

SANTA ROSA AGRO S.R.L.

PRESENTACION

Proyecto: Producción y comercialización de uva Inta Patricia, Cereza, y finas de alta calidad, orientada a su vinificación o producción de mosto para el mercado internacional de mosto, o de vino a granel de alta gama.

Sociedad y desarrolladora: SANTA ROSA AGRO S.R.L.

Superficie total: 50 hectáreas brutas con 44 hectáreas netas de plantación de vid.

Inversión: U\$D 993.410

Inversión mínima por socio: 3 hectáreas

Plazo de suscripción: 2010

Plazo de integración: 2010-2011

SANTA ROSA AGRO S.R.L.

INDICADORES FINANCIEROS

Tasa Interna de Retorno aproximada del proyecto: 23%

Valor actual neto del proyecto: U\$D 1.114.291

Periodo de recupero: De 7 a 8 años aproximadamente

Por que invertir en uvas para producir mosto o vino?

- ✓ El consumo tanto del mosto como del vino crecen día a día, el primero se utiliza para hacer jugos, golosinas jarabes dulces panificados y edulcorantes para bebidas gaseosas.
- ✓ La demanda internacional crece a ritmo sostenido.

Por que invertir en uvas para producir mosto o vino en la Argentina?

- ✓ La Argentina cuenta con clima, suelo, agua y tecnología industrial excelentes para la producción de mosto y vino de primera calidad.
- ✓ Hay pocos lugares en el mundo con aptitud para satisfacer el crecimiento de la demanda.
- ✓ Argentina cuenta con tierras y condiciones agroclimáticas aptas para el cultivo de la vid, lo que permite la generación de economías de escala y una producción cuyos costos son muy competitivos a nivel internacional.

Por que invertir en el barrio de fincas productivas?

- ✓ El inversor es dueño de la tierra.
- ✓ Genera una renta a perpetuidad que puede ser considerada como un seguro de retiro.
- ✓ Permite el acceso a pequeños y medianos inversores que no podrían acceder a una inversión propia de otra manera.
- ✓ Experiencia exitosa del sistema en otras partes del mundo.
- ✓ Equipo de trabajo de probada idoneidad y experiencia.
- ✓ Riesgos de los negocios adecuadamente mitigados.
- ✓ Santa Rosa, Mendoza, tiene las condiciones óptimas para el desarrollo de la vitivinicultura.
- ✓ Sinergia de negocios con productores independientes de la zona.

COMERCIO Y MERCADOS INTERNACIONALES

Más del 45% de las exportaciones de vino son a granel

Ligadas a la coyuntura internacional, las exportaciones de vino a granel son la vedette del año. Con mercados tradicionales como Canadá y Japón y relativamente nuevos como Rusia y China, el envío de vinos sin fraccionar ha crecido y en todos los rubros.

Ya no sólo se venden genéricos (blanco escurrido y blanco de blancas) sino también ganan espacio los varietales y algunos vinos con roble. Los números son contundentes: en la primera mitad del año, el 45% de las exportaciones eran a granel y el número sigue en alza. Los que están en el negocio aseguran que es sustentable, aunque algunos tienen dudas. ¿Dejó de ser el vino a granel un negocio marginal para ocupar las primeras filas? Si se miran los resultados generales del primer semestre de 2007, las exportaciones generales sumaban un 24% de aumento. Los datos provistos por la consultora Caucasia Wine Thinking sostienen que en los primeros seis meses de 2007, las exportaciones de la industria vitivinícola Argentina alcanzaron los u\$s 283,3 millones. En términos de volumen, fueron 213 millones de litros de mostos y vinos, lo que representa un crecimiento en el período del 26,1%. La diferencia en el crecimiento medido en dólares y volumen, se explica por la disminución en el precio promedio, que en el caso del vino fue de -2,5% con fuerte incidencia a la baja en las ventas granel, mientras que los vinos fraccionados en botella vieron crecer su valor promedio en un 9%. Los primeros seis meses mostraron una baja pero el acumulado hasta el 31 de octubre muestra que el total de vino exportado a granel es de 132.058.471,75 litros, lo que se traduce en 45.687.397,91 dólares FOB. Del total de litros exportados, en números redondos: 85 millones (64%) de litros corresponden a vinos blancos con un precio promedio de 30 centavos. Desglosado este número, 70 millones corresponden a vinos blancos genéricos con un precio promedio de 25 centavos y el 15 restante a vinos varietales según revelaron los números de la consultora de la industria, Caucasia. Con este panorama, las exportaciones a granel se muestran como un negocio más que interesante que mueve mucho volumen aunque los valores sean más bajos que el vino embotellado. Durante la última década el mercado de vino a granel ha crecido. Según los datos históricos del Instituto Nacional de Vitivinicultura, desde 1998 hasta 2006 el crecimiento en volumen de este producto ha sido de 387%, mientras que los vinos fraccionados en el mismo periodo crecieron un 97%. Aunque la variación en prácticamente una década es importante, si observamos lo que ha pasado de un año a otro muestra un mercado fluctuante. Entre 1998 y 2000 el mercado creció a un ritmo promedio del 20%. En el 2001 tuvo una caída llegando a 17% y el 2002 subió nuevamente un 55%. En el 2003 los envíos tuvieron una baja de 3 puntos, para desembarcar en el 2004 con una abrupta caída del 27%. Desde ese punto en adelante las exportaciones suben, pero muchos en la industria se preguntan si este es un negocio como se denomina en economía (transacción hecha al contado y sin plazo). El mercado de vino a granel es un mercado spot y tiene una base sólida de crecimiento como se puede observar en el mercado de jugo de uva concentrado (mosto). Pienso que como empresa se pueden tomar decisiones estructurales en base al mercado de vinos granel y también en base al mosto. En general, en esta clase de vinos se depende de la coyuntura internacional, sostuvo Edgardo Galeano, gerente de Exportaciones de Viñas Argentinas, una de las tres empresas más importantes en envíos de jugo concentrado de uva y vinos a granel del país. Rusia, el mercado por excelencia, El país de los zares se ha convertido en el último año en el destino por excelencia de los vinos genéricos argentinos.

