Valor ECONÔMICO

Agosto, 2010

Vista de Private Vineyard Estates, dos sócios Pablo Riili e Michael Evans, em Mendoza: busca por brasileiros que queiram ter uma vinícola para chamar de sua

Um naco do Vale do Uco

Fazer seu próprio rótulo vigiando os vinhedos da varanda de casa. A Vines of Mendoza desenvolveu o projeto Private Vineyard Estates com esse propósito. A empresa detém uma área no Vale do Uco, uma das mais prestigiadas regiões vinícolas da Argentina. Ali vende terrenos que têm entre um, dois ou quatro hectares só para pessoa física. Nesse espaço, cada dono tem seu próprio vinhedo com uma equipe que planta e cuida das variedades escolhidas. A única parte comum é a vinícola com máquinas e funcionários que trabalham para todas as propriedades. Lá, cada vinho é armazenado em adegas separadas. Os proprietários de terras de ao menos dois hectares podem também construir casas, mas elas devem ter no máximo 300 m². "Esse não é um projeto residencial. Nossa oferta é o vinhedo e o serviço para que mesmo as pessoas que não entendam muito de vinhos possam ser verdadeiros produtores", explica Pablo Riili, vice-presidente executivo e co-fundador da Vines of Mendoza. Tem como parceiro na empreitada Michael Evans e o winemaker Santiago Achaval. Hoje, o local tem 370 hectares para produção com metade ocupada. As primeiras videiras foram plantadas em 2007. Atualmente são 80 proprietários — americanos, espanhóis, irlandeses e ingleses — sendo que só dois têm propriedade no Napa Valley (USA). Seis brasileiros já garantiram seu quinhão, mas Riili acredita que pode atrair mais nove enófilos por aqui até 2011, uma vez que só agora começa a divulgar o projeto no país. Um terreno médio custa cerca de US$ 135 mil, preço que inclui a manutenção por dois anos. Passado esse período, o dono paga US$ 6 mil ao ano por hectare. Segundo Riili, um espaço de dois hectares produz cerca de 15 mil quilos de uva. Se o dono vai elaborar o vinho apenas para consumo próprio a matéria-prima acaba sobrando — e pode ser revendida a novos donos. Do início do processo até o privilegiado tomar o próprio vinho são necessários quatro anos. Depois do engarrafamento, rotulagem e trâmite legal da produção, o dono pode escolher vendê-lo onde quiser. Ou exibi-lo para os amigos.

UM NACO DE VALE DO UCO

Fazer seu proprio rotulo vigiando os vinhedos da varanda de casa. A Vines of Mendoza desenvolveu o projeto Private Vineyard Estates com esse proposito.

Fazer seu próprio rótulo vigiando os vinhedos da varanda de casa. A Vines of Mendoza desenvolveu o projeto Private Vineyard Estates com esse propósito. A empresa detém uma área no Vale do Uco , uma das mais prestigiadas regiões vinícolas da Argentina. Ali vende terrenos que têm entre um, dois ou quatro hectares só para pessoa física. Nesse espaço, cada dono tem seu próprio vinhedo com uma equipe que planta e cuida das variedades escolhidas. A única parte comum é a vinícola com máquinas e funcionários que trabalham para todas as propriedades. Lá, cada vinho é armazenado em adegas separadas. Os proprietários de terras de ao menos dois hectares podem também construir casas, mas elas devem ter no máximo 300 m2. . "Esse não é um projeto residencial. Nossa oferta é o vinhedo e o serviço para que mesmo as pessoas que não entendam muito de vinhos possam ser verdadeiros produtores", explica Pablo Riili, vice-presidente executivo e co-fundador da Vines of Mendoza. Tem como parceiro na empreitada Michael Evans e o winemaker Santiago Achaval.

Hoje, o local tem 370 hectares para produção com metade ocupada. As primeiras videiras foram plantadas em 2007. Atualmente são 80 proprietários - americanos, espanhóis, irlandeses e ingleses - sendo que só dois têm propriedade no Napa Valley (USA). Seis brasileiros já garantiram seu quinhão, mas Riili acredita que pode atrair mais nove enófilos por aqui até 2011, uma vez que só agora começa a divulgar o projeto no país. Um terreno médio custa cerca de US$ 135 mil, preço que inclui a manutenção por dois anos. Passado esse período, o dono paga US$ 6 mil ao ano por hectare. Segundo Riili, um espaço de dois hectares produz cerca de 15 mil quilos de uva. Se o dono vai elaborar o vinho apenas para consumo próprio a matéria-prima acaba sobrando - e pode ser revendida a novos donos. Do início do processo até o privilegiado tomar o próprio vinho são necessários quatro anos. Depois do engarrafamento, rotulagem e trâmite legal da produção, o dono pode escolher vendê-lo onde quiser. Ou exibi-lo para os amigos.