

PRODUCCIÓN RESPONSABLE

Revista N° 8 | DICIEMBRE DE 2018



APOSTAMOS AL DESARROLLO REGIONAL

• Ganadería integrada para el NOA • Campaña 2018 • Valor agregado a nuestros productos •



Aliment.Ar en 2018 premió a las empresas Argentinas que trascienden las fronteras.

CITRUSVIL resultó ganador del Premio AlimentAR a la excelencia agroexportadora en categoría “Frutas y Verduras”.

Se destacó su gestión sustentable en la elaboración y exportación de agroalimentos y bebidas. Un reconocimiento a los esfuerzos y logros de CITRUSVIL para posicionar sus productos en los mercados del mundo.

VILUCO resultó distinguido dentro de la categoría “Cereales, Oleaginosas y sus derivados” por su aporte significativo a la actividad exportadora de Argentina.



Aliment.AR

EDITORIAL

Es un placer compartir con ustedes este número de nuestra revista institucional, la cual se explaya sobre distintas actividades de Grupo Lucci y los buenos resultados alcanzados en este año 2018.

A medida que incursionemos en los distintos tópicos de la revista, iremos concluyendo en la importancia y en el valor de lo alcanzado. Esto se ve reflejado en el trabajo de un verdadero equipo del cual sentimos el orgullo de ser parte.

La campaña 2018 de Citrusvil nos muestra un nuevo récord en volúmenes de cosecha y fruta fresca exportada, destacando el ingreso a nuevos mercados como Estados Unidos y México. En el área de investigación y desarrollo compartimos avances en el permanente desafío de innovación que busca la agregación de valor y la continua orientación a entender las tendencias de los consumidores y clientes. Al día de hoy podemos hablar de nuevos productos como el Not From Concentrate Lemon Juice y de nuevas inversiones para generar energía eléctrica renovable. En la revista también podremos apreciar la evolución de la empresa Engordar donde se destacan, en línea con la visión del grupo, conceptos puestos en práctica por nuestros equipos tales como alineación y fluidez comunicacional. Además de su crecimiento en gestión comercial, también apreciamos los avances en el uso de subproductos de nutrición animal que potencia la sinergia con nuestro equipo de Viluco, en su continuo desafío por la agregación de valor en la región.

El gran trabajo realizado por la Fundación Vicente Lucci continúa acentuando nuestros objetivos corporativos, donde podemos apreciar la labor realizada para potenciar el desarrollo de las economías regionales mediante la implementación de acciones que promueven oportunidades laborales. De esta manera amplía su horizonte más allá de la educación en valores, para orientar a las comunidades del NOA hacia el emprendurismo.

Con una mirada a largo plazo y conscientes de la importancia que reviste la construcción de valor de la compañía, compartimos el trabajo que venimos realizando en Finca San Rafael. A esto se suma la reciente ampliación del vivero que nos permite dar un salto importante respecto a la trazabilidad desde el origen.

Las inversiones realizadas en tiempo y forma en las plantas industriales del grupo reflejan, nuevamente, un gran trabajo de coordinación y la continua búsqueda de excelencia y máxima competitividad por parte de todos los equipos. Así lo demuestra la certificación obtenida por parte del FDA de los Estados Unidos, que refleja el trabajo detallado y eficaz de nuestro sistema de gestión integral de la calidad e inocuidad alimentaria.

Grupo Lucci reconoce el valor de lo alcanzado a través de la innovación, el trabajo en equipo y el cuidado del medioambiente. Por eso invita a sus equipos a continuar en la búsqueda de la excelencia, en un marco de pleno respeto profesional e individual, que permitirá seguir construyendo la agregación del valor de la compañía.

Esperamos disfruten de esta edición de nuestra revista institucional.

Afectuosamente,
Horacio Aranguren, director externo de Grupo Lucci.





EFICIENCIA PRODUCTIVA Y CALIDAD GARANTIZADA

www.elpucara.com.ar



04

Citrusvil cerró su campaña 2018 con excelentes resultados

08

Sustentabilidad, nuestra palabra clave

11

Desarrollando valor agregado a nuestros productos

13

Nueces de Catamarca sigue creciendo

14

Producción de oleína

16

Ganadería Integrada de calidad para el NOA

20

Proveedores de soluciones integrales en nutrición animal

22

Promoviendo las economías regionales

24

San Rafael: sostenimiento productivo

26

Más infraestructura para incrementar la producción

29

Certificación de competencias laborales a capataces de cosecha

30

Un sistema de gestión validado por Estados Unidos

32

Comprometidos con la formalización del empleo

STAFF

Lic. Agustina Lucci
Relaciones institucionales

Lic. María José Martínez Suárez
Comunicación externa | Diseño Gráfico

Lic. Javier Fernando Sadir
Comunicación interna | Redacción y contenido

comunicaciones@grupolucci.com.ar

SUMARIO



Los objetivos propuestos para el 2018 se concretaron. El equipo de Citrusvil analiza la temporada.



CITRUSVIL
LIMONICULTURA Y DERIVADOS

CITRUSVIL CERRÓ SU CAMPAÑA 2018 CON EXCELENTES RESULTADOS

Una vez finalizada la temporada es habitual que el equipo de Citrusvil analice los objetivos planteados, los desvíos y las oportunidades de mejora. Durante la campaña 2018 se obtuvieron resultados positivos, tales como el crecimiento comercial y el ingreso a nuevos mercados, en lo que respecta a fruta fresca. Esto fue consecuencia de la decisión estratégica basada en el inicio temprano en las exportaciones. La industria de Citrusvil confirmó su posicionamiento como la mayor procesadora de limones, estableciendo nuevamente un volumen superior que cualquier industria en la región.

Crecimiento en números cosechados

La temporada tuvo una mayor disponibilidad de fruta en los campos, lo que llevó a un perfecto abastecimiento de materia prima para empaque (148.600 toneladas) y para industria (116.300 toneladas).

Una excelente estimación de fruta en los campos de Citrusvil le permitió al sector de cosecha programar la compra justa de fruta a terceros, cumpliendo el objetivo de 60.000 toneladas. “Este objetivo se logró con costos razonables y con buenos rendimientos desde el primer día”, explica **Jorge Arce**, gerente de cosecha y agrega que “nuestra cosecha fue eficiente y efectiva”.