SANTA ROSA AGRO S.R.L.

Solo con una UTE las empresas han vendido sustanciosas cantidades de vino a Rusia. Este mercado ha logrado posicionarse entre los predilectos de los bodegueros y en el periodo 2005-2006 aumentó, según el INV un 200% las exportaciones. La razón por la que los vinos argentinos han tenido una entrada en masa es que en marzo de 2006 por problemas sanitarios se prohibieron las importaciones de los países vecinos de Moldavia y Georgia (230 millones de litros). En este periodo Argentina duplicó sus ventas, pero en octubre nuevamente se reanudaron las importaciones de vino de países cercanos por lo que las bodegas buscan mantenerse competitivos en los precios, frente al alza en los insumos que han tenido. En realidad, lo que nos permite crecer en las exportaciones es el contexto mundial. Los países no tradicionales están aumentando el consumo de vino y comienzan con semi dulces genéricos, como es el caso de Rusia y China dijo a FINCAS Adrian Völlmer, gerente de Exportaciones de Bodega Los Haroldos, que este año lleva vendidos 20 millones de litros. En este sentido añadió que, creo que el negocio tiene una base crecimiento sólida. En el caso de Rusia tenemos una perspectiva de venta para los próximos cinco a ocho años, porque el consumo está aumentando. Völlmer no dejó de resaltar el hecho de que en Argentina se tienen que mantener los precios para hacerlos competitivos porque de otra forma no se pueden hacer negocios en el exterior. Veo a los mercados tradicionales como Canadá y Japón con una demanda estable. En el caso Rusia considero que habrá algún tipo de incremento en la demanda de los vinos blancos de bajo precio. Para Australia, que era un mercado que se percibía con grandes expectativas, creo que el año que viene se va a recuperar y lo que se esperaba no será de tal magnitud recalco Galeano. Respecto a Precios y calidad aunque las fuentes consultadas no quisieron ser nombradas, algunas confirmaron que varios bodegueros han deprimido el mercado de vinos a granel porque salieron a competir con precios muy bajos en el mercado externo para colocar sus productos y hoy ya no se pueden levantar. En este sentido, el precio promedio del litro de vino (básico y varietal) enviado a granel a Rusia es de 27 centavos de dólar, aunque en los vinos básicos cae a 25 centavos en promedio, aunque algunos marcan todavía menos. Peter Hayes, presidente de Organización Internacional de la Vid y el Vino (OIV) dijo que no es importante el envase, sino mantener la calidad de los vinos, ya sea de los embotellados como de los vinos a granel. Para que el producto no sea degradado por pobres prácticas enológicas o se convierta en un producto de otros y pierda identidad. En este momento nosotros estamos exportando a Japón, Rusia, Holanda y Canadá. Creo que el negocio a granel es sustentable, en tanto y en cuanto sostengamos la calidad y sepamos venderlos describió Carlos Crotta de Bodegas Crotta. Con este escenario donde el vino a granel y los mostos ocupan un lugar de preponderancia surge el interrogante sobre si se puede afectar la imagen que Argentina se está haciendo en el exterior. Susana Balbo, presidente de Vinos de Argentina (Wines of Argentina) y una de las winemakers de vinos de alta gama más renombradas del país, aclaró al respecto que de ninguna manera este tipo de negocios afecta a la vitivinicultura de calidad. Nos beneficia al conjunto porque descomprime los precios del mercado interno y hace que estos sean sostenidos. Es evidente que en el mundo hay oportunidad para todos los vinos y en todos los segmentos.

Fuente: Diario Los Andes Sección: Fincas

SANTA ROSA AGRO S.R.L.

