



O SONHO DE PRODUZIR O PRÓPIO VINHO

The Vines of Mendoza oferece vinhas a investidores e amantes do vinho.



VINICOLA •• bate-papo ••

O SONHO DE PRODUZIR O PRÓPRIO VINHO

THE VINES OF MENDOZA OFERECE VINHAS A INVESTIDORES E AMANTES DO VINHO



Pablo Giménez e Michael Evans vislumbraram em 2004 um negócio ideal para os amantes do vinho: o primeiro loteamento de vinhas da Argentina, que agora se tornará um "wine resort", o The Vines of Mendoza. O hectare custa US\$ 180 mil e não é preciso contratar empregados ou comprar produtos agrícolas para tocar a plantação. O empreendimento se encarrega de toda mão de obra e também da destinação da uva produzida. Há uma vinícola própria do empreendimento onde os proprietários podem produzir seu próprio vinho, com a consultoria da The Vines.

O The Vines Resort & Spa será lançado em outubro de 2013, com 22 chalés, vendidos entre US\$ 300 mil e US\$ 650 mil. O resort também contará com o restaurante Siete Fuegos, do chef Francis Mallmann.

VINICOLA – Como surgiu a ideia de criar o primeiro loteamento de vinhas da Argentina?

PABLO – Em 2004 Michael Evans estava de férias em Mendoza depois de trabalhar na campanha presidencial de John Kerry, candidato que perdeu contra George Bush. E uma pessoa que ele conhecia disse que ele tinha que falar comigo. A pessoa disse que eu sabia sobre vinhos e que minha família fazia vinhos, desta forma eu poderia recomendar alguns lugares para ele visitar. Então ele me ligou e perguntou: "Você pode me dar dicas do que fazer em Mendoza"? Eu o ajudei como se fosse a um amigo, e mais do que dicas eu disse que ele poderia usar meu carro, entre outras coisas, e isso pra ele foi um choque porque um americano não entendia como alguém que ele não conhecia poderia ser tão amigável, isso para nós latinos é normal, mas ele arregalou os olhos e disse: "Isso é muito interessante. É uma combinação de um lugar excepcional, natureza incrível, uma oportunidade econômica e um lugar que, além de tudo, é muito romântico, muito lindo e as pessoas são felizes". Assim começamos a pensar o que poderíamos fazer juntos.

VINICOLA •• bate-papo ••

VINICOLA – Qual é a proposta desse empreendimento?

PABLO – A proposta principal é um grande vinhedo. Temos muitas propriedades e muitos donos, que tem parcelas de vinhedos de 1,2 até 4 hectares. E nessas parcelas eles podem produzir suas próprias uvas, absolutamente personalizadas e, além disso, podem fazer seus próprios vinhos. O resumo da proposta é o seguinte: tornou possível o sonho de muitas pessoas que queriam ter seu vinhedo. Pessoas que tinham viajado pelo Napa Valley, pela Toscana, e sonhavam com essa oportunidade de serem produtores, mas isso era impossível, porque era muito caro. Faltava dinheiro, ou então era impossível do ponto de vista prático, porque precisavam de um engenheiro agrônomo, um enólogo, trabalhadores e máquinas. Solucionamos os dois problemas.

VINICOLA – A pessoa que compra um lote e não quer vinificar pode vender as uvas?

PABLO – Sim. Cada lote tem um dono independente, o comprador é o proprietário, e a produção é sua. Essa pessoa pode ter todos os caminhos que tem um produtor de uvas no mundo todo, vende a uva ou faz o vinho. O vinho é totalmente personalizável. O proprietário faz a bebida com o seu próprio rótulo e ela pode ser apreciada com família e amigos. E se for uma produção maior, vender comercialmente.

VINICOLA – Fale um pouco mais sobre a anuidade do condomínio. Mesmo quem não tem interesse em vinificar tem que pagar essa taxa?

PABLO – Não. A taxa só paga quem faz vinho, porém todos pagam a taxa de manutenção. Porque o vinhedo é uma unidade agrícola, que precisa de irrigação e de funcionários trabalhando. Por exemplo, hoje, o custo de manutenção anual é de U\$ 9 mil por hectare. A produção desse hectare é do proprietário. Em 2012, o preço da uva, de um hectare, era mais ou menos U\$13 mil. Dessa forma, com a venda da uva todos podem cobrir o custo da manutenção. Mas a verdade é que muitos donos não vendem só as uvas, mas também fazem vinhos.