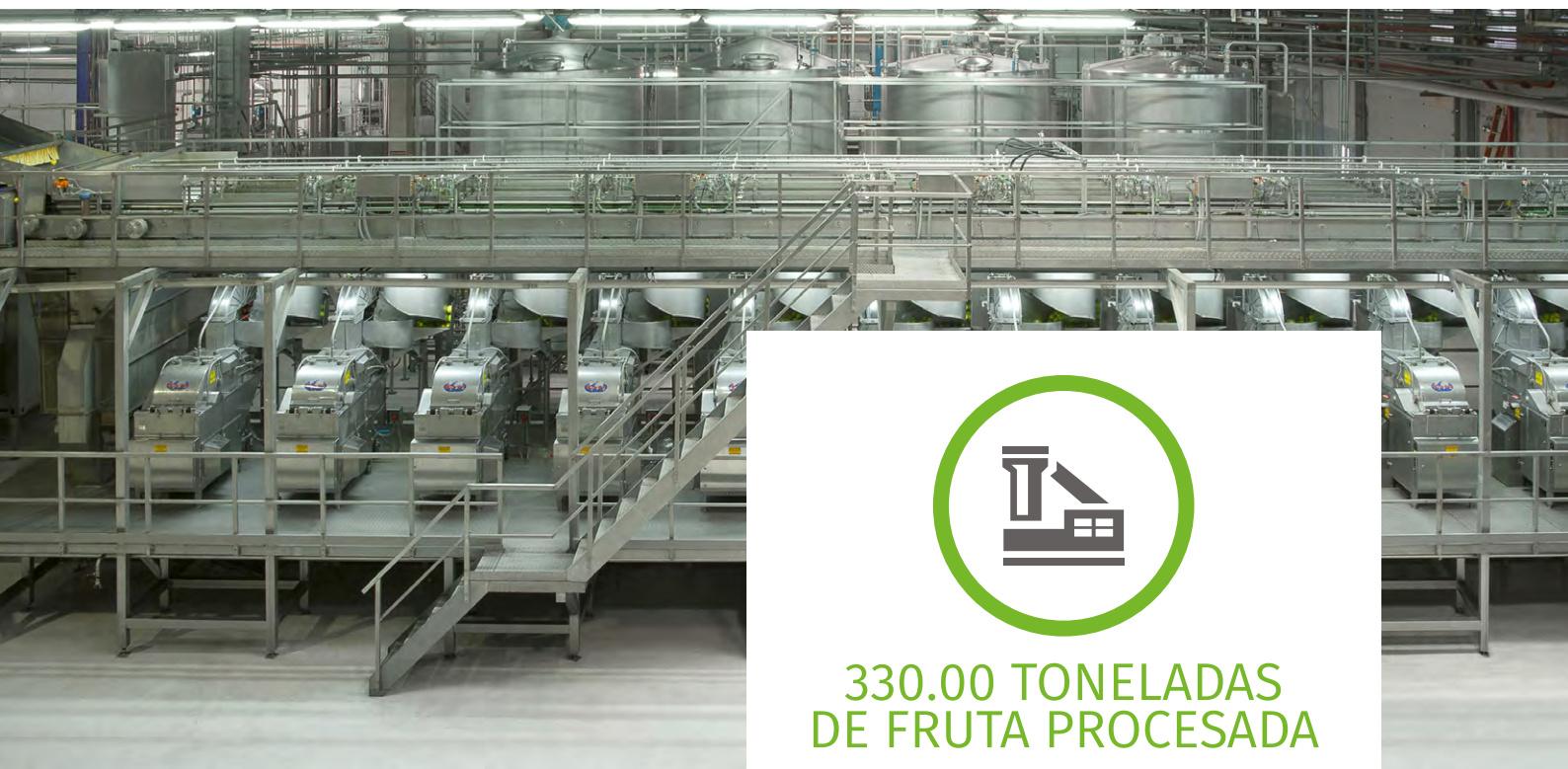
Abastecer a la industria y al empaque es todo un desafío para el sector de cosecha, ya que los volúmenes de fruta para estos sectores son realmente importantes. “Estamos orgullosos de haber cumplido con las exigencias planteadas, en especial con la industria de Citrusvil que tuvieron una excelente performance”, agrega **Rodolfo Pautassi**, jefe de cosecha.

El sector de producción primaria alineó sus estrategias y alcanzó satisfactoriamente sus objetivos productivos en los campos. “Todo el equipo festeja por el logro de

cumplir con la estimación de producción. Este año se concretaron las 265.000 toneladas y nos llena de orgullo haber provisto de frutos de calidad a nuestro empaque e industrias”, expresa **Juan Altamiranda**, gerente de producción primaria.

Posicionando la fruta fresca en el mundo

El empaque finalizó la temporada de exportación de fruta fresca cumpliendo sus objetivos en los tiempos adecuados. “Iniciamos la campaña con el objetivo de producir entre 26.000 y 28.000 pallets, y lo superamos ampliamente al alcanzar los 29.000 pallets, mediante una lectura correcta del mercado”. Con respecto a las inversiones, “estamos contentos porque se aprobó el proyecto que permitirá equipar con alto grado de automatismo al empaque de Ischilón”. El objetivo es dotar al empaque de Ischilón con la misma tecnología

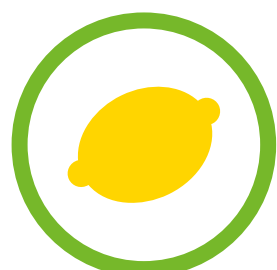


330.00 TONELADAS
DE FRUTA PROCESADA

de vanguardia que posee Citrusvil en su empaque de Cevil Pozo. Esto nos permitirá producir y exportar desde Ischilón unos 5.000 a 6.000 pallets por temporada". El objetivo es conseguir que el próximo año la exportación a Estados Unidos se realice desde Ischilón y no depender del servicio de un tercero, expresa **José Luis Velarde**, gerente de empaque.

Durante el año 2018, Citrusvil pudo captar buenos precios del mercado europeo al haber empezado la temporada antes que la competencia. "Fue una decisión consensuada entre el directorio, la producción primaria, el empaque y el sector comercial. Hoy, habiendo finalizado la temporada, puedo decir que fue una decisión totalmente acertada".

Es importante recalcar que este año también se concretó el reingreso de limones de Citrusvil al mercado norteamericano y por primera vez, al mercado mexicano. "En ambos casos los limones tuvieron buena aceptación, y le permite a Citrusvil soñar con un mayor crecimiento", comenta **Francisco Rotella**, gerente comercial de fruta fresca.



35.000 TONELADAS DE
FRUTA FRESCA EXPORTADA

La industria marcó un nuevo récord

En este año se procesaron alrededor de 1.450.000 toneladas de limón en la región y marcó un récord que resaltó el ímpetu de la actividad de limonicultura. "Desde la empresa, planteamos una estrategia clara y consistente para capitalizar excelentes rindes en aceite y jugo, superando nuestro objetivo inicial de procesar 330.000 toneladas de fruta", agrega **Alberto Galván**, jefe industrial de Planta A.

En relación a la comercialización de los productos industrializados como ser aceites, jugos de limón, celdas de pulpa y cáscaras, el buen volumen de fruta benefició a la industria. "El mercado acompañó satisfactoriamente en lo que al jugo de limón y el aceite respecta. La venta de celdas de pulpa también estuvo a la orden del día, por lo que se pudo vender todo lo producido",

Sin embargo, la cáscara deshidratada de limón sufrió consecuencias ante las oscilaciones comerciales de uno de sus compradores más grandes y ante su nueva competencia, la cáscara de naranja de Brasil. "Hay que reaccionar y buscar alternativas para resolver el problema, las cuales deben estar enmarcadas dentro de nuestras acciones de sustentabilidad", comenta **Alex Nolte**, gerente comercial de industria.

Impulsados por los resultados obtenidos, a Citrusvil le resulta fácil lanzarse a las puertas de un 2019 con muchos interrogantes, "conscientes que cualquier desafío termina siendo como puente inspirador para poner en juego nuestras capacidades y creatividad", analiza **Marcelo Perez**, jefe industrial de Planta B y agrega: "sabemos cuáles son nuestras fortalezas y mucho más nuestras debilidades, las cuales se convertirán en nuestro eje inspirador para hacer frente a la nueva temporada".

Entre los objetivos cumplidos, en Fruta Fresca, se destacan:

1

La alineación de las áreas involucradas que permitió el inicio temprano del proceso de producción y capitalizar las ventajas competitivas de Citrusvil frente a la competencia.

2

El regreso a la exportación desde el empaque de Citrusvil ubicado en Ischilón, al sur de Tucumán, luego de que el último proceso de exportación desde allí se diera en el año 2008. Además, los objetivos productivos propuestos en Ischilón se superaron, puesto que allí no solo se hizo preselección de fruta fresca, como estaba planteado, sino que también se consiguió exportar más de 1.200 pallets a países europeos.

3

La reapertura de un mercado con altos estándares, como el de Estados Unidos, a donde Citrusvil volvió a exportar después de 17 años, ampliando sus fronteras de comercialización.

4

El nivel de compromiso de todos los sectores.



SUSTENTABILIDAD[^]

NUESTRA PALABRA CLAVE

La planta de Tratamiento de Efluentes de Citrusvil tiene por finalidad instalar un **círculo de producción limpio** que contribuya con la sustentabilidad de sus actividades y a la producción de biogás a partir de los efluentes que genera en sus procesos industriales. La empresa, en su proceso de generación de biogás, evita la emisión a la atmósfera de gases de efecto invernadero y genera un beneficio ambiental para la protección del medio ambiente. “En 2018, la empresa reemplazó por biogás un 19,7% del gas total requerido por sus industrias, con una tendencia ascendente hacia el futuro”, explica el **Lic. Germán Roig Babot**, jefe de planta de Tratamiento de Efluentes.