ANALISIS F.O.D.A. PARA LA PRODUCCION DE MOSTO Y VINO EN LA ARGENTINA

FORTALEZAS

- ✓ Excelentes condiciones climáticas y de suelos para el cultivo de uvas para mosto y/o vinos de primera calidad.
- ✓ Disponibilidad de agua de primera calidad en cantidad suficiente.
- ✓ Necesidad de inversión menor a otros países. En Europa la tierra apta para plantar vid cuesta 10 veces más que en la Argentina.
- ✓ Costos operativos menores que en otros países. En Europa un jornal agrícola supera los 60 euros, en EE UU la situación es similar.
- ✓ Imposibilidad de importar materia prima: Las plantas procesadoras no pueden importar uvas, por lo que están obligadas abastecerse de la producción local.
- ✓ Derechos de importación sobre el mosto y/o vino: Tanto el mosto como el vino pagan derechos de importación altos, por lo que la opción más rentable para las envasadoras es comprar en el mercado local.
- ✓ Alta calidad: la alta calidad del vino y/o del mosto producido y la tecnología de última generación instaladas en la mayoría de las Bodegas han dado como resultado un producto de muy alta calidad que ha sido reconocido en numerosas ferias y certámenes internacionales, posicionando a la argentina como un productor de mosto/vino de excelencia para mercados exigentes.
- ✓ Sanidad: los viñedos argentinos están libres de los problemas sanitarios de los europeos, esto redundo en menores costos operativos y una mayor calidad del producto.
- ✓ Producción en contra estación: el mosto y/o vino del hemisferio sur entra al mercado cuando los del mediterráneo empiezan a escasear.

SANTA ROSA AGRO S.R.L.

OPORTUNIDADES

- ✓ Mercado internacional sólido y en crecimiento: la demanda crece al 5% anual independientemente de la crisis financiera internacional, el mercado tiene canales de comercialización fluidos y bien establecidos y un sistema de información de precios transparente.
- ✓ Cambio de hábito de consumo: tendiente al mayor consumo de productos beneficiosos para la salud, como en el caso del vino tinto y donde además el mosto ocupa un lugar central para elaborar jugos de calidad.
- ✓ Nuevos mercados: los cambios en los hábitos de consumo, particularmente en países donde el mosto y/o vino no es un consumo tradicional, están promoviendo el desarrollo de nuevos mercados de alto poder demandante, como Canadá, Japón, Reino Unido, Alemania, Escandinavia, y el SE de Asia.
- ✓ Posibilidades de crecimiento: la demanda creciente del mosto a nivel mundial requiere la continua incorporación de nuevas tierras a la producción de viñedos, y hay pocos lugares en el mundo aptos para ello; Argentina es uno de los mejores.
- ✓ Exigencia de calidad: los nuevos mercados exigen mostos y vinos de muy alta calidad, que Argentina está en perfectas condiciones de proveer, no así muchos proveedores habituales, en particular nuestro principal competidor.

DEBILIDADES

- ✓ Ineficiencia en el agregado de valor: si bien por la calidad del producto Argentina tiene la oportunidad de ingresar a mercados muy exigentes, las dificultades logísticas y el costo del flete dificultan el desarrollo de nuevos mercados.
- ✓ Costo creciente de la mano obra: el costo creciente de este insumo, particularmente en la cosecha hace imprescindible la adopción de la cosecha mecanizada.
- ✓ Dependencia del costo de energía: todos los proyectos nuevos cuentan con riego presurizado y, en muchos casos, a partir de agua subterránea, por lo que el costo de la energía es definitorio para el resultado.

SANTA ROSA AGRO S.R.L.

- ✓ Dependencia de la paridad cambiaria: por tratarse de un producto netamente destinado al mercado exterior, la paridad \$/U\$S y \$/Euro es un dato de vital importancia para el resultado del negocio.

AMENAZAS

- ✓ Concentración de la producción en un solo país: España concentra el 22% de la producción mundial, por lo tanto es el principal formador de precios. Cualquier modificación en ese sector repercute fuertemente en los mercados internacionales.
- ✓ Concentración del comercio en pocas manos.

ANALISIS DE RIESGOS

RIESGO:

- A- Precio: dependencia de formación de precios de un solo país y pocas empresas.
- B- Política de intervención: posible aumento de retenciones aduaneras.
- C- Adversidades climáticas: heladas, granizo, viento zonda.
- D- Adversidades biológicas: enfermedades y plagas

MITIGACION:

- A- Supuestos conservadores: El precio del mercado nunca ha descendido por debajo el precio de referencia adoptado en el proyecto por periodos superiores a una campaña.
- B- El riesgo es muy bajo porque: el volumen comercializado es escaso, por lo tanto la recaudación posible de obtener no es relevante.
- C- Posibilidad de instalación de mallas antigranizo como medio de protección.
- D- Plan de manejo preventivo.

SANTA ROSA AGRO S.R.L.

FUERZAS COMPETITIVAS:

COMPETIDORES:

- ✓ El nivel de competencia de otros países productores es bajo, ya que la demanda supera a la oferta de mosto y vino. Ingreso al mercado de nuevos países productores: existen pocas zonas en el mundo con potencialidad para producir mosto y vino de calidad.

PROVEEDORES:

- ✓ Insumos críticos.
- ✓ Energía: imprescindible para la operación del proyecto y sin poder de negociación sobre el precio.
- ✓ Mano de obra: bajo poder de negociación por la existencia de actividades alternativas, reemplazable por mecanización hasta cierto punto.

CLIENTES:

- ✓ Venta de mosto y/o vino: existen numerosos operadores internacionales en el mercado del mosto y/o vino.
- ✓ Venta de uva para consumo en fresco: el mercado está mucho más concentrado, pero solo se venderá en caso de ser económicamente ventajoso, ya que no es el objetivo del proyecto.