E tem a segunda face do projeto que é a produção de vinhos, que é mais interessante. As pessoas podem escolher o estilo do vinho, tipo de vinificação, que barrica de carvalho querem usar, sua garrafa e seu rótulo. Praticamente da terra até a garrafa final, os donos do The Vines vivem a mesma experiência que um produtor de uvas comercial dos rótulos que conhecemos no mercado. Nós damos todo o suporte técnico e agrícola. Mas também fazemos etiquetas, impressões de rótulos e toda a logística. Enviamos para cada país que cada dono mora e algo muito importante, damos todo o suporte contábil e legal.

VINICOLA – Existe um valor aproximado de quanto a pessoa gasta da hora que ela tira a uva até receber a garrafa?

PABLO – Sim. Temos planos de produção de vinhos, que vão desde os mais simples, mais básico em seu processo, fermentação e garrafa, começando dos U\$ 5 de custo até U\$ 12, quando o vinho tem mais tempo de maceração, fermentação, e barrica de carvalho, que agrega muito custo. E temos um produto super top, que é a fermentação dentro da barrica de carvalho. Temos a cave, mas fazemos algo pouco comum, que não é guardar o vinho na barrica, mas fermentá-lo na barrica. É um processo artesanal e o custo da garrafa é de U\$ 20, mas é algo excepcional.

VINICOLA – Quais as variedades que são plantadas lá?

PABLO – A mais plantada atualmente é a Malbec, além de Cabernet Franc, Syrah e Merlot com grandes resultados. Mas temos também Cabernet Sauvignon, Pinot Noir e Petit Verdot. Já uvas brancas temos a Torrontés, Chardonnay, Pinot Grigio e Sauvignon Blanc.



VINICOLA – Qual a idade das vinhas?

PABLO – As primeiras foram plantadas em 2007. Elas são jovens, mas as de 2007 vão para a quarta produção. Acredito que o conceito de que somente videiras antigas, ou vinhos guardados durante 20 anos são ótimos é muito discutível no Novo Mundo. Em lugares como Califórnia, Argentina, Austrália e Chile, o clima é diferente e os vinhos ficam prontos mais jovens. E estamos tendo ótimos resultados.

VINICOLA ••• bate-papo •••

VINICOLA – O.Fournier também lançou um loteamento de vinhas em La Consulta. Você acredita que possa virar uma tendência na região?

PABLO – É possível. Quando um projeto tem êxito o mercado começa a tentar fazer algo parecido, copiar alguns aspectos. Nosso projeto não é um loteamento de vinhedos, é uma grande empresa de serviços e isso não é tão fácil de copiar. É possível que seja uma tendência fazer loteamento de vinhedos, mas é muito mais difícil conseguir copiar o modelo de serviço.



VINICOLA – Quantos lotes já foram vendidos e quais são os principais mercados do The Vines?

PABLO – Já vendemos 120 lotes de 150 que possuímos. O projeto é relativamente flexível. Temos 600 hectares e dentro deles não são apenas vinhedos, mas também tem um resort de alto luxo que está para ser concluído em outubro de 2013.

VINICOLA – A crise que a Argentina vive no momento não pode afastar os investidores?

PABLO – Mendoza, por sorte, é uma pequena ilha dentro deste país. E creio que o The Vines, como projeto de muitos anos e de base internacional, o torne mais forte do que uma empresa só argentina. Mas é claro que não é fácil, isso afeta um pouco a imagem, mas quando as pessoas conhecem e veem que o projeto continua crescendo, por exemplo, agora estamos investindo U\$ 15 milhões no resort no meio da crise, isso gera muita confiança. Por isso seguimos vendendo. O Brasil é um dos nossos mercados mais importantes, e o brasileiro compreende um pouco melhor do que o americano que a crise passa, que se existe um problema político o país continua funcionando. Americanos e europeus tem mais receios. E nós vemos a The Vines como um investimento em longo prazo. As pessoas investem para que seus filhos tenham algo dentro de alguns anos e com orgulho possam dizer: "meu pai comprou aqui e eu tenho minha garrafa, meu vinho, que nós produzimos, e quando eu tinha oito anos fui e plantei a muda. Agora tenho uma muda de 35 anos". Essa é outra visão em longo prazo.