En ese sentido, el efluente generado por las plantas industriales requiere un tratamiento responsable de manera de tornar sustentable a toda actividad industrial. La empresa implementó su **Programa de Efluente Cero** hace más de una década. A partir de este programa, fertirriga con sus efluentes tratados más de 600 hectáreas que comprenden a sus fincas San Juan, Cevil Pozo y El Corte. De esta manera, Citrusvil evita el vuelco de sus residuos líquidos hacia cursos de agua y consigue un crecimiento sustentable de su industria.

Citrusvil prioriza la sustentabilidad en sus procesos y continúa impulsando acciones en materia medioambiental.

Descripción del proceso productivo

Citrusvil procesa 350.000 toneladas de limón por campaña procesando, como productos principales, aceite esencial de limón, jugo concentrado y cáscara deshidratada. Para la obtención de los mismos se utilizan aproximadamente 4 m3 de agua por cada tonelada de fruta procesada, lo que genera alrededor de 10.000 m3 de efluente líquido por día.

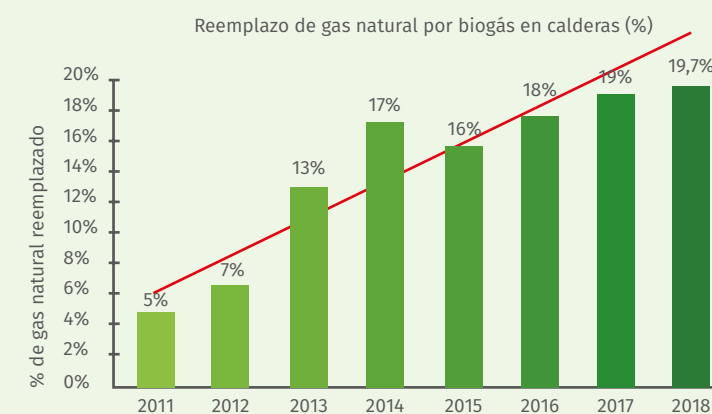
Citrusvil es la primera industria citrícola en el mundo en desarrollar un sistema de tratamiento de efluentes líquido aprobado como **Mecanismo de Desarrollo Limpio (MDL)** por Naciones Unidas. El sistema de tratamiento de efluentes permite recuperar biogás suficiente para abastecer aproximadamente el 20% del consumo de las calderas de planta industrial, destino que se da actualmente al combustible. Como beneficio adicional se evita la emisión de metano a la atmósfera, cuyo efecto invernadero es superior al del CO2. La planta industrial tiene cero efluentes líquidos puesto que el agua, una vez tratada, se utiliza para el riego de las plantaciones de limones, cumpliendo con la normativa para tal fin.

Citrusvil agrega valor a través de energías renovables. A raíz de la implementación de la ley 27.191 y del programa nacional denominado **Renovar**, el cual promueve la generación de energía eléctrica a partir de fuentes renovables, Citrusvil impulsó un proyecto para transformar el biogás que genera en energía eléctrica. Desde el año 2017, Citrusvil trabaja en un proyecto que permitirá entregar al sistema eléctrico una potencia de 3MW.

De esta manera nace en el grupo empresarial el proyecto de energía de Citrusvil para la comercialización de energía eléctrica renovable. “El objetivo es que la planta de energía se encuentre funcionando para abril de 2019”, dice el jefe de planta de Tratamiento de Efluentes de Citrusvil. El plan Renovar, en el cual se sustenta el proyecto, garantiza la venta de la energía generada a través de un contrato firmado con CAMMESA (Compañía Administradora del Mercado Mayorista Eléctrico) por un período de 20 años. “Este contrato nos garantiza el despacho de la energía generada y un flujo de fondos de bajo riesgo”, explica el **Ing. Luciano Uda**, jefe de energía del grupo empresarial, y deja en claro que este proyecto da apertura a una nueva unidad de negocio para el grupo.

El equipo del proyecto se constituye principalmente de dos sectores que trabajan en conjunto: el sector de tratamiento de efluentes de Citrusvil con el sector de energía del Grupo Lucci. “Ambas encuentran este punto en común para aprovechar el biogás y los beneficios de las energías renovables”, comenta Luciano Uda.

Sin dudas, con la generación de energías renovables Citrusvil tendrá un gran impacto y generará mayor valor a su planta de Tratamiento de Efluentes. A partir de este proyecto, esta planta dejará de ser una unidad de servicios para convertirse en una unidad productiva. “Es un proyecto muy desafiante. Todos los que trabajamos en la planta de Tratamiento de Efluentes estamos orgullosos de lo que hacemos porque es la única planta de este tipo que funciona al 100%. Además, se conoce el aporte ambiental y económico que estamos haciendo”, concluye Germán Roig Babot.



LUCIANO UDA
JEFE DE ENERGÍA



GERMAN ROIG BABOT
JEFE DE PLANTA TRATAMIENTO
DE EFLUENTES



RenovAr



Citrusvil posee un equipo de trabajo dedicado a la investigación y al desarrollo de nuevos productos.



FEDERICO SOSA
RESPONSABLE I+D



MARCELO PÉREZ
JEFE INDUSTRIAL PLANTA B

DESARROLLANDO VALOR AGREGADO A NUESTROS PRODUCTOS

La empresa Citrusvil cuenta con un equipo de Investigación y Desarrollo (I+D) que trabaja con el objetivo de agregar valor y ampliar el portfolio de productos. Su labor consiste en realizar procesos de investigación que permiten, por un lado, implementar innovaciones a productos existentes, y por otro desarrollar prototipos de nuevos productos. “Este espacio nos permite elaborar nuevos productos que el mercado requiere. El equipo de Investigación y Desarrollo impulsa la innovación, movilizándonos hacia la agregación de valor”, comenta **Marcelo Pérez**, jefe industrial de planta B de Citrusvil. A partir de interpretación y análisis del mercado, el equipo inicia el proceso de investigación valiéndose de su *know how* científico para luego concluir acerca de la viabilidad de los proyectos. Las investigaciones sobre aceites esenciales, jugos, celdas de pulpa, cáscara de limón y derivados permitirán potenciar los usos de estos

productos en los mercados internacionales. La función de estos estudios está alineada con las estrategias de crecimiento empresarial de Citrusvil que buscan identificar y desarrollar nuevos segmentos de mercado para productos existentes o, viceversa, para ofertar productos nuevos, con diferentes aplicaciones, a segmentos de mercados ya existentes.

El sector de Investigación y Desarrollo en Citrusvil surge como respuesta ante la transformación y el cambio en el contexto global del mundo empresarial competitivo, en el que nuestra actividad, como muchas otras, se encuentran inmersas. Buscando interpretar y satisfacer las tendencias del mercado. “Los clientes se han tornado más exigentes y reclaman productos y servicios más personalizados y con alto valor agregado”, dice el jefe industrial de Planta B y agrega “creemos fehacientemente que emprendimos el camino adecuado, donde debemos continuar ex-

plorando alternativas de agregación de valor a nuestra cadena”.

En este sentido, Citrusvil interpreta a la innovación como una filosofía y la incorpora a su cultura de trabajo, materializándose en diversos escenarios, desde la creación de nuevos productos, ampliación del rango de aplicación de los mismos, optimización de procesos de producción mediante incorporación de tecnología de vanguardia y/o modificaciones en procesos de comercialización cuyas fronteras se extienden hacia el servicio customizado a clientes. “A partir de este año producimos jugo Not From Concentrate (NFC) y nuestro equipo comercial ya está introduciendo este producto en el mercado”, explica el **Ing. Federico Sosa**, responsable de investigación y desarrollo de Citrusvil.

La empresa se ha caracterizado por llevar adelante procesos innovadores de cambio que han marcado precedentes en la industria cítrica y han posicionado a Ci-



trusvil en un lugar de privilegio respecto a procesos eficientes de extracción de aceite y jugo. “Esto fue posible por acuerdos y relaciones sinérgicas con empresas prestadoras de servicios y tecnologías”, aclara Marcelo Pérez.

Actualmente se encuentran en investigación diversos productos derivados del limón como ser el Comminuted Lemon Juice. Este jugo se elabora a partir de cáscaras, semillas y aceites donde todo lo sólido se procesa para obtener un producto homogéneo. “Otras líneas de investigación en la que estamos trabajando, es en la producción de biogás en interzafra”, agrega Ing. Federico Sosa.