SUSTITUTOS:

- ✓ El mosto para jugos compite con las bebidas gaseosas, Aunque la tendencia a consumir bebidas más naturales es cada vez más alta.
- ✓ El vino compite directamente con la cerveza, aunque hay una clara tendencia de aumento en las ventas a partir de su probada bondad para la salud.

SANTA ROSA AGRO S.R.L.

LA ORGANIZACIÓN

LA SOCIEDAD Y DESARROLLADORA:

SANTA ROSA AGRO SRL

Empresa cuyo objetivo es el asesoramiento, gerenciamiento y administración de proyectos agrícolas e industriales. Comenzó a operar en 2008 con el fin de satisfacer la creciente demanda de este tipo de emprendimientos en la región. Actualmente entre su cartera de clientes, la firma actúa como sociedad administradora del predio adyacente al barrio de fincas en el cual hay 20 has de membrillos en producción y 4 has de viñedos para mosto y cepas finas. Y está negociando un contrato para tomar la administración de una finca modelo en la zona, conocida como finca Mateo, la cual tiene más de 60 has de parrales para mosto, vino a granel y uvas finas.

EQUIPO TECNICO:

El equipo técnico está integrado por el Ing. Agrónomo Rodolfo Raml, especialista en viñedos y gran conocedor de la zona, con amplia experiencia en manejo de fertilizantes y maximización de rindes. Junto a él trabaja Juan Carlos Bianchino, empresario y dueño de fincas en la zona, un capataz, dos tractoristas y 3 peones.

El equipo posee una solida experiencia y un gran conocimiento de la zona.

SANTA ROSA AGRO S.R.L.

EL PROYECTO

Este proyecto está orientado a la producción de uva para mosto y/o vino, su elaboración y transformación y la venta de mosto y/o vino a granel o fraccionado.

Cuando las condiciones del mercado lo hagan conveniente, se destinara toda o parte de la producción de uva para su venta para consumo en fresco. Sin embargo, en el plan de negocios, las evaluaciones económicas y financieras están basadas en la venta de mosto y/o vino a granel o fraccionado, considerando a la venta de uva para consumo en fresco como una oportunidad de mejora del negocio si las condiciones están dadas.

El proyecto además brinda la posibilidad de ingresar al negocio agroindustrial del mosto a pequeños y medianos inversores que de otro modo se verían imposibilitados de acceder por el capital mínimo necesario para un emprendimiento de este tipo. Posibilita asimismo la adquisición de derechos de propiedad sobre una parcela de terreno con su plantación de viñedos, por lo que también genera una potencial ganancia de capital a causa del incremento de valor inmobiliario de la tierra, resultante de su puesta en producción.

SUPUESTOS DEL PROYECTO

Generales

Cantidad de hectáreas totales	50
Cantidad de hectáreas cultivadas	44

De planificación agronómica

Sistema de plantación	parral y espaldero
Marco de plantación	3x3 Inta Patricia o Cereza, 2,5 e/h en cepas finas
Plantación por hectárea	1250 Inta Patricia 2500 Cereza 4000 aprox. cepas finas de acuerdo a la variedad
Año de plantación	2010

SANTA ROSA AGRO S.R.L.

De costos de cosecha

Cosecha manual U\$S 0,015 por kilo.

De producción y ventas, (de acuerdo al porcentaje de variedades)

Plan de producción

2013	350.000 kilos
2014	700.000 kilos
2015	1.100.000 kilos
2016	1.450.000 kilos
2017	1.600.000 kilos
2018 en adelante	1.800.000 kilos

Precio de venta mosto x ton. U\$S 250.-

Kg de uva x ton. de mosto 1.200

Costo industrial x ton. U\$S 30

Costo de elaboración cero es a porcentaje ya está contemplado

Rendimiento del mosto 80%

Precio de venta final por litro 0,25 U\$S

De los fee de instrumentación y colocación

Desarrolladores. Instrumentación y estructuración 2% sobre CAPEX total

Comercialización- colocación 3% sobre CAPEX total

SANTA ROSA AGRO S.R.L.

De la inversión mínima de ingreso

3 hectáreas

De la estructuración

Suscripción	2010
Integración	2010-2011

De la integración

2010	1er semestre	35% - U\$S 338.665
2010	2do semestre	35% - U\$S 338.665
2011	1er semestre	15% - U\$S 158.040
2011	2do semestre	15% - U\$S 158.040

Del valor por Hectárea – Suscripción / Integración

2010 – 1er semestre	35%	U\$S 7.697 por ha.
2010 – 2do semestre	35%	U\$S 7.697 por ha.
2011 – 1er semestre	15%	U\$S 3.592 por ha.
2011 – 2do semestre	15%	U\$S 3.592 por ha.

SANTA ROSA AGRO S.R.L.

