



## TENHA SEU PRÓPRIO VINHO ARGENTINO

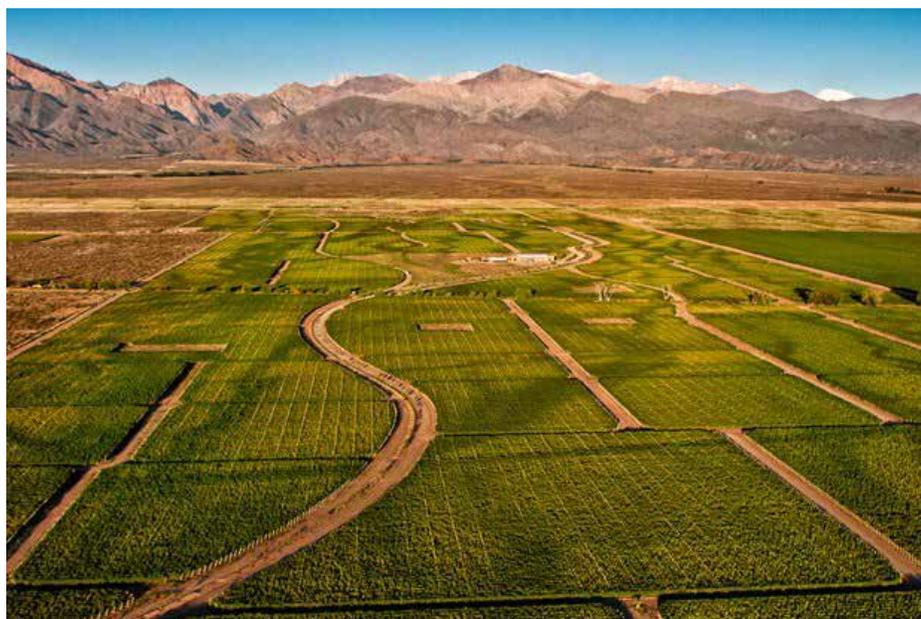
Projeto The Vines of mendonza possibilita a qualquer um ter seu rótulo personalizado, cultivado em uma das regiões mais produtivas da américa do sul.

Wandy Hagge, 53, sempre se considerou um enófilo. Mas a paixão por vinhos não passava de uma ou outra taça, de vez em quando. Ter uma vinícola nunca lhe passou pela cabeça, devido ao alto investimento. Até que, em 2009, um amigo voltou de férias na Argentina e contou sobre um projeto local, chamado The Vines of Mendoza. A iniciativa, que começou as operações em 2005, conta com 370 hectares no Vale de Uco, região próxima à fronteira com o Chile e propícia para cultivo de vinhas. A ideia é comprar um loteamento e deixar o resto com eles.

Ao adquirir um terreno, o investidor escolhe entre 18 tipos de uva e pode deixar tudo na mão de engenheiros agrônomos e especialistas, desde plantio até elaboração da bebida. O local possui infraestrutura para atender todos os clientes, sem investimento adicional. Claro que é possível dar seus toques na produção da bebida - tudo depende do envolvimento (e bolso) do cliente com o resultado final.

Logo no início do projeto, os brasileiros eram o segundo maior grupo dentro do 'The Vines'. Eles detinham 20 dos 100 primeiros lotes, e só perdiam para os americanos, que tinham 60. Hoje, os brasileiros possuem 39 dos 212 lotes da região.

Todo o processo de fabricação do vinho, inclusive engarrafamento, fica por conta do projeto (Foto: Divulgação)



Professor da Escola Superior de Desenho Industrial da Universidade do Estado do Rio de Janeiro, Hagge começou com dois hectares, 5,8 acres plantados com quatro castas: malbec, merlot, cabernet franc e petit verdot. A produção do Krasia May começou em 2010 e, até agora, teve quatro colheitas, que lhe renderam Malbec e Merlot. "Começaremos a comercializar em outubro, nos Estados Unidos, onde já mandamos algumas garrafas anteriormente", conta.

O investidor acredita que a vantagem do The Vines of Mendoza está no custo-benefício. "Montar uma vinícola do zero seria um investimento de, no mínimo, uns dois milhões de dólares gastos em três ou quatro anos, com retorno em 10 ou 15 anos. Lá, o investimento em terras já teria dado retorno, caso fossem vendidas."



Para começar seu próprio vinho no projeto, deve-se comprar o lote mínimo de 1,2 hectares, que custa por volta de US\$ 238 mil. Nos dois primeiros anos, o contratante não precisa pagar pelos empregados que vão tocar a plantação. Após essa data, é cobrada uma anuidade de US\$ 7 mil, mais impostos.

Os cuidados extras ficam por conta de cada cliente. Hagge, por exemplo, decidiu deixar seu vinho 30 meses em uma barrica nova, sendo que cada uma custa US\$ 1.800 e tem vida útil de 300 garrafas. Ainda investiu em agricultura, cursos na área e até consultoria fora da iniciativa. Isso sem falar nas passagens para ver como estão suas vinhas. Mas todo o esforço e gasto tem uma motivação: transformar o que começou como um hobby em negócio.