De esta manera, Citrusvil percibe que sin innovación resulta inviable pensar en la sostenibilidad de la industria a largo plazo. Esto implica un gran desafío que requiere creatividad y dinamismo, “convencidos que innovar consiste en un ciclo de experimentación, aprendizaje y aplicación del conocimiento”, asegura Pérez.

Los resultados obtenidos por el equipo de investigación y desarrollo permiten no solo el crecimiento de Citrusvil en el mercado, sino también el desarrollo productivo de la región al agregar valor a las materias primas del noroeste argentino.

De la idea a la acción: jugo Not From Concentrate (NFC)

Citrusvil estudió las propiedades del limón con su equipo de investigación y desarrollo. Así se consiguieron avances sobre un jugo natural pasteurizado no concentrado, llamado **NFC (Not From Concentrate)**. “Innovamos el proceso para conseguir este producto. Antes no contábamos con la posibilidad de ofrecer al cliente un jugo recién exprimido de estas características”, explica Marcelo Pérez. Para esto, el equipo de investigación y desarrollo estudió las necesidades del mercado e impulsó la implementación del sistema de producción necesario para conseguir este producto. La inversión requerida se encuentra disponible y, a partir de la campaña 2018, se realizan pruebas para evaluar la calidad de lo producido. Este jugo natural tiene una ventaja en su aroma y sabor respecto del jugo concentrado, debido a que el jugo NFC no pasa por un proceso de evaporación que aplaca estas características. Además, se realizan estudios microbiológicos que aseguran la efectividad de la pasteurización y se lleva adelante un análisis sensorial que consiste en la degustación para analizar el sabor y el

aroma final del Jugo NFC.

El equipo de investigación y desarrollo estudió las necesidades del mercado y propuso la ejecución del proyecto para comercializar este producto. El mismo se obtiene mediante la extracción del jugo de limón, la centrifugación para la regulación de la pulpa y la pasteurización para eliminar la carga microbiana. “Si nosotros permanecíamos en el plano productivo, sin contemplar la posibilidad de ventas, el jugo NFC no se generaba. La injerencia de investigación y desarrollo nos movilizó para iniciar el desarrollo”, expresa Marcelo Pérez y asegura que “estamos decididos a seguir el camino de la innovación”.

Nuevos desafíos para la pulpa

Desde hace tiempo Citrusvil produce celdas de pulpa en Planta B y, a partir de este año, decidió incrementar su producción al instalar la infraestructura necesaria para la producción de pulpa también en Planta A. Con esta inversión, Citrusvil llega a duplicar la capacidad total producida de celdas de pulpa. “Innovamos mediante el desarrollo de nuestro propio pasteurizador. Además, realizamos mejoras tanto en la sala de envasado como en el sistema de ingreso y egreso de productos”, comenta el Ing. Alberto Galván, jefe industrial de Planta A.

Por su parte, el área comercial tiene las expectativas puestas en el mercado correspondiente, al existir la necesidad de proveer de más pulpa a los clientes. El desafío para Citrusvil ahora está en estudiar, experimentar e incorporar en Planta A el *know how* que posee Planta B respecto a la producción de pulpa. “Estamos afianzando la elaboración del producto. Es un desafío que implica el trabajo conjunto de ambas plantas”, concluye el jefe industrial de Planta A.



NUECES DE CATAMARCA SIGUE CRECIENDO

La empresa incorporó la cosecha mecánica, afianzando su competitividad.

Nueces de Catamarca es una empresa perteneciente a Grupo Lucci que ha demostrado un crecimiento sostenido en los últimos años. Ubicada en la localidad de Los Varelas, departamento de Ambato, Catamarca, posee 215 hectáreas de nogal de las cuales 140 hectáreas son productivas y las otras 75 hectáreas contienen plantas jóvenes que proveerán frutos a futuro. El desarrollo continuo y la alineación productiva de sus campos permiten proyectar el 100 % de plantas en estado productivo para el año 2022, con un estimado de producción de 1.300 toneladas de nueces con cáscara.

La experiencia en producción y la excelencia en el cuidado de las fincas dan como resultado un producto distinguido en el mercado. Las plantas de Nueces de Catamarca se destacan por sus características. Su variedad es **Chandler**, una nuez de buen tamaño, fácil de romper y de color blanco en su interior. Esta variedad es la más solicitada en el mercado mundial, siendo muy competitiva para las economías regionales. Las unidades productivas de Nueces de Catamarca se encuentran altamente tecnificadas. Poseen un manejo que está a la altura de cualquier proyecto de otro país productor de primer nivel. De hecho, en Argentina se ubica dentro de los 5 principales proyectos de nogales del país.

En su plan de evolución, la empresa realizó una inversión para implementar la cosecha mecánica

en su proceso. “Adquirimos tecnología americana para cosechar de forma mecánica la nuez. Esto nos permite solventar la escasez de mano de obra en la zona, al mismo tiempo que ganamos competitividad”, explica el Ing. Cesar Tello, jefe de Nueces de Catamarca. Además, se realizó otra inversión para agilizar los tiempos en limpieza y secado de la nuez a fin de preservar los altos estándares de calidad. “Este año esperamos mayor volumen de fruta. Por ello la capacidad de secado es fundamental. Cuanto más rápido se realiza, mayor calidad se obtiene”, dice el Ing. Tello. También se esperan inversiones de grandes escalas en el empaque de la empresa.

En 2018 se produjeron 340 toneladas de nuez con cáscara y, año a año, el crecimiento estimado de la empresa es de un 20 %. El éxito de Nueces de Catamarca se debe a la interacción de los sectores de producción primaria, mantenimiento de empaque y comercial de Citrusvil. **La producción de nueces tiene como principal destino el mercado interno. Desde 2017 se realizan exportaciones a Francia y en 2018 se iniciaron las exportaciones a Turquía, con buena aceptación en los mercados internacionales.** “Esperamos seguir creciendo en la exportación, ya que tenemos un producto de primera calidad muy competitivo en los mercados del mundo”, asegura Ing. Juan Altamiranda, gerente de Nueces de Catamarca.

La empresa cuenta con el aseso-

ramiento externo de especialista Chilenos, un país que cuenta con mucha experiencia en nogalicultura. Es un asesoramiento integral desde lo productivo y desde lo comercial. Esto es necesario ante el incremento de la producción, que para el año que viene llegará a producir cerca de 600 toneladas de nuez. “Hay que desarrollar la administración de esa producción, el proceso empaque y la comercialización. No tan solo pensar en una nuez para el mercado interno sino también de exportación”, aclara Juan Altamiranda. Para ello se debe trabajar la técnica respecto a la producción en ciertos rangos de calibres y en características orgánicas de la fruta, como su color.

Nueces de Catamarca significó en sus inicios un proyecto riguroso para Grupo Lucci, puesto que no cumplía las expectativas ante las inversiones realizadas. El esfuerzo técnico y comercial del grupo prosperó con la automatización de los procesos y la apertura a nuevos mercados, logrando potenciar la productividad y marcando un rumbo hacia el crecimiento constante. La expertiz de los profesionales involucrados y la mirada estratégica del directorio empresarial posicionaron el liderazgo en producción y comercialización de nueces. Hoy la empresa incrementa sus esfuerzos para próximas temporadas con la visión enfocada en el desarrollo sostenido y el posicionamiento de sus fincas en el mundo.



OLEÍNAS: UNA SOLUCIÓN INNOVADORA

Viluco incorporó la producción de oleínas a su proceso de producción de aceites. Esta innovación permite aprovechar el desecho de la planta para obtener un producto con valor agregado.

¿Qué es la oleína? ¿Cuáles son sus usos y beneficios?

La oleína es un líquido oleoso proveniente del corte ácido de las borras de refinación de aceite. Está compuesto principalmente por ácidos grasos libres y aceite de soja. Se utiliza en la industria animal para aporte de energía y permite el corte de aceite al mezclarse con aceite crudo.

¿Cómo se beneficia Viluco y el grupo empresarial con la producción de oleína? ¿Por qué producir?

