

# Empresário leva 'hobby' com profissionalismo

## Vinhos

Jorge Lucki



Quando o ativo é vinho, à semelhança de qualquer outro investimento, as motivações e trajetórias são diversas. O projeto descrito na coluna da semana passada se formou gradativamente: de início o proprietário plantou algumas mudas em sua fazenda, em seguida se aproximou de um especialista que já desenvolvia uma experiência na mesma região e, numa terceira etapa, contando com a consultoria desse especialista, partiu para um projeto vitivinícola profissional. Há outros caminhos. Contudo, para que o investimento não se transforme num processo interminável de injeção de recursos, é necessário bem mais do que o simples desejo de se tornar um despreocupado "vigneron".

Como se diz por aí, "para fazer uma pequena fortuna com vinho, começa-se tendo uma grande fortuna". No fundo, entrar empresarialmente no setor vinícola (como produtor ou mesmo importador) ou é para quem busca apenas o prazer — ou o glamour —, sem se preocupar com as consequências, ou, sem abdicar dessas mesmas motivações, se empenha em montar uma estrutura para que o negócio funcione e dê resultado.

Foi o que fez o argentino de

nascença e brasileiro por adoção Rodolfo Spielmann, sócio e diretor da Bain&Co, uma multinacional da área de consultoria em negócios, que traçou e seguiu, de forma ao mesmo tempo apaixonada e pragmática, todo um roteiro para colocar no mercado vinhos que merecessem sua assinatura. Depois de morar 14 anos na Europa, boa parte deles em Munique, na Alemanha, onde desenvolveu um interesse maior pelos vinhos e foi conhecer de perto regiões e produtores europeus importantes, Spielmann se mudou para o Brasil na virada do século, começando algum tempo depois uma fase de reaproximação com suas origens, mais propriamente em Mendoza, que passava por transformações positivas, com foco na qualidade e na profissionalização de sua vitivinicultura.

Em 2007, as perspectivas de exportação que se configuravam e o potencial qualitativo dos malbecs da região o entusiasmaram a estudar a viabilidade de investir na produção de vinhos. Para tanto, ficou dois anos correndo por todo canto na companhia de três engenheiros agrônomos, contratados para ajudá-lo a conhecer melhor as particularidades de cada zona e o que poderia ser determinante para atingir os níveis de excelência almejados.

Com os parâmetros definidos, havia chegado a hora de fechar o cerco, encontrar um vinhedo com os atributos desejados e iniciar o negócio. Contando nessa altura com a assessoria do celebrado Pepe Galante — em vias de largar a posição de enólogo-chefe da Catena, onde trabalhou por 30 anos e foi um dos grandes responsáveis pela transformação dos vinhos argentinos, e assumir a



Os vinhedos da Spielmann Estates são formados por 30 hectares em Perdriel, área nobre de Luján de Cuyo, que incluem parcelas de vinhas velhas

diretoria técnica da Salentein —, Spielmann comprou uma preciosa finca de 30 hectares em Perdriel, área nobre de Luján de Cuyo, distrito foco de suas buscas em função da possibilidade de ainda serem encontradas parcelas de vinhas velhas, item fundamental de seu "check list". Estava criada a Spielmann Estates.

Bem, nem tudo são flores. Devido a brigas familiares entre os antigos proprietários, o vinhedo estava abandonado e a água, tão necessária para irrigação numa região que chove parcos 200 milímetros por ano, havia sido cortada. O compromisso de venda foi assinado no início de janeiro de 2010, com uma cláusula que destinava os recursos do sinal de pagamento, de imediato, para religar a água

e reconstruir os antigos funcionários, a tempo de tentar ainda salvar as parreiras — elas não sobreviveriam a mais um verão.

Escaparam do desastre por pouco. Naquele ano, dos quase 27 hectares de vinhas, divididas em 16 hectares de malbec, plantados em 1910, e o restante de cabernet sauvignon e syrah, datados de 1982 e 1998, respectivamente, foi possível aproveitar apenas o correspondente a cinco barricas, ou seja, 1,5 mil garrafas. Graças às raízes profundas e às características do solo daquele trecho, composto por certa proporção de pedra e argila, que tem a propriedade de armazenar água, boa parte das velhas parreiras sobreviveu e foi aos poucos se recuperando, ainda que nem todas tenham ainda dado frutos; cinco hectares, porém, tiveram de ser replantados.

