



EL PARAISO DE LOS HEDONISTAS

La modalidad de Private Vineyard Estates permite a los amantes del vino ser protagonistas de la vitivinicultura nacional. Pablo Giménez Riili, uno de los propietarios de The Vines of Mendoza, cuenta todos los pormenores para pasar de aficionado a bodeguero

Ya no es un sueño tener viñedo y bodega propios en uno de los terruños más codiciados de Mendoza. La modalidad de Private Vineyard Estates permite a los amantes del vino ser protagonistas de la vitivinicultura nacional. Pablo Giménez Riili, uno de los propietarios de The Vines of Mendoza, cuenta todos los pormenores para pasar de aficionado a bodeguero.

"Es pertenecer a una comunidad global de amantes del vino; es poder decir, orgullosamente, 'yo poseo un pedacito de ese lugar tan maravilloso de donde salen los mejores Malbec del mundo'". Así define Pablo Giménez Riili, uno de los propietarios de The Vines of Mendoza, qué significa ser parte de este emprendimiento de Private Vineyard Estates, ubicado en medio del Valle de Uco. En un mano a mano con Descorchados Biz, nos cuenta de qué se trata The Vines of Mendoza y cuáles son los servicios que presta a los potenciales bodegueros.

¿Qué es un Private Vineyard Estate?

Es un pequeño lote con todas las características de un viñedo tradicional, pero reducido a una superficie de entre 1,2 y 4 hectáreas. Tiene su sistema de conducción (espaldero), con hileras cada 1,80 metros, su propio sistema de riego por goteo (con una válvula electrónica por lote) y cada 4.000 m2 existe una válvula manual para poder hacer un management diferenciado de pequeñas superficies o diferentes varietales. Además, si el lote tiene más de 2,2 hectáreas, posee acceso a la infraestructura general del desarrollo (agua, electricidad, etcétera) para construir una vivienda.

¿Qué le permite a cada asociado?

El dueño puede trabajar su viñedo del mismo modo que lo hace un productor de mayores volúmenes. Al compartir los recursos (pozo, sistema de riego, bombas, tractores, personal, profesionales, etcétera), tiene acceso a un nivel de anejo de la viña que sólo grandes proyectos se pueden permitir, pero a un costo sustancialmente inferior al que tendría si tuviera que hacerse cargo en forma directa y personal del mantenimiento de sus uvas.

¿Cuáles son los servicios que ofrece?

Podríamos describir los servicios en tres grupos: la construcción del viñedo-plantación (diseño del viñedo, selección de varietales, preparación del suelo, instalación del sistema de riego de acuerdo al diseño elegido, construcción del sistema de conducción –postes y alambres–, provisión de vides de la Argentina y Europa, y su plantación), el mantenimiento (riego, fertilización, curaciones, deshojes, poda y cosecha) y la elaboración de vino. En este último aspecto, a aquellos que decidan elaborar todo o parte de sus uvas les proporcionamos toda la infraestructura y servicios para una vinificación personalizada:

recepción, fermentación en tanques o barricas, guarda, embotellado, etiquetado... además del envío del producto final al destino deseado por el cliente. Todo con provisión de insumos, prestación de servicios en general y con la consultoría permanente de expertos de primer nivel internacional.

También cabe destacar que nuestro equipo es un asesor permanente en temas de carácter legal, contable, impositivo y en todo lo concerniente a la relación del productor con el Instituto Nacional de Vitivinicultura.

¿Qué espacios son de uso común?

Los espacios de uso común son los accesos, caminos y puentes, las áreas para el personal de seguridad, las áreas de servicio (para viviendas del personal y guarda de herramientas, insumos y maquinarias), las redes eléctricas, pozo, represa e infraestructura para el equipo de riego. Dentro de la bodega, además de las instalaciones y tecnología para producir vinos y su guarda, los dueños de Private Vineyard Estates tienen acceso a un Club de Propietarios en el que podrán relajarse mientras participan de las tareas de elaboración, degustación, preparación de cortes o simplemente cuando visitan la bodega.

¿Cada propietario puede elaborar su propio vino o decidir su estilo?

Sí, cada uno tiene la posibilidad de definir desde el viñedo el estilo de vino de su preferencia. La bodega tiene tantos tanques como lotes de viñedos, divididos por propietario y por varietal.

¿Qué volumen puede vinificar cada uno?

Desde una barrica hasta la totalidad de sus uvas. Incluso, un propietario embarcado en un proyecto comercial de mayor magnitud podrá adquirir uvas que otros vecinos han decidido no vinificar y de ese modo tener una producción mayor. Para la calidad de vinos ultra premium que serán elaborados en los Private Vineyard Estates, la producción de una hectárea es de 4.500 a 6.000 botellas.

¿Puede un propietario pagar sus gastos inmobiliarios vendiendo su vino o la uva de su parcela?

Los gastos anuales son los que demande el mantenimiento del viñedo ya que no hay expensas comunes, sólo se comparten los costos reales de manejo de la viña y los gastos administrativos. En las condiciones actuales del mercado y considerando la calidad de la fruta, el valor de las uvas producidas por hectárea es mayor al costo anual del mantenimiento de esa superficie. Algo similar se puede decir respecto del vino a granel: un propietario podría elaborar vino y luego decidir venderlo a otras bodegas, recuperando así los gastos o teniendo una utilidad en la venta con valor agregado.

¿Cuál es la principal diferencia con otros emprendimientos de la zona?

The Vines of Mendoza fue el primer proyecto en instalarse en la provincia para desarrollar este concepto. Nuestro foco es la producción de uvas y vinos ultra premium para lo cual hemos construido infraestructura, desarrollado procesos y contratado a un equipo de insuperable calidad. La presencia del enólogo Santiago Achával asegura que los vinos que se produzcan en nuestra bodega estarán al nivel de los mejores productos de la Argentina. Desde el punto de vista técnico, la plantación del viñedo con una densidad de más de 6.000 plantas por hectárea y el sistema de riego dividido cada 4.000 m² permiten un óptimo nivel de control de la producción. Lo mismo puede decirse respecto de la división de la bodega en tanques desde 1.000 litros o directamente la fermentación en barricas. Finalmente, el nivel de comunicación y servicio al cliente que nos proponemos ofrecer es excelente. Nuestros compradores se sienten seguros, protegidos y son parte en cada etapa del proceso.

¿Cuáles son las etapas del proyecto y en qué fecha está prevista cada una?

Ya hemos plantado 150 hectáreas de 65 propietarios. El resto, una superficie similar, será terminado en los próximos dos años. La bodega se está comenzando a construir en septiembre con el objetivo de concluir el primer edificio de fermentación para la próxima cosecha. También está planificada la construcción de un Resort-Spa del Vino, de 20 habitaciones, durante 2010.

¿Tienen previsto elaborar algún vino en común?

El proyecto contempla, a partir del año que viene, la elaboración de un vino producido con uvas que cada propietario aporte a ese "portfolio". Esto es muy interesante ya que podremos seleccionar las mejores uvas de cada dueño para armar algunos de los mejores blends de la Argentina, en algunos casos varietales que muchas bodegas no tienen disponibles, comenzando por Malbec de diferentes estilos, Cabernet Franc, Petit Verdot y Tempranillo. Las opciones de varietales y blends serán amplísimas.