Al refinar el aceite, Viluco obtiene un subproducto llamado "Borras de refinación". El mismo posee un valor económico muy bajo, al punto tal que la logística resulta más cara y por lo tanto el valor neto de venta final de este producto es negativo. Al mismo tiempo, implica purgar la borra para despachar los camiones, lo que aporta alta carga orgánica a nuestros efluentes. Por eso Viluco decidió invertir en una nueva planta tecnología Alfa Laval para cortar químicamente esas borras y transformarlas en oleínas. Actualmente, la carga orgánica que se envía a la Planta de Tratamiento de Efluentes es 10 veces menor y permite que dicha planta opere con normalidad.

¿Qué es la esterificación de oleína?

La esterificación de oleína es la reacción química que permite transformar la oleína en biodiesel. Se trata

de la conversión de los ácidos grasos libres presentes en la oleína en ésteres metílicos.

En la planta de esterificación, la oleína recibe un tratamiento con ácido metanosulfónico y metanol. El 95% de esa mezcla se convierte en biodiesel. Luego, ese esterificado se mezcla con aceite crudo e ingresa al proceso productivo.

¿Cómo agrega valor a la Planta de Viluco Frías?

El agregado de valor proviene del aporte económico que se obtiene por producir biodiesel con materia prima de bajo costo. Además, reduce el costo operativo de la Planta de Tratamiento de Efluentes en concepto de consumo de insumos.

¿Cómo se relaciona la producción de oleína con el tratamiento de efluentes?

Viluco utiliza la borra en su totalidad para obtener la oleína, evitando que la purga de la borra se dirija a la Planta de Tratamiento de Efluentes. Por lo tanto, disminuye exponencialmente la carga orgánica a dicha planta. Con este nuevo proceso, la Planta de Tratamiento de Efluentes ha alcanzado valores finales de carga orgánica (DQO) que dejan el efluente en calidad de ser utilizado para un potencial proyecto de fertirriego.



UNICO COMPLEJO INDUSTRIAL DE CRUSHING DE
SOJA Y PRODUCCIÓN DE BIODIESEL DEL NOA.

NUESTRAS RAICES EL NOA,
NUESTRO MERCADO EL MUNDO.

Ruta 302 Km 7, Cevil Pozo. Tucumán.
Tel./Fax: +54 381 4515500/15
www.grupolucci.com.ar





El 2018 fue un año de crecimiento para Engordar. La sinergia entre el área productiva y el área comercial permitió cumplir los objetivos planteados.



ENGORDAR
GANADERÍA INTEGRADA



DANIEL NAVARRO
GERENTE DE ENGORDAR

GANADERÍA INTEGRADA DE CALIDAD PARA EL NOA

Engordar es la empresa ganadera de Grupo Lucci que posee de 29.000 a 30.000 cabezas en rotación en las provincias de Tucumán, Catamarca y Santiago del Estero. Cuenta con 38.000 hectáreas, cinco establecimientos ganaderos y dos feedlots.

Su objetivo es proveer al mercado interno de carnes de primera calidad que se destaquen en su color, sabor, aroma, ternura y valor nutricional. Para ello, realiza exhaustivos controles en sus animales que miden la eficiencia de su sistema de producción y que garantizan buenos resultados. Además, el ganado de Engordar cumple con un plan sanitario completo y cuenta con gestión profesional en todo el proceso. La empresa integra las actividades de cría, recría pastoril, feedlot y cabaña. Esta integración permite que las necesidades de sus establecimientos se satisfagan entre sí. “Un campo compensa las necesidades del otro,

al haber integrado los cinco establecimientos al diseño productivo de la empresa”, explica el **Ing. Daniel Navarro**, gerente de Engordar.

A su vez, para que cada establecimiento aproveche sus recursos productivos, la empresa compra cabezas en mercados de invernada e implementa una estrategia que asegura la adquisición de esas cabezas en diferentes periodos del año.

En 2018, Engordar tuvo un crecimiento comercial al vender un 30,4% más en cabezas y 37,10% en kilos respecto al ejercicio anterior. Para 2019 se prevé un incremento similar mientras se consolida la comercialización al mismo ritmo de la producción en los campos. “Es importante que el área comercial ejerza presión sobre el área productiva y viceversa”, explica el gerente, destacando la alineación alcanzada por el equipo de trabajo que permitió cerrar nuevos y más negocios.

Toros de producción propia en sus cabañas

Desde hace 10 años, Engordar posee cabañas que tienen el objetivo de originar toros padres para los diferentes rodeos. “Nuestra ganadería debe cubrir una demanda de 120 toros por año. Esta situación planteó el desafío de armar cabañas propias”, dice el gerente de Engordar. La empresa posee tres cabañas con razas Braford, Brangus Negro y, a partir de este año, Brangus Colorado con las cuales cubre el 55% de su necesidad. Cada cabaña tiene alrededor de 200 madres por raza, definiendo un potencial de 85 machos por raza, de los cuales se seleccionan alrededor del 30% por año.

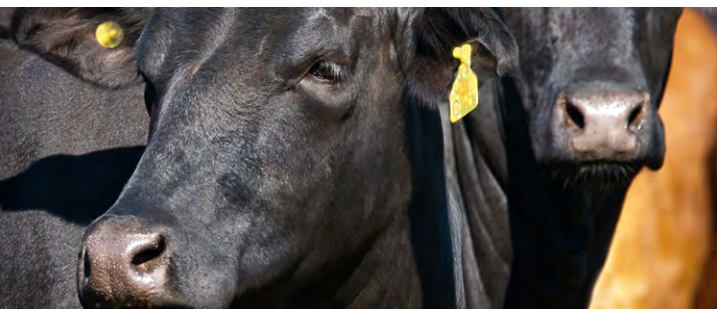
La selección por biotipo de la vaca madre como así también la asignación del toro padre es importante en el proceso que origina toros propios. “Estas cabañas no tienen un objetivo comercial ni una finalidad de venta, al menos



por ahora, puesto que tenemos una gran demanda de toros propios. Si seguimos en este camino de mejora continua podremos pensar en la posibilidad de comercializar toros a futuro”, aclara Daniel Navarro.

Cría Bovina Intensiva: un sistema de cría controlado

El crecimiento progresivo de la actividad ganadera de Engordar demanda más invernada. La empresa avanza en la implementación de otro sistema de producción de terneros: la **Cría Bovina Intensiva**. A través del cual, se obtienen terneros con genética propia, más controlada, más estable y más predecible en su performance productiva. Este sistema también permite economizar los costos de traslados del ganado, al tener la cría intensiva dentro del mismo estableci-



miento ganadero. A la vez, se evita el estrés de viaje, de cambio de ambiente y de cambio de agua que se produce en los animales. El manejo de estos factores, en suma, permite mejorar el resultado productivo y la competitividad.

El sistema de Cría Bovina Intensiva requiere de infraestructura adecuada que propicie un cuidado particular a los animales. Esto implica la instalación de medias sobras que ayuden a contrarrestar el calor y la construcción de lomas dentro de los corrales que permitan a la vaca alejarse del barro en épocas de lluvia.

Alimentación de calidad

La alimentación es un pilar básico para la producción de carnes de calidad. Por ello Engordar planifica de forma estratégica la alimentación para su ganado. “Es fundamental aportar al animal una dieta con todos los nutrientes necesarios para que completen el crecimiento y el desarrollo de sus tejidos”, dice el ingeniero Navarro. La empresa planifica estratégicamente la alimentación animal para

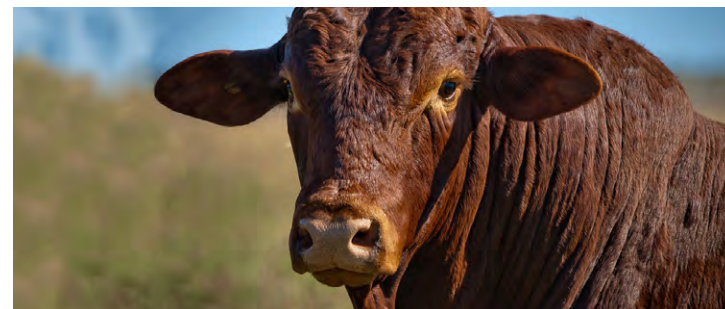
conseguir la excelencia en sus carnes.

Engordar utiliza productos y subproductos de las industrias de Grupo Lucci. Le agrega proteínas a la nutrición animal de sus vacas por medio de harina de soja Hi Pro, concentrados proteicos y alimentos balanceados provistos por Viluco.

