



LLEGAN CADA VEZ MAS EXTRANJEROS A HACER VINO EN ARGENTINA

... Tenemos un predio de 500 ha, con 350 destinadas a 100 lotes de 1,2 a 4 ha cada uno de viñedos privados de calidad, de los cuales ya vendimos 80, comentó Pablo Giménez Riili, propietario de The Vines of Mendoza junto al estadounidense Michael Evans, en Vista Flores, Valle de Uco...

El vino argentino sigue creciendo en el mundo y ya es reconocido en varios mercados, como Estados Unidos, como sinónimo de buen precio con muy buena calidad, con el malbec como cepa emblemática.

Este creciente reconocimiento generó, en los últimos años, un mayor interés de inversores extranjeros en llegar al país a producir vino. Si bien el aluvión de grandes inversiones del exterior se produjo desde fines de los 90 y, sobre todo, tras las devaluación en 2002, en los últimos años crecieron los pequeños inversores que decidieron tener un proyecto vitivinícola local, lo que generó más desarrollos inmobiliarios asociados. Si bien no hay datos precisos, se estima que ya son más de 400 los extranjeros con viñedos en el país.

Además de los grandes countries de vinos –muchos de los cuales incluyen golf y/o cancha de polo–, como Tupungato Winelands (en Tupungato); Aymuray (Luján de Cuyo); otro de Algodón Wine Estates (San Rafael); o, en Salta, La Estancia de Cafayate, entre otros, surgieron otros proyectos más enfocados en la producción de vino, con gran éxito entre extranjeros.

Ese es el caso de The Vines of Mendoza y Finca los Amigos, que ofrecen distintas variantes de fincas de una a cuatro hectáreas (ha.) con viñedos de alta calidad y servicio de elaboración en bodega.

“Tenemos un predio de 500 ha., con 350 destinadas a 100 lotes de 1,2 a 4 ha. cada uno de viñedos privados de calidad, de los cuales ya vendimos 80”, comentó Pablo Gimenez Riili, propietario de The Vines of Mendoza junto al estadounidense Michael Evans, en Vista Flores, Valle de Uco. Apenas dos de los 80 dueños de lotes son argentinos. El resto son extranjeros; un 60% de Estados Unidos, pero también hay canadienses, brasileños y algunos europeos. “Cada propietario puede elegir la variedad y posee riego independiente. Y, además del control y seguimiento del viñedo, puede contratar el servicio para vinificar, ya inauguramos la primera parte de la bodega”, explicó. El proyecto, que en total demandará u\$s 35 millones, tiene una bodega con tanques más pequeños que los usuales para que cada propietario elabore por separado. Hoy, cuenta con 200.000 litros de capacidad, que aumentará hasta 1 millón de litros. A fin de año, comienzan a construir un condohotel de lujo, de 60 habitaciones, para que los propietarios puedan hospedarse durante su estadía en la finca.

Los perfiles de los inversores son variados. Hay tres bodegas de California que compraron para tener su malbec de calidad argentino y, luego, venderlo con su marca en EE.UU. Otros, que no tienen bodega, también invirtieron para vender el vino en su país. Ese es el caso de un arquitecto de Los Ángeles, de una cadena de restaurantes de Chicago y de algunos brasileños.

"Aún hay inversores que compran grandes tierras, pero hoy la mayoría está más enfocado a proyectos chicos", comentó David English, presidente de English & Associates, que asesora a extranjeros en proyectos vitivinícolas. "La situación económica en EE.UU. es hoy ideal para vender vino argentino, porque es económico y de buena calidad, se habla mucho de él y del malbec. Pero la crisis desalentó grandes inversiones y los viñedos se encarecieron en la Argentina, por lo cual es más atractivo comprar pequeñas fincas para hacer cierta cantidad de vino, que se vende bien en EE.UU. o Brasil", agregó English. En el caso de The Vines, 1 ha. con vides de alta calidad cuesta unos u\$s 145.000. "Una hectárea produce de 4.500 a 8.000 botellas de alta calidad, con valores de venta de \$ 150 a \$ 400", precisó Gimenez Riili. The Vines tiene también su propia marca de vino y ofrece además comprar a los propietarios el excedente de uvas que no utilicen.