil, porque no solo es encontrar un gran lugar e invertir en la bodega, también están las personas. Porque los **hacedores**, que son los que toman cientos de decisiones a lo largo del proceso de vinificación y de la historia de un vino, son también clave para lograr el mejor resultado. Esto quiere decir que se deben alinear muchos planetas para lograr un gran vino.

Pero esto no termina ahí. Porque luego, una vez que la botella está en el mercado, lo debe validar el consumidor con su compra y sus opiniones; la puja entre oferta y demanda. Por un lado, lo que pide la **bodega** (precio de la botella), y por el otro, lo que percibe el **consumidor** y lo demuestra con la compra. Por eso, la RPC termina siendo muy importante. Y hay vinos que sobresalen en todos los segmentos, ya que es una relación relativa de una botella con sus pares similares.

Por otra parte, si un vino está en el mercado a un precio determinado, significa que alguien lo valida. Y si uno no puede comprarlo o le parece "caro", eso no descalifica al vino. Pero el consumidor sabe que **la calidad tiene un límite**, porque cualquier bodeguero puede invertir mucho para obtener el mejor vino posible y lanzarlo al mercado con un precio que refleje **la máxima calidad buscada, pero también un**

## **posicionamiento exclusivo.**

Cuestiones que, si bien son lógicas porque responden a una dinámica del mercado, no son todas tan concretas. Que sea un vino de partida limitada, el prestigio de la etiqueta, la historia detrás de la bodega, el reconocimiento del hacedor, el pedigrí de la variedad, la marcha climática de la cosecha y la consistencia de la bodega influyen de manera significativa, entre otros aspectos.

**Pero hay algo más que consolida el “significado” de una botella y puede elevar exponencialmente su valor: el potencial de guarda del vino.** Es decir, que el vino siga siendo disfrutable, equilibrado, elegante y complejo, más allá de la evolución lógica en la botella.

Ese **Pinot Noir de 1945**, no solo es de la bodega que desde hace años elabora el vino más caro y exclusivo del mundo (Domaine de la Romanée-Conti), sino que además **es del año de la finalización de la Segunda Guerra Mundial**. Y si bien el comprador puede llegar a beberla, porque fundamentalmente el vino está vivo, tiene mucho más valor **conservarla como obra de arte**. Y, seguramente en diecinueve años más, **cuando se cumplan 100 años de su concepción, el valor de esa botella será mucho mayor.**

## **La relación calidad-precio**



El prestigio de la etiqueta, la rareza y el potencial de guarda son factores que explican los valores excepcionales de ciertos vino (Imagen Ilustrativa Infobae)

Que hoy **se están haciendo los mejores vinos de la historia**, ya no es noticia, más allá de que el consumo siga en retroceso. Además, esa no es la única contradicción entre vino y su mejor aliado: el **consumidor**. Porque el atributo más importante para la mayoría es el precio, aunque no tenga nada que ver con el producto en sí mismo.

Obviamente es un indicador de la calidad, pero debería ser mucho más importante, a la hora de elegir un vino, **la variedad, el origen, el tipo o estilo, el hacedor, la cosecha...** Todos aspectos del vino que sí son **claves** para gustar más o menos. Pero, así como muchas cosas entran por los ojos, la mayoría de los vinos entran por su precio, algo normal en un país acostumbrado a la inflación. Y es por ello que la relación **calidad-precio** (RPC) se volvió tan valorada.



El terroir, el clima y la tradición vitivinícola de la región son determinantes para lograr vinos excepcionales y codiciados (Imagen Ilustrativa Infobae)

Por suerte, también se puede elegir bien un vino empezando por su segmento de precios. Cabe destacar que esta relación depende de las botellas que estén al lado, por ende, una buena RPC se puede dar en todos niveles de precio, ya que el concepto de caro y barato es subjetivo, y no aplica al vino porque depende de las posibilidades de cada individuo.

Para dar con el mejor vino posible hay que poner foco en el **segmento deseado y optar por el prestigio de la etiqueta**, por la fama del **varietal** y por una **cosecha reciente**. Y a medida que aumentan los valores, se le puede exigir a la botella más información específica: sobre el **terruño de origen, la crianza o el hacedor**. Aunque todo se confirmará al final en la copa.

Y eso es lo que justifica los **distintos segmentos de precio de los vinos**, que están relacionados con la calidad. Aunque hay un límite, después del cual, lo que se paga por una botella tiene que ver con otras cuestiones. Comprender esto es clave para entender por qué hay botellas de vino que valen \$4.000 y

otras que llegan hasta el millón de pesos en nuestro país.

Fuente: Infobae