



UMA VINÍCOLA PARA CHAMAR DE SUA

Empreendimento em Mendoza, na Argentina, oferece o paraíso para os amantes da bebida: parreirais infinitos aos pés da Cordilheira dos Andes e nenhuma preocupação



Um gaúcho, com vestes típicas da região, logo à beira da piscina, e o novo empreendimento, o resort e spa

Douglas Nunes
douglas.nunes@brasileconomico.com.br
Daniel Carmona
dcarmona@brasileconomico.com.br

A oportunidade de produzir o seu próprio vinho vem atraindo brasileiros que são apaixonados pela bebida milenar. A The Vines of Mendoza, empreendimento imobiliário que oferece a possibilidade de cada proprietário desenvolver seu próprio rótulo, vendeu 39 lotes dos 185 para para brasileiros, o que equivale a 21% das unidades. Apenas os norte-americanos ultrapassam essa marca, com 60% dos lotes comercializados - ainda restam 27 propriedades à venda.

“Os brasileiros são grandes consumidores dos vinhos argentinos e, por isso, têm interesse na região”, explica Pablo Giménez, sócio do The Vines.

O lote mínimo, de 1,2 hectare, custa US\$ 238 mil e nos dois primeiros anos após a aquisição o proprietário não paga pela manutenção. Depois desse período é cobrada uma anuidade de US\$ 7 mil por hectare. É possível



Uma vinícola para chamar de sua

Empreendimento em Mendoza, na Argentina, oferece o paraíso para os amantes da bebida: parreirais infinitos aos pés da Cordilheira dos Andes e nenhuma preocupação

vel comprar propriedades maiores, de até 4 hectares.

O negócio atrai os visitantes de Mendoza, região conhecida pela qualidade dos vinhos Malbec. “Em 2009 um amigo, em visita a Mendoza, entrou em contato com a The Vines. Gostou do projeto e me convidou para participar. Compramos o lote em 2009 e, já em 2010, começamos a produzir. Hoje já fizemos duas barricas de vi-

O lote mínimo, de 1,2 hectare, custa US\$ 238 mil e nos dois primeiros anos não há cobrança de taxa de manutenção. Depois desse período, a anuidade custa US\$ 7 mil por hectare

nho Malbec e duas de Merlot”, disse o professor da Universidade Estadual do Rio de Janeiro (UERJ), Wandyr Hagge Siqueira, 53 anos. Siqueira exportou a safra de 2010 para os EUA porque o país oferece boas alíquotas de importação. “O custo de trazer essas garrafas para o Brasil seria dez vezes maior.”

O principal atrativo do empreendimento é que o comprador do lote não precisa se preocupar

com a parte burocrática da produção. Toda a mão de obra, compra de produtos e a manutenção é feita pela The Vines. Os donos apenas acompanham o processo e aproveitam o ambiente aos pés da Cordilheira dos Andes.

“Visito três vezes ao ano e invisto, em média, US\$ 15 mil para produzir cerca de 1.000 garrafas de vinho de alta gama por ano”, disse o economista João Alberto da Silva, 64 anos.



BEBIDAS

Vaca Lenta disputa com Touro Vermelho

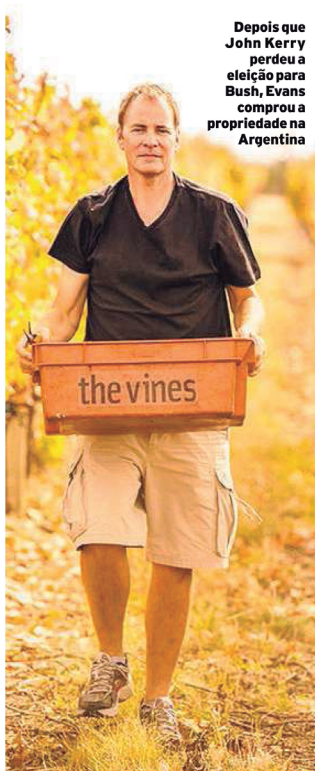
Com a proposta de uma bebida anti-energética, uma espécie de anti Red Bull, chega no Brasil, a partir do dia 27, a Low Cow. De origem canadense e fabricada pela Boisson Slow Cow, a marca promete efeito calmante sem dar sono e marca a entrada de uma nova categoria de bebidas – as relaxantes – no país. Camomila, passiflora, valerina estão na composição.