Engordar participa activamente en el desarrollo de productos de nutrición animal de Viluco y capitaliza la sinergia con las empresas del grupo empresarial para hacer posible la conversión en origen de proteínas vegetales a proteínas animales en el NOA.

“Diseñamos productos en base a los cultivos, haciendo aportes para que sean económicamente y nutricionalmente convenientes en el establecimiento ganadero”, dice Daniel Navarro.

Este año, Engordar utilizó la cáscara de limón de Citrusvil para la nutrición animal, la cual aporta una



fuerza de fibra y energía. Se incluyó la cáscara en raciones de feedlot y se la suministró en forma directa al animal en los sistemas pastoriles con autoconsumo. “Se logró consumir alrededor de 4.200 toneladas de cáscara de limón seca en ganadería”, agrega Daniel Navarro.

La empresa busca la innovación alimentaria y para ello lleva adelante la confección de silos con cultivos no convencionales como la caña de azúcar. “Consideramos que el silo es la base forrajera de todas las dietas del feedlot y, por ende, del crecimiento en la producción de carne. En ello radica la importancia de producir más y mejores silos a menor costo”, explica el gerente. Aunque el silo de caña posee menor calidad nutritiva que el silo de maíz y sorgo, su gran producción por hectárea permite reducir los costos por toneladas y adquirir menores costos de producción.

En definitiva, Engordar continúa innovando los productos y subproductos que se desarrollan dentro del grupo empresarial en materia de nutrición animal. Con ello busca conseguir la excelencia en sus carnes y la mejor calidad de vida para su ganado.

¿Le gustaría saber más?

Para la Cría Bovina Intensiva es importante desarrollar una estrategia dentro del ambiente controlado que evite los nacimientos de los terneros en temporadas de lluvias. El hecho de que la vaca tenga su parto en el barro y en la humedad genera la posibilidad de que el animal contraiga enfermedades o infecciones.

Engordar está en vías de implementar la Cría Bovina Intensiva en su proceso productivo, puesto que mantiene al ganado en un ambiente controlado. Bajo este sistema las vacas procrean terneros en confinamiento que se liberan al campo luego del destete, en aproximadamente 15 meses. La primera etapa de la Cría Bovina Intensiva inicia con los nueve meses de gestación de la vaca, la segunda etapa incluye los cuatro meses de lactancia y la tercera etapa implica dos meses más de confinamiento hasta que el ternero alcanza un peso de 220 kilos.





PROVEEDORES DE SOLUCIONES INTEGRALES EN NUTRICION ANIMAL

Viluco S.A. amplía su portfolio de productos en nutrición animal e impulsa las economías del noroeste argentino.

Viluco pertenece a Grupo Lucci y trabaja con la sinergia del grupo empresarial para agregar valor a la producción primaria del campo argentino. Dedicada al crushing de soja y a la producción de biodiesel, cuenta con la única planta de este tipo en la región, equipada con tecnología de vanguardia. Sus producciones primarias están ubicadas en puntos estratégicos del Noroeste Argentino (NOA), donde produce soja, maíz, trigo, sorgo, poroto, algodón y garbanzo. Entre sus objetivos, la empresa se propuso desarrollar productos con mayor valor agregado o specialities para captar diferenciales que no admiten los commodities, tales como la harina de soja Hi Pro.

Viluco es líder en **eficiencia alimentaria**. Hace más de un año se dedica al desarrollo, producción y comercialización de productos de nutrición animal. Su portfolio ofrece premezclas vitamínicas minerales, concentrados proteicos y alimentos balanceados que, en sus tres líneas bovina, porcina y avícola, satisfacen las necesidades nutricionales en cada estadio de la producción. **La regionalidad de sus productos brinda una opción cercana, confiable y de excelencia que propone más rentabilidad, brinda una gestión simplificada de la alimentación, asegura la calidad nutricional y el abastecimiento constante para los establecimientos ganaderos. Además, ofrece asesoramiento profesional en la zona.** “Buscamos posicionarnos como un proveedor de soluciones integrales en alimentación y así ofrecerle más oportunidades al productor del NOA”, comenta el **Cr. Pablo Cianci**, gerente general de Viluco, manifestando que estos productos ya están disponibles en el mercado.

La empresa ofrece la elaboración de fórmulas especiales a pedido, logrando satisfacer necesidades puntuales de los productores al confeccionar alimentos a medida y acordes a sus recetas. También, brinda a sus clientes un servicio de monitoreo permanente de la calidad de los alimentos a través de la implementación de Viluco Lab y sus recursos hu-

manos especializados. En su laboratorio equipado con tecnología de última generación, ofrece servicios de análisis aplicados tanto en los ingredientes como en los productos finales. De esta manera asegura los más altos estándares de calidad en sus productos.

El crecimiento del engorde animal en el Noroeste Argentino (NOA) es la actividad que otorga sustento a la planta industrial de Viluco, al agregar valor en la región. “En la medida en que Viluco logre comercializar sus productos en el NOA, la actividad económica de la planta será más sustentable, al mismo tiempo que contribuirá con el desarrollo regional”, explica el gerente. Con esto se trata de potenciar las capacidades productivas de la planta de Viluco, apuntando a elaborar productos que promuevan el crecimiento de las economías regionales.

Un proyecto para el desarrollo local

Al tener en cuenta la importancia que posee el desarrollo del engorde animal en el NOA para Grupo Lucci, Viluco y Fundación Vicente Lucci encaran el **Programa Emprendedor Pecuuario Regional**. Este programa surge como un proyecto a partir del enorme potencial que posee el Noroeste Argentino para el engorde animal. Actualmente, el NOA es un gran productor de alimentos primarios, mientras que gran parte de la carne que se consume se importa desde otras regiones del país. Al mismo tiempo es importante destacar que el NOA posee el alimento más barato de Argentina, dada su distancia con el puerto. El programa se desarrolla desde agosto de 2017, en conjunto con 15 instituciones públicas y privadas. El mismo tiene el objetivo de apoyar el crecimiento y el desarrollo de los pequeños y medianos productores contribuyendo de esta forma al impulso del engorde animal de la región. “Hay actividades en el NOA, como la porcina, que no poseen un clúster que integre a los pequeños productores que la desarrollan. El programa intenta proveer a los productores de



C.P.N. PABLO CIANCI
GERENTE GENERAL VILUCO

capacitación y herramientas que le permitan crecer y mejorar sus emprendimientos”, explica Pablo Cianci respecto al programa, dejando en claro que al mismo tiempo que se desarrollan y ofrecen productos de nutrición animal, se brindan las herramientas para aprovechar estos alimentos en favor del crecimiento de las economías regionales.

VILUCO
RINDE+
EFICIENCIA ALIMENTARIA



Viluco amplía su portfolio

Línea bovina: este año Viluco expandió la línea bovina al incluir productos específicos para la actividad lechera y cabañas. Con estos nuevos productos se cubre la nutrición completa de los bovinos, desde el engorde hasta la recría, incluyendo cabaña, feedlot y lechería.

Línea porcina: este año ofrece nuevos productos específicos para todas las etapas de la crianza del cerdo. Estos productos se suman a los concentrados proteicos que están presentes desde el lanzamiento del proyecto de nutrición animal.

Línea Aves: se desarrollará por completo en el año 2019. Es la tercera línea de productos dentro del portfolio.





LIC. PATRICIA CONDORÍ
RESP. FUNDACIÓN VICENTE LUCCI

PROMOVRIENDO LAS ECONOMÍAS REGIONALES

Fundación Vicente Lucci y Viluco lideran un proyecto para el desarrollo de productores regionales.

El **Programa Emprendedor Pecuario Regional** tiene el objetivo de revalorizar las actividades productivas de las comunidades, generando empleo genuino en el noroeste argentino (NOA). En base al relevamiento de necesidades productivas y a un diagnóstico, el programa capacita a pequeños y medianos productores pecuarios con la participación activa de 15 instituciones públicas y privadas, entre quienes se conformó la **alianza estratégica** que impulsa el mismo. Este objetivo se materializa a través de una serie de jornadas de formación vinculadas a las **buenas prácticas pecuarias, manejo sanitario eficiente, nutrición animal, genética, formación comercial y administrativa mediante el armado de un plan de negocios y estrategias para la consecución de un negocio formal con una mirada emprendedora**. De esta manera se posibilita que los productores pecuarios construyan una visión integral de su producción.