Del modelo financiero

Plazo del proyecto	15 años
Moneda utilizada	Dólar
Tipo de cambio	3.85
Ajuste por inflación	3%

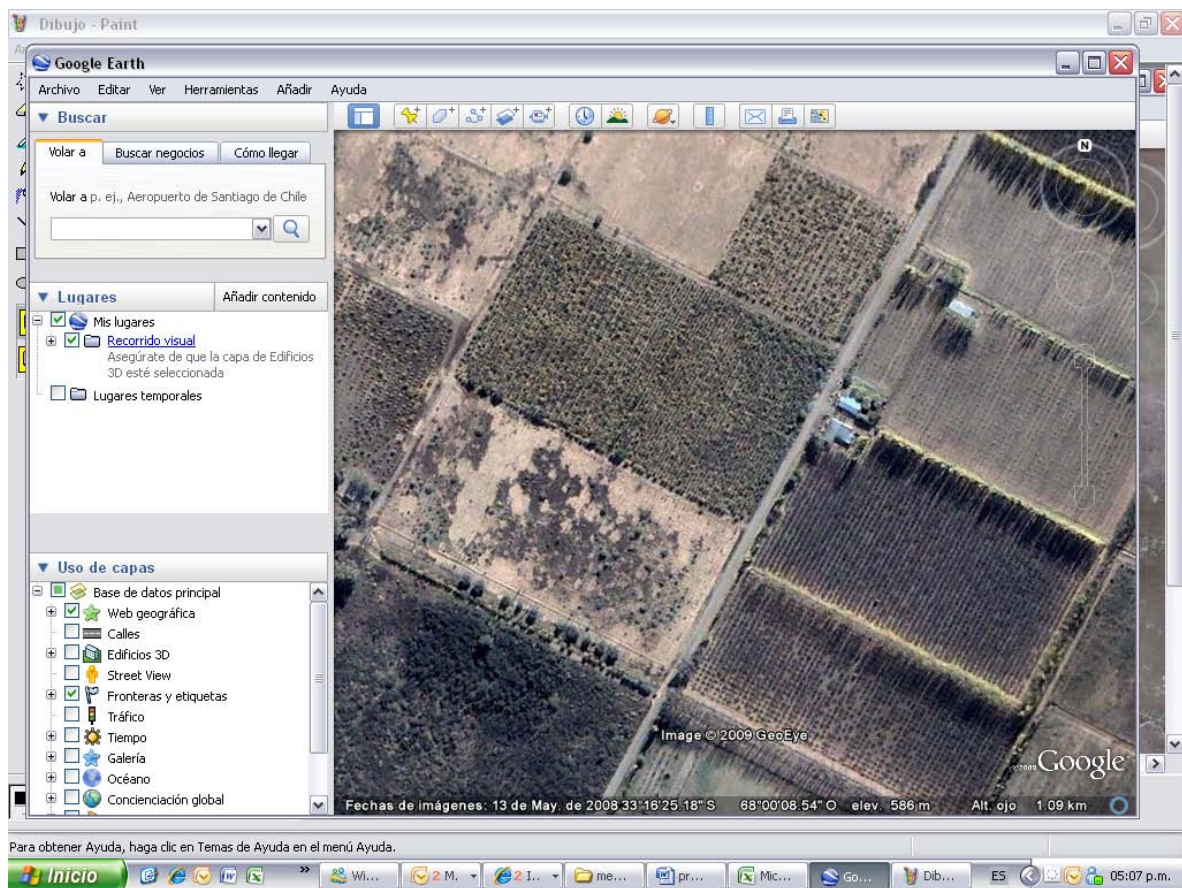
Principales indicadores

TIR del proyecto	23% Aproximadamente.
VAN del proyecto	U\$S 1.114.291
Tasa de descuento	12%
Periodo de recupero	7 a 8 años
Máxima necesidad de fondos	U\$S 993.410
Sensibilidad del modelo / TIR	12% a 25%

SANTA ROSA AGRO S.R.L.

LOCALIZACION Barrio de Fincas Productivas

El B.F.P. es un emprendimiento desarrollado por SANTA ROSA AGRO SRL en el departamento de Santa Rosa en el valle central de Mendoza, con acceso desde la autovía nacional número 7 km 951 y medio. El valle central de Mendoza con más del 48 % de la superficie vitivinícola de esta provincia, comprende los departamentos de Rivadavia, San Martín, Santa Rosa, Junín y La Paz.



MEMORIA TECNICA

1- DISEÑO DE LA PLANTACION

Las tareas a ejecutar en esta etapa son las siguientes:

- ✓ Desmote
- ✓ Nivelación del terreno
- ✓ Relevamiento planialtimetrico
- ✓ Confección del mapa de suelos
- ✓ Definición de cuadros y asignación de las variedades por cuadro
- ✓ Diseños de caminos e infraestructura
- ✓ Diseño del sistema de riego
- ✓ Reserva de plantas

2 – IMPLANTACION

- ✓ Instalación del equipo de riego: por goteo de última generación, con retro lavado automático y equipo de fertirriego.
- ✓ Preparación del terreno: mediante rastra de discos pesada para eliminar los restos del desmote y subsolado sobre la línea de plantación.
- ✓ Plantación: en el mes de octubre, una vez superado el riesgo de heladas.
- ✓ Durante el segundo año se producirán los replantes necesarios para reponer las fallas. Se estima un máximo del 4% de replantes. La plantación se realizara con una densidad, entre 1250, 2500 o 4000 plantas por hectárea, según la variedad.

