O ESTADO DE S. PAULO

Um vinho para chamar de seu

A US$ 180 mil o hectare, empresa argentina oferece vinhas a investidores que querem realizar o sonho de produzir a própria bebida

Produção local com investidores internacionais

MENDOZA E CONHECIDA PELA FABRICACAO DO MELHOR VINHO MALBEC DO MUNDO

Muitos americanos ficaram decepcionados em 2004, quando George Bush foi reeleito. Michael Evans, estrategista da campanha de John Kerry, o democrata derrotado, desceu mais fundo. Ficou desiludido. E decidiu viajar para bem longe para esquecer o episódio. Voou 8 mil quilômetros até Mendoza, na Argentina. E ao conhecer a maior região produtora de vinhos da América do Sul, decidiu ficar por lá, após enxergar uma oportunidade de negócios que atraiu de clientes argentinos e brasileiros, a americanos e indianos.

A US$ 180 mil o hectare, empresa argentina oferece vinhas a investidores que querem realizar o sonho de produzir a própria bebida.

SÃO PAULO - Muitos americanos ficaram decepcionados em 2004, quando George Bush foi reeleito. Michael Evans, estrategista da campanha de John Kerry, o democrata derrotado, desceu mais fundo. Ficou desiludido. E decidiu viajar para bem longe para esquecer o episódio. Voou 8 mil quilômetros até Mendoza, na Argentina. E ao conhecer a maior região produtora de vinhos da América do Sul, decidiu ficar por lá, após enxergar uma oportunidade de negócios que atraiu de clientes argentinos e brasileiros, a americanos e indianos.

Aos pés da Cordilheira dos Andes, Mendoza e seus arredores têm mais de 1,2 mil vinícolas. Mas a região parecia ser para Evans o que o Napa Valley, na Califórnia, foi nos anos 60: um lugar de grandes vinhos, mas pouco conhecido, pouco explorado e com um grande potencial para novos negócios.

Junto com o amigo argentino Pablo Giménez Riili, Evans juntou economias e dinheiro de parentes e comprou uma área de 400 hectares no Vale de Uco, na região de Mendoza. Assim, os dois criaram, em 2006, o The Vines of Mendoza - primeiro loteamento de vinhas da Argentina, que agora se tornará um "wine resort". Dos 100 primeiros lotes do projeto, 20 foram vendidos para brasileiros.

O modelo adotado por Evans e Riili replica o de empreendimentos espalhados pela Califórnia: a área foi dividida em 100 lotes (de 1,2 a 4 hectares cada) que, depois de vendidos, são cultivados e transformados em pequenas vinhas particulares.

Não é preciso contratar empregados ou comprar produtos agrícolas para tocar a plantação. A The Vines 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 nossa consultoria", explica Riili. "A uva também pode ser vendida para outra vinícolas da região."

Nos dois primeiros anos após a compra do lote, explica Riili, o proprietário não paga pela manutenção das vinhas. Depois, é cobrada uma anuidade de US$ 7 mil por hectare (mais impostos) - um valor mais alto que a média de custo das vinhas locais, que é de US$ 5,5 mil. "Mas o proprietário não precisa contratar mão de obra, fazer irrigação, limpar as parreiras ou supervisionar os trabalhos. Fazemos tudo isso por ele", afirma Riili, cuja família está há 60 anos no ramo de vinhos na região, com a vinícola Giménez Riili. Com essa renda e a que vem da venda de lotes, a The Vines faturou no ano passado US$ 9,5 milhões.

Sonho. A chance de ter sua própria vinha, cultivar suas uvas e criar um vinho personalizado atraiu brasileiros como o engenheiro mecânico de Belo Horizonte, José Carlos Mariano, 59 anos, que comprou em 2010 um lote no The Vines, ao preço padrão de US$ 180 mil o hectare. "Sou apreciador de vinho e vi que era uma oportunidade de realizar um sonho, o de plantar uvas e ter o próprio vinho e, ao mesmo tempo, de fazer um investimento", afirma ele, que vai conferir o desenvolvimento da vinha duas vezes ao ano.

Souza ainda não colheu suas uvas. "Leva três anos para as vinhas produzirem", diz ele, que já tem planos para a produção. "Quero fazer meu próprio vinho. Algumas garrafas, apenas. O restante das uvas venderei para a vinícola local", diz ele, que batizará seu rótulo como "Amariano" - A de Ângela, sua esposa, e Mariano, seu sobrenome.

Os brasileiros, diz Riili, são o segundo maior grupo dentro do The Vines. Só perdem para os americanos, que têm 60 dos 100 lotes. Há também indianos e canadenses. "Os brasileiros são grandes consumidores dos vinhos argentinos e por isso têm interesse na região", explica. No ano passado, a Argentina exportou 14% mais vinhos que em 2010, chegando 3,1 milhões de hectolitros. Desse total, 6% foram destinados ao Brasil, conforme dados do Instituto Nacional de Vitivinicultura.

O empresário mineiro Murilo Araújo, de 70 anos, também é proprietário de uma das vinhas do The Vines desde 2010. Com seu lote de 1,2 hectares, ele planeja colher, em 2013, o suficiente para produzir 400 garrafas de vinho, tanto para o consumo próprio quanto para venda, nesse caso para restaurantes brasileiros. "Achei que era um bom negócio por três motivos: primeiro, porque gosto muito de vinho. Segundo, porque meu hobby é agricultura - cultivo café fino de exportação no Sul de Minas. E terceiro, porque é uma bom investimento. Vejo retorno do que investi com a venda das uvas e com a valorização das terras", afirma.

Risco. No The Vines, casas só podem ser construídas em lotes com mais de dois hectares - o que não é o caso da maior parte das vinhas. Por isso, Evans e Riili estão lançando agora, com capital de um proprietário de vinha canadense, um resort com 22 chalés, vendidos por valor entre US$ 300 mil e US$ 650 mil. O investidor pode usar o chalé para sua hospedagem ou como pousada, com retorno, diz Riili, de 5% sobre a diária. A área de vinhas será aumentada em 200 hectares divididos em 70 lotes.

"Sem dúvida, a região de Mendoza tem muito a se desenvolver", analisa Diogo Canteras, presidente da Hotel Invest, consultoria do setor de turismo. "Mas quem for investir em projetos como esse têm de saber que são empreendimentos de longo prazo de maturação e, como tal, estão sujeitos a novas crises econômicas e mudanças de cenário", afirma.