Liderado por Fundación Vicente Lucci y Viluco, el programa contribuye a mejorar el rendimiento, la calidad de la producción y la optimización de la actividad pecuaria para evitar la caída de los emprendimientos familiares. Se busca establecer en la región una cadena de producción competitiva, alineada con las demandas del mercado.

El noroeste argentino presenta un déficit en el abastecimiento de proteínas animales para consumo humano. Esto lleva a las provincias del norte a importar ganado desde otros puntos del país, lo que genera un incremento en los precios debido a la logística asociada, afectando de manera directa a la economía familiar. Alrededor del 80% del costo de producción pecuaria se relaciona con la alimentación. “Tener en claro cuáles son los costos en un emprendimiento es importante al momento de fijar los precios”, expresa **Mg. Liliana Fagre**, profesora de la Facultad de Ciencias Exactas de la Universidad Nacional de Tucumán (UNT). Viluco responde a esta necesidad al dedicarse a la generación de productos de nutrición animal dentro de la región, disminuyendo costos logísticos para el productor. La empresa posibilita una solución

integral y estratégica al brindar harina de soja Hi Pro, pellet de cascara de soja, premezclas vitamínicas minerales, concentrados proteicos y alimentos balanceados de calidad. Viluco ofrece provisión continua a los establecimientos ganaderos, siendo el primer eslabón de la cadena productiva al comercializar en la región la proteína vegetal que alimenta al ganado norteno.

A través de acciones de Responsabilidad Social Empresarial (RSE), Fundación Vicente Lucci como ente articulador promueve sinergias entre el sector público, privado y la sociedad civil, para el desarrollo de sistemas agropecuarios sustentables. “La interacción entre las instituciones tiene la finalidad de producir mejoras en las condiciones de vida de estas familias, profesionalizando la actividad pecuaria y generando así mayor desarrollo económico y social”, explica la **Lic. Patricia Condorí**, responsable de la Fundación Vicente Lucci. “A partir de este programa, la Universidad del Norte Santo Tomás de Aquino (UNSTA) logra acercarse al sector pecuario. Desde lo académico, contiene todas las herramientas estratégicas que requiere un emprendedor”, explica **Mg. Eduardo Ricobelli**, Director General de Extensión y Relaciones Institucionales de la UNSTA.

El propósito del programa es generar una red de cooperación mutua donde se fortalezcan las relaciones entre los productores para asegurar el crecimiento de la región. “El principal desafío de la actividad es constituir equipos de trabajo. Asociarse entre los mismos emprendedores para generar sinergias”, dice Liliana Fagre. En relación a esto, Patricia Condorí agrega: “las herramientas adquieren valor a medida que el emprendedor pecuario implementa las estrategias de capacitación y asume un compromiso con su emprendimiento”.

El proyecto viene a potenciar las economías regionales y agregar valor en origen a los productos ganaderos del NOA. El asociativismo y las instituciones que lo integran abren oportunidades laborales que generarán crecimiento regional y desarrollarán emprendimientos rentables para la comunidad de manera sustentable.



Las instituciones participantes del Programa Emprendedor Pecuario, coordinado por la empresa Viluco y la Fundación Vicente Lucci, son la Dirección de Asuntos Comunitarios (DACSI) del Ministerio del Interior; los Municipios de Bella Vista, Famaillá y La Cocha de Tucumán; Escuela Agrotécnica de Frías de Santiago del Estero; el Ministerio de Agroindustria de la Región del Albigasta; el INTA (Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria); la Facultad de Agronomía y Zootecnia de la Universidad Nacional de Tucumán (FAZ-UNT); la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de Tucumán (FACE-UNT); la Universidad del Norte Santo Tomás de Aquino (UNSTA); el Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria (SENASA); la Secretaría de Agricultura Familiar (SAF); la Dirección de Ganadería de Tucumán; la Secretaría de Estado de Mipyme y Empleo del Ministerio de Desarrollo Productivo.



JUAN ALTAMIRANDA
GERENTE DE PRODUCCIÓN PRIMARIA

SAN RAFAEL: SOSTENIMIENTO PRODUCTIVO

Citrusvil busca adelantarse a la creciente urbanización en los alrededores de sus campos de San Pablo y Villa Carmela. Para ello precisa de un plan de crecimiento y mantenimiento productivo sobre las hectáreas que cuentan con condiciones favorables para la producción de limón. Citrusvil invirtió en la compra de Finca San Rafael, la cual posee 750 hectáreas aptas para la plantación de limón. Esta finca se ubica en la localidad de La Reducción, dentro del departamento de Lules, Tucumán. Actualmente cuenta con plantaciones de caña de azúcar, pero se proyecta su reconversión a la actividad citrícola en tres años.

Los beneficios que presenta esta nueva finca radican en las condiciones climáticas favorables para la producción. El proyecto está diseñado con el objetivo de llegar al año 2020 con el total de la finca reconvertida. En 2018 inició la primera etapa a partir de la plantación de 120 hectáreas de limón. Se prevé continuar con la plantación de 300 hectáreas más para 2019 hasta completar el resto para 2020. “En tres años pensamos tener el total del campo reconvertido, con todo el limón plantado en vía de desarrollo”, dice el Ing. Juan

Altamiranda, gerente de producción primaria de Citrusvil y agrega “no se trata de un reemplazo inmediato. Una plantación de limón empieza a generar volumen luego de 5 años.

Al proyecto se suma la inversión necesaria en infraestructura para el desarrollo de San Rafael, de la mano de las **Buenas Prácticas Agrícolas**. Esto incluye la adecuación del campo y su sistematización integral en relación a la regulación del suelo y a la nivelación del terreno. El proyecto contempla la colocación de tres terrazas para la creación de cordones, que detienen el agua y la conducen hacia desagües naturales. Este cauce de agua desemboca en un arroyo llamado Calimayo y, posteriormente, finaliza su trayecto en el río. “Lo que hacemos es disminuir la velocidad del agua, conducirla y evitar la erosión de los campos”, dice el ingeniero Altamiranda.

La inversión también contempla las tareas de optimización de superficie y de sustentabilidad del campo. Para ello, se tiene en consideración la realización de pequeños represamientos en sectores donde la cuenca aporta grandes cantidades de agua. “Estos represamientos tienen como

misión acumular agua para descargarla de manera más lenta. Así conducida el agua, se evitan daños sobre el campo”, aclara el gerente. El proyecto apunta a la sustentabilidad, puesto que toda el agua que proviene de la cuenca será liberada al río o a los arroyos laterales, “por lo tanto vamos a contar con un procedimiento que no altere el ecosistema de la finca. De esta forma buscamos hacer de San Rafael un campo sustentable, porque desde Citrusvil no solo buscamos la productividad sino también sustentabilidad. Así no identificamos”, sintetiza.

Aún queda por finalizar la diagramación dentro del campo y todas las inversiones necesarias para que la finca se encuentre apta para el cultivo. “Cuando esta finca se encuentre en su máximo estado productivo llegará a proveer alrededor de 30.000 a 35.000 mil toneladas de limón al año”, comenta Juan Altamiranda.

Sin dudas, San Rafael viene a salvaguardar la capacidad productiva de Citrusvil en el futuro. Este campo resulta imprescindible para lograr una alineación exitosa entre el crecimiento de las áreas urbanas y el sostenimiento sustentable de la actividad rural.



Citrusvil compró una nueva finca para compensar las hectáreas productivas que serán urbanizadas a mediano plazo.



PABLO SAADE
JEFE DE VIVERO CITRUSVIL

MÁS INFRAESTRUCTURA PARA INCREMENTAR LA PRODUCCIÓN

Nuevas inversiones en el vivero de Citrusvil permitirán aumentar su capacidad productiva un 67% más de lo que se produce actualmente.