SANTA ROSA AGRO S.R.L.

Variedades: Inta Patricia y Cereza para blancos escurridos y mosto, Bonarda y Torrontes.

Texto extraído del diario los Andes en referencia a las variedades de alta producción INTA Patricia y Aconcagua, dos vides para pasas y mosto

Fueron obtenidas hace bastante tiempo en Argentina y con poca difusión. En nuestra provincia tiene altos rendimientos lo que la hace ideal para destinarla a secaderos y a concentrados de uva.

Siempre el productor vitivinícola busco altos rendimientos por hectárea en sus uvas para poder hacer así frente a la rentabilidad de su cosecha, si piensa en pasas y para mosto concentrado, ya hay buenos resultados con las variedades Patricia INTA y Aconcagua INTA, con producciones que superan los 70.000 kilogramos por hectárea.

Estas variedades fueron obtenidas por el ingeniero Ángel Garguiulo en el INTA Rama Caída, Mendoza y provienen del cruzamiento entre las variedades Moscatel Rosado y CG 530 y esta última a su vez es hijo del cruzamiento entre las variedades Sultanina y Gibi.

Patricia INTA

Baya: de color rosado claro.

Sabor: a moscatel.

Sin semilla (apirénica).

Racimos: muy grandes. Muy apretados.

Maduración: de media estación. Muy productiva. La pasa es de buena calidad.

Poda: larga como Sultanina. Cargadores de entre 10 a 12 yemas.

Aconcagua INTA

Baya: color amarillo dorado. Esférica, chica.

Sin semilla (apirénica).

Racimo: muy grande, ramoso y bastante apretado. Menos apretado que el de Patricia, con escobajo muy grueso y duro. Muy vigorosa y productiva. La pasa es de buena calidad y ácida.

Poda: larga como Sultanina. Cargadores de entre 10 a 12 yemas.

Otros registros

En la colección ubicada en el INTA Pocito, se obtuvieron estos datos:

Brotación: 20 de setiembre.

Floración: 8 de noviembre.

Envero: 25 de diciembre.

Madurez: 20 de febrero con 16 grados Brix para consumo en fresco.

4 de marzo con 19,2 grados Brix y 25 de marzo con 19,4 grados Brix para pasas.

El rendimiento para pasas es de 26,6 % cosechada a 19,4 grados Brix.

Fecha de tendido: 25 de marzo.

Tiempo de secado: 45 días.

OPERACIÓN:

- ✓ Riego: la aplicación de riego se efectúa durante todo el año siendo críticos los periodos de prefloración y maduración de los frutos, teniendo en cuenta que en este último estadio se produce la acumulación de azúcares en el fruto. Durante el periodo otoño-invierno, los riegos se reducen con el objetivo de rusticar y endurecer a la planta para favorecer la resistencia a las posibles heladas.
 - ✓ Fertilización: para asegurar un crecimiento inicial rápido pero equilibrado, y una cosecha abundante y pareja todos los años, se fertiliza el cultivo empleando mayormente fertilizantes líquidos, a través del equipo de riego (fertirriego) y por vía foliar.
 - ✓ Control de malezas: operación fundamental para evitar la competencia de las malezas con las plantas de vid por el agua y los nutrientes. En este proyecto la aplicación de herbicidas se hará mediante la contratación de la operación, a fin de no incrementar innecesariamente la dotación de personal permanente.
 - ✓ Control de plagas y enfermedades: se prevé realizar aplicaciones preventivas de productos de baja toxicidad para evitar la aparición de focos de plagas y enfermedades.
 - ✓ Poda: se aplicara un esquema de poda racional con el objeto de acortar al máximo el periodo improductivo, formar la planta para la cosecha mecánica y equilibrar el crecimiento vegetativo con la producción.
 - ✓ Cosecha: la primera cosecha se producirá en el verano del 2013 y se realizara manualmente, ya que por lo escaso de esta primera producción, no se justificara el costo de una cosecha mecánica. Sin embargo a partir de la segunda cosecha – 2014 – la misma se hará mecánicamente, ya que para una producción media a alta, los costos de esta última son sustancialmente menores a los de la cosecha manual.
-

SANTA ROSA AGRO S.R.L.

COMITÉ DE COMERCIALIZACION:

La asamblea de beneficiarios designara los integrantes que junto con SANTA ROSA AGRO formaran un comité de comercialización donde cada año tendrá a su cargo todo lo relativo a la determinación de estrategias de comercialización, estudios de mercado, desarrollo de mercados, pool de clientes locales o internacionales y contratación de traders si fuera necesario. Cada temporada, y teniendo en cuenta el mercado, los precios de la materia prima, el costo industrial y contexto internacional, decidirá cual estrategia comercial se aplicara para maximizar el resultado.

OPORTUNIDAD DE MEJORA

Si bien el presente proyecto tiene como base la producción de mosto y/o vino, y posteriormente la venta del mismo, durante la marcha del proyecto se pueden explorar oportunidades de mejora a través de la eventual venta de uvas para consumo en fresco. En general ese tipo de operaciones se realiza a precios sensiblemente superiores.