Aos pés da Cordilheira dos Andes fica o local onde o vinho é produzido



O economista João Alberto da Silva posa em seu lote, degustação dos vinhos produzidos ali, e os parreirais



Depois que John Kerry perdeu a eleição para Bush, Evans comprou a propriedade na Argentina



Acima, o restaurante ao ar livre e o churrasco argentino, etapa de produção do vinho e barricas onde a bebida é apurada

A The Vines oferece staff completo para a produção de vinhos, com nomes conhecidos no mercado. Entre eles, Santiago Achával, da Achával-Ferrer, uma das vinícolas argentinas mais conhecidas, devido à alta qualidade de seus vinhos; Marcelo Pelleriti, o primeiro enólogo argentino a produzir um vinho com 100 pontos na Wine Enthusiast Magazine, e Pablo Martorell, experiente enólogo que desenvolveu o Recuerdo Gran Corte, o primeiro vinho criado ali e que foi premiado com 92 pontos por Robert Parker – o crítico americano da Wine Advocate, uma das principais publicações de vinhos do mundo, costuma pontuar as bebidas com notas que variam de 50 a 100 pontos.

Apesar da maioria dos empresários donos de lotes considerarem o investimento como um hobby, alguns já despertaram para a possibilidade de obter uma renda extra para a aposentadoria. “Iniciei o negócio por prazer e lazer, mas é também uma preparação para a aposentadoria. No futuro planejo atuar apenas em alguns Conse-

lhos de Administração e me dedicar cada vez mais ao mundo do vinho, que é uma paixão”, disse o economista João Alberto da Silva.

A ideia do empreendimento nasceu em 2004, quando Michael Evans, estrategista da campanha de John Kerry, o democrata derrotado por George Bush, decepcionado com o resultado da eleição, decidiu viajar para a Argentina. Junto com o amigo argentino Pablo Giménez Riili, Evans 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.

Para chegar ao local, em aviões comerciais, é preciso embarcar para Santiago, no Chile, ou Buenos Aires, na Argentina. Dessas localidades é necessário pegar outra aeronave para Mendoza.

Em 2012, saíram dos parreirais nada menos do que 230 rótulos, de 18 castas diferentes. Os donos podem escolher se a produção vai para a reserva pessoal ou se será comercializada – e contam com alguém que cuidará de todo o processo.

Resort, com 22 chalés, e Spa devem ser inaugurados até o final deste ano

NÚMEROS

230 rótulos

Foram produzidos no ano passado pelo The Vines of Mendoza. As bebidas tinham 18 variedades.

US\$ 300 mil

é o valor inicial dos chalés nas villas que serão inauguradas até o final do ano. O valor máximo é US\$ 900 mil. O local terá sistema de condo hotel, em que o chalé é oferecido para hotelaria.

No The Vines, casas só podem ser construídas em lotes com mais de dois hectares, o que não é o caso da maioria das villas. Pensando nisso, será construído o The Vines Resort & Spa, que será aberto em dezembro de 2013. Formado por villas e com 22 chalés, vendidos por valor entre US\$ 300 mil e US\$ 900 mil, o empreendimento funciona como um condohotel. O dono da unidade terá um registro, com escritura, mas quando ele não utilizar o chalé a unidade fica disponível para a reserva de hóspedes. Os proprietários têm seis semanas gratuitas para se hospedarem, durante qualquer período do ano, devendo reservar com certa antecedência. Nas demais 46 semanas do ano, as habitações funcionam um hotel, com retorno de 5% sobre a diária para o proprietário.

Os chalés são de um ou dois quartos, todos voltados para a Cordilheira dos Andes. Quem estiver hospedado poderá participar de todo o processo de fabricação do vinho, desde a colheita da uva, seleção e manipulação das uvas no barril. Uma boa oportunidade também para conhecer o funcionamento do empreendimento antes de tomar uma decisão de investimento. Os hóspedes terão ainda diversas opções de lazer típica da região, como andar a cavalo e pescar.

A gastronomia também é um outro atrativo, do The Vines Resort & Spa, que conta com o restaurante Siete Fuegos, especializado no tradicional churrasco argentino, que é realizado ao ar livre, e proporciona uma experiência única ao visitante da região.