Consciente de que a única maneira de atingir o propósito de produzir bons vinhos é a partir de boas uvas, a atenção e os investimentos foram todos canalizados para os vinhedos. Embora no pacote tenha vindo, junto ao parreiral, uma cantina de vinificação desativada, com velhos tanques de concreto, a decisão foi não restaurá-la nem fazer uma nova. Assim, os vinhos são elaborados na Lamadrid, uma vinícola bem conceituada, comandada pelos competentes irmãos Dorigutti, supervisionados por Pepe Galante. Com relação a ter sua própria bodega, Rodolfo diz que "pode ser um projeto mais para frente. A ideia não é erguer um monumento ao ego. A uva e o vinho devem falar



por si mesmos. Construir uma bodega vai ser consequência da necessidade de ter uma infraestrutura própria".

Como também em qualquer setor da economia, além de equacionar a produção com qualidade e consistência, é imprescindível um bom plano comercial. Produzir vinho é apenas uma parte, vendê-lo é outro desafio. O mercado consumidor no Brasil não está fácil, as importadoras têm enfrentado dificuldades de várias ordens — impostos, taxas, lei seca, falta de segurança que mantém as pessoas em casa, dentre outros. Aqui o assunto são os vinhos de qualidade, que competem num universo relativamente restrito e composto de consumidores com alta exposição internacional, isto é, são pessoas que viajam muito, compram vinhos nessas

viagens, quando não diretamente através dos amigos. Em suma, não é um mercado para amadores.

A produção na Spielmann Estates está bem resolvida, com afinco, seriedade, com todas as condições para obter vinhos de qualidade. Seus 26 hectares de vinhedos têm potencial para produzir cerca de 30 mil ou mais garrafas, considerando-se que só a melhor matéria-prima é utilizada e as uvas restantes são vendidas. Não é uma quantidade pequena, requer um igualmente bem elaborado plano comercial. Afora as questões mencionadas no parágrafo anterior, e tantas outras em artigos específicos sobre o tema, seus rótulos — Canal Flores, Viñedo 1910 e Mitos y Legendas — enfrentarão a dificuldade adicional de convencer esses consumidores de vinho de qualidade a optarem por seus produtos.



Spielmann: "A ideia não é erguer um monumento ao ego. A uva e o vinho devem falar por si mesmos"

## Os vinhos da Spielmann Estates

Depois da safra inicial, elaborada com o propósito maior de conhecer o vinhedo, a seguinte, de 2011, foi bastante prejudicada por uma chuva de granizo em novembro, que queimou os cachos em início da fase de amadurecimento, obrigando a compra de uvas de um produtor conhecido de Vistalba para completar um mínimo de volume a ser comercializado, 6 mil garrafas. As duas produções foram direcionadas para a gama base da Spielmann, a Canal Flores, nome da acéquia que distribui a água do sistema de irrigação da propriedade. São malbecs com bom caráter varietal, frescos e equilibrados — vinhas velhas, baixo rendimento por planta, critério na elaboração e assinados por

Pepe Galante —, que são importados e vendidos diretamente — [www.spielmannestates.com](http://www.spielmannestates.com) —, por R\$ 75.

Ainda assim, desta segunda vindima, uma seleção de uvas dos vinhedos antigos de malbec foi separada e vinificada em barris novos de carvalho francês, processo conhecido como microvinificação e utilizado em algumas partidas especiais por certos "châteaux" de Bordeaux, com ótimos resultados. Ao contrário do que pode, em princípio, parecer, consegue-se uma extração melhor (não necessariamente maior), taninos mais finos e uma boa integração com a madeira. Daí saíram 1,5 mil garrafas do Canal Flores Barrel Fermented, que estará disponível para

venda pelo site por R\$ 95 a partir de meados de novembro.

Se os vinhos produzidos em condições um tanto atípicas em 2010 e 2011 já se apresentaram tão bem, os da safra 2012 (também estarão à venda no mês que vem) mostram o real potencial do projeto de Rodolfo Spielmann e o esmero em sua concepção. Junto com o Canal Flores vem o Viñedo 1910, cujas 4,5 mil garrafas provêm unicamente das melhores parcelas dos vinhedos velhos de malbec. São parreiras com produção por planta mais reduzida e o vinho leva em sua composição 15% de cabernet sauvignon, que lhe aporta mais complexidade, estrutura e meio de boca. Um belo tinto por R\$ 140.

A proposta de fazer um vinho ícone, que só será produzido

em safras excepcionais, já foi colocada em prática. Ele está pronto, descansando um tempo para ser lançado e ainda sem preço definido (deve girar em torno de US\$ 100). Comporá a gama Mitos y Legendas e será um tributo a Mendoza, por meio de algum personagem emblemático da região. No caso do 2012 — não haverá em 2013 — é o "Ginete Blanco", cujos traços estão expressos no rótulo, e leva em conta os bons resultados conseguidos com a vinificação em barril. É um "blend" interessante de 67% de malbec, 22% de cabernet sauvignon e 11% de syrah, particularmente pelos toques de especiarias que está última traz e que dá ao vinho um perfil mais vivaz.

colaborador-jorge.lucki@valor.com.br