INVERSIONES QUE HARA SANTA ROSA AGRO SRL CON RECURSOS PROPIOS

- ✓ Compra del terreno: parcela de 50 hectáreas brutas, que permitirá una superficie cultivada de 44 has. La parcela se entrega desmontada.
- ✓ Subsulado emparejado y nivelado: se debe pasar un subsolador en el sentido de la línea de plantación para asegurarse la eliminación de cualquier impedimento al drenaje del agua y la penetración de las raíces hasta 0,80 mts de profundidad. Además se debe emparejar y nivelar para permitir libre circulación de vehículos y maquinaria agrícola por la finca.
- ✓ Estudio de suelos: se contratara a una empresa especializada para confeccionar el mapa básico de suelos, herramienta indispensable para el diseño del equipo de riego y en el manejo posterior del cultivo.
- ✓ Consolidación de los callejones: con material de aporte para mejorar su estabilidad y permitir la circulación.
- ✓ Perforaciones: se prevé la realización de 2 perforaciones para la provisión de agua de riego.

SANTA ROSA AGRO S.R.L.

- ✓ Equipamiento de las perforaciones: con bomba electro sumergible, tablero de arranque suave, cable de alimentación, cañería y accesorios.
- ✓ Desarenado de los pozos: se instalara una tubería soterrada de 20 cm de diámetro para conducir el agua de limpieza de las perforaciones hacia las bajadas de agua.
- ✓ Bajadas de agua: se consolidaran las bajadas naturales de creciente a fin de encauzar y conducir el agua de lluvia, evitando daños.
- ✓ Línea eléctrica de acceso: construcción de una línea de acceso en media tensión, desde la línea publica hasta la entrada del campo.
- ✓ Línea eléctrica interna: construcción de una línea eléctrica de baja tensión para alimentación de cada uno de los pozos.
- ✓ Subestación: construcción de una subestación de transformación completa, con transformador, platea, cierre perimetral, puesta a tierra y alimentación al tablero de la electrobomba.
- ✓ Platea y tinglado de protección para cada uno de los cabezales de riego y tableros de las electrobombas.
- ✓ Vivero: armado de estructura con cobertura de malla media sombra para la rusticación de las plantas.
- ✓ Oficina comedor y dependencias sanitarias: construcción anexa al galpón, de comedor y sanitarios para personal y oficina, con instalación eléctrica y de agua, completas.
- ✓ Galpón estructural: construcción de un galpón de 200 metros cuadrados para deposito de insumos y guarda del cuatriciclo, tractor e implementos; con portón de acceso y contra piso alisado, iluminación interior y exterior y chapas de policarbonato para iluminación con luz diurna.
- ✓ Muebles y electrodomésticos para oficina y comedor: equipamiento completo para oficina y comedor, (muebles de oficina y de comedor, cocina, heladera, etc.) incluyendo una PC con periféricos.
- ✓ Seguridad laboral: elementos de seguridad personal y equipos de trabajo para el personal permanente de la finca: indumentaria, calzado, guantes, etc.

SANTA ROSA AGRO S.R.L.

- ✓ Alambrado: construcción de 2.000 metros de alambrado perimetral de 7 hebras, con postes de algarrobo y varillas de quebracho blanco, incluye mano de obra tercerizada y materiales.
 - ✓ Tractor: se comprara un tractor viñatero para la realización de las tareas habituales de la finca.
 - ✓ Cuatriciclo: se adquirirá un cuatriciclo de 200 cm para movilidad del encargado y la supervisión del campo.
 - ✓ Implementos:
 - Una rastra de discos múltiples de dos cuerpos.
 - Una desmalezadora de 3.5 metros de ancho de corte.
 - Una atomizadora de arrastre de 2.000 litros de capacidad.
 - Un acoplado playo de 2 ejes.
 - Un tanque regador de 5.000 litros de capacidad.
 - Un tanque de gasoil equipado con bomba y surtidor.
 - ✓ Herramientas: agrícolas de mano, (azadas, palas, tijeras de podar de una y dos manos, serruchos, etc.) y equipamiento de taller (herramientas de mano, soldadora, compresor, etc.)
-

INVERSIONES QUE SE LLEVARAN A CABO CON EL APOORTE DE LOS INVERSIONISTAS

- ✓ Equipo de riego por goteo: incluye cabezal de filtrado, tanque y equipo de inyección de fertilizante, tuberías de conducción.
- ✓ Equipo de monitoreo: incluye estaciones de monitoreo y sensores de humedad a distintas profundidades.
- ✓ Señalización, cartelería y basureros: cartelería y basureros para los cuadros, señalización para oficina y galpón, matafuegos galpón y dormitorios.
- ✓ Plantas: se adquirirán los barbechos correspondientes a las distintas variedades al vivero Mercier, certificado por el INASE dependiente de la SAGPYA .
- ✓ Materiales para armar los parrales: postes cabeceros, muertos, postes rodrigones, alambre de 17/15, alambre 19/17, alambre para atar, grampas,
- ✓ Fertilizantes: turba y fertilizantes para la plantación.
- ✓ Mano de obra: se contratara mano de obra especializada para armado de parrales y para plantación de las cepas bajo estándares internacionales de plantación.
- ✓ Sistema de riego: sistema de riego por goteo.
- ✓ Plantación y colocación de polainas: se contratara el personal eventual necesario para la operación completa de plantación, consiste en marcado del cuadro, hoyado, abonado de fondo con turba y fertilización de base con fertilizante compuestos de liberación lenta, plantación, tapado, re tapado, atado y colocación de polainas.

SANTA ROSA AGRO S.R.L.

COSTOS OPERATIVOS

ANUALES:

Mantenimiento

Vehículos, (tractor y cuatriciclo): lubricantes, filtros, repuestos, mano de obra y reparaciones.

Equipo de riego: desincrustado con ácidos y reparaciones menores, conectores, etc.

Seguridad del campo: se prorrateara por hectárea el costo de personal de seguridad, si fuera necesario.

Seguros: de los activos de la empresa.

Administración y gerenciamiento: honorarios profesionales por administración y gerenciamiento. Incluye asesoramiento y consultoría del área legal, impositiva y contable y financiera. Se presentaran informes periódicos de la gestión y balances auditados y certificados.

Dirección técnica: honorarios profesionales del ingeniero agrónomo responsable del proyecto y su equipo. Se presentaran informes periódicos de la gestión técnica y agronómica.

AÑO 2010

Insumos.

Energía eléctrica para la operación del pozo y el equipo de riego

Combustible: se prevé el consumo de gasoil para la distribución de los insumos para la plantación (platas, turba, polainas) y de nafta súper para el cuatriciclo para la movilidad del encargado.

SANTA ROSA AGRO S.R.L.

Agroquímicos: turba, fertilizantes de liberación lenta, hormiguicidas, fertilizantes foliares, bioestimulantes específicos.(aplicación de macro y micronutrientes)

Insumos varios: polainas, cintas de atar, semillas de verdeos para coberturas vegetales.

Operaciones contratadas: aplicación de herbicida selectivos de acuerdo a cada cuartel.

Personal

Permanente: durante la etapa de plantación se contratara un encargado y 3 obreros.

AÑO 2011

Insumos.

Energía eléctrica para la operación del pozo y el equipo de riego

Combustible: se prevé el consumo de gasoil para 2 pasadas de rastras de disco en el interfilas, 3 aplicaciones de agroquímicos foliares con atomizadora y flechas y la distribución de plantas para replante, además de nafta súper para el cuatriciclo para la movilidad del encargado.

Agroquímicos: hormiguicidas, fertilizantes foliares. Fertilizantes para el fertirriego. Bioestimulantes específicos. (Aplicación de macro y micronutrientes)

Insumos varios: cintas de atar, polainas, semillas de verdeos

Operaciones contratadas: Se realizarán las aplicaciones de selectivos y no selectivos de acuerdo a las necesidades del caso con personal contratado específicamente para esa tarea.

Personal

Permanente: durante la etapa de plantación se contratara 1 encargado y 6 obreros.

SANTA ROSA AGRO S.R.L.

Año 2012 en adelante

Insumos

Energía eléctrica para la operación de pozos y equipos de riego.

Combustible: se prevé el consumo de gasoil para 4 pasadas de desmalezadora en el interfilas, 4 aplicaciones de agroquímicos foliares con atomizadoras y flecha, además de nafta súper para el cuatriciclo para la movilidad del encargado.

Agroquímicos: hormiguicidas, fertilizantes foliares. Fertilizantes para el fertirriego.

Insumos varios: cintas de atar, polainas, semillas de verdeos.

Operaciones contratadas: aplicación de herbicida post-emergente. Se contratará una empresa especializada en aplicación de herbicidas.

Personal

Permanente: se contratará 1 encargado y 6 obreros.

SANTA ROSA AGRO S.R.L.

CONCLUSIONES

- El mercado internacional del mosto y/o vino viene creciendo a ritmo sostenido desde hace casi dos décadas y todo indica que seguirá creciendo.
 - Argentina, la región de cuyo en particular, es uno de los pocos sitios en el mundo con potencialidad agroclimática para satisfacer la demanda creciente del mosto y/o vino de primera calidad.
 - El proyecto permite el acceso a pequeños y medianos inversores que se apropian de una parcela de tierra cultivada con viñedos, que generara una renta a perpetuidad, y se ven beneficiados con el incremento en el valor de la misma, resultante de su puesta en producción.
 - El proyecto está respaldado por una organización solida, con amplia experiencia en la ejecución de proyectos similares.
 - El campo se encuentra en una zona óptima para la actividad vitivinícola, rodeada de fincas en producción que datan de hace varias décadas, lo que además se ve potenciado por el efecto sinérgico de formar parte de un emprendimiento mayor como lo es SANTA ROSA WINE CLUB.
 - Los riesgos asociados al proyecto son bajos y están debidamente identificados y acotados.
-

INFORMACION

SANTA ROSA AGRO SRL

PTE JOSE E URIBURU 460 (7 B)

C.A.B.A.

TEL 011-5199-2022

FAX 011-5199-2028

MAIL CONTACTO: jbianchino@santarosaagro.com.ar