El vivero de Citrusvil tiene la misión de formar plantas de excelente calidad, con la sanidad garantizada y la certeza varietal, características de las cuales dependerá su posterior adaptación, desarrollo, longevidad y su capacidad de exteriorizar todo el potencial productivo. Actualmente, el vivero atraviesa una etapa de mejora y crecimiento. Con la labor que llevan adelante alrededor de 50 colaboradores, se optimizan los procesos en el cultivo de los plantines para adquirir limones de alta calidad. “En el vivero inicia todo el proceso. Allí se cultiva la semilla, se produce el crecimiento del plantín y se realiza la injertación que, en 28 meses, genera la planta apta para el campo. Esa planta debe pasar 30 años en la finca, por lo tanto, el trabajo del vivero es fundamental para garantizar la calidad de la fruta”, explica el **Ing. Juan Altamiranda**, gerente de producción primaria de Citrusvil.

Entonces, se planteó como objetivo crecer y para ello el directorio de Grupo Lucci aprobó la incorporación de 38 nuevos módulos en el sector, de los cuales 10 ya están operativos y el resto se encuentra en construcción. Se estima que estas obras finalicen a fin de año. “El vivero puede producir aproximadamente 130.000 plantas por año. A partir del año que viene la expectativa es llegar a producir alrededor de 210.000 plantas anualmente”, dice Altamiranda. En otros términos, con los 100 módulos en funcionamiento, el vivero incrementará un 67% la producción de plantas por año. “Por sus dimensiones, va a ser uno de los viveros de cítricos más importantes del país”, dice el **Ing. Pablo Saade**, jefe de vivero de Citrusvil, y agrega “lo que se

busca como prioridad es entregar plantas de excelente calidad, con identidad genética propia y que se encuentren libres de cualquier hongo o enfermedad”. Las variedades que trabajan en el vivero se definen de acuerdo a la zona donde se va a plantar o renovar el cultivo. Para ello se planifican las renovaciones anuales con una visión a largo plazo, en un trabajo articulado entre el equipo del vivero y el sector de producción primaria. Además, el vivero de Citrusvil está innovando al trabajar con portainjertos conocidos como trifoliados, lo cuales son más productivos, más modernos que los convencionales y tienen un marco de plantación más compacto. Por lo tanto, estos portainjertos son más eficientes.

Entre las innovaciones generadas en el vivero se destacan las inversiones de vanguardia en irrigación. La instalación de la planta de osmosis inversa garantiza la calidad de agua, libre de patógenos y de baja salinidad. A esto se suma el sistema de automatismo y de inyección en el fertirriego. Con estas inversiones, el vivero mejora la fertirrigación, evalúa la calidad del agua utilizada, ajusta la certeza de la cantidad de agua que poseen las macetas y lleva un control sobre el cumplimiento de los riegos en tiempo y forma. “En el vivero buscamos la sustentabilidad, que va de la mano del buen uso de los recursos. Para eso procuramos la optimización de los procesos, el uso de tecnología de punta, la capacitación a los colaboradores y buscamos ser innovadores constantemente para eficientizar nuestra labor”, concluye Juan Altamiranda.



CALIDAD

Citrusvil utiliza sustratos importados que garantizan la calidad de los plantines al estar libres de materia orgánica, sin hongos ni bacterias.

Todo el material y las plantas que se trabajan dentro del vivero están certificados por las normas que reglamenta el Instituto Nacional de Semillas (INASE) y el Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria (SENASA), cumpliendo con los estándares de calidad.



IDENTIDAD GENETICA

Citrusvil cuenta con un banco de semillas en su finca Don Vicente y de allí se obtienen materiales propios. La empresa realiza la trazabilidad de la planta desde que se cultiva la semilla hasta que la planta está lista para el campo. Además, Citrusvil sigue un procedimiento interno en su vivero, donde se identifica cada variedad pintando los tallos y precintando con color cada planta. Eso asegura la identidad genética de cada material.



SANIDAD

Dentro de los invernaderos de Citrusvil se colocan bloques de hormigón con el objetivo de que la planta no entre en contacto con la tierra cuando se realiza el traslado de maceta. Así se evita que se diseminen hongos. Además, se realizan pulverizaciones a calendario manteniendo un tiempo de acción. Cuando el pulverizador deja de hacer efecto, se lo reaplica para mantener y asegurar la sanidad del material vegetal que hay dentro de cada invernadero.



CITRUSVIL
LIMONICULTURA Y DERIVADOS

EXCELENCIA Y SUSTENTABILIDAD

www.citrusvil.com.ar
info@citrusvil.com.ar



www.grupolucci.com.ar



CERTIFICACION DE COMPETENCIAS LABORALES A CAPATACES DE COSECHA

Se evaluaron las habilidades, aptitudes y perfiles de los capataces de cosecha para certificar sus competencias laborales.

El Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social de la Nación junto a la Gerencia de Empleo de la Provincia, la Asociación Citrícola del Noroeste Argentino (ACNOA), la Unión Argentina de Trabajadores Rurales y Estibadores de la Nación (UATRE), Citrusvil, San Miguel Global y Citromax llevaron adelante la **Certificación de Competencias Laborales para los Capataces de Cosecha** de la actividad de limonicultura.

La Certificación de Competencias Laborales tiene por objetivo validar los conocimientos prácticos de un grupo de personas para desempeñarse en un oficio, según estándares definidos por el Ministerio de Trabajo. El trabajador obtiene un certificado de sus conocimientos que le otorgará mayores oportunidades laborales.

Citrusvil emplea indirectamente entre 4.000 y 4.500 personas por campaña para la prestación del servicio de cosecha del limón. El volumen de fruta y la cantidad de cosecheros involucrados justifican la necesidad de certificar las competencias y aptitudes necesarias para los puestos. “La certificación tiene buena aceptación por parte de los capataces”, comenta el **Ing. Jorge Arce**, gerente de cosecha de Citrusvil, y explica que “aspiramos a nivelar las capacidades de nuestros colaboradores, dar a conocer las condiciones que el empleador exige para el puesto y que todos los capataces involucrados en la actividad tengan la certificación de competencias laborales”.

Para certificar a los capataces de cosecha, ACNOA y los equipos de recursos humanos de Citrusvil, Citromax y San Miguel redefinieron el perfil del puesto con el propósito de describir sus responsabilidades y las funciones principales que las empresas pretenden que desempeñen. “Siempre es enriquecedor trabajar con otras empresas. La articulación es una ventaja competitiva del clúster, puesto que es importante

para intercambiar experiencias y fortalecer la actividad”, comenta **Ing. Rodolfo Pautassi**, jefe de cosecha de Citrusvil.

Citrusvil implementa una política de mejora continua y de capacitación constante a sus colaboradores, directos e indirectos, con la creencia de que educar conduce a la superación. Las empresas citrícolas participantes seleccionaron a los supervisores calificados para evaluar las competencias laborales del puesto y fueron capacitados como evaluadores por el Ministerio de Trabajo respecto a cómo llevar a cabo la valoración. Además, para otorgarle rigor a las evaluaciones, los supervisores evaluadores no pertenecían a la misma empresa, sino que fueron intercambiados con los de las otras empresas participantes para sostener la transparencia de la certificación.

En esta oportunidad se certificaron 250 capataces entre las tres empresas. Del total de certificaciones, alrededor de 100 colaboradores desempeñan sus tareas en contratistas que trabajan en Citrusvil, lo que representa más del 90% de los capataces de cosecha de la empresa.

El plan de certificación de competencias laborales también incluye a cosecheros y embaladores de fruta, por lo que está previsto avanzar en estos ítems para la campaña 2019. Esta certificación es fundamental para asegurar la formalización de los puestos de trabajo, al aunar los esfuerzos de las principales empresas del sector. Sin dudas, representa el compromiso de la actividad de limonicultura con los trabajadores de la región.



UN SISTEMA DE GESTION VALIDADO POR ESTADOS UNIDOS

Citrusvil refuerza su compromiso con la calidad, la inocuidad, el medio ambiente, la higiene y la seguridad.

Las capacitaciones y acciones del sector de higiene y seguridad de Citrusvil como así también la concientización brindada por el sector de calidad y medio ambiente sobre los procesos fueron fundamentales para conseguir la recertificación de sus normas. Las empresas certificadoras destacaron el compromiso de Citrusvil con la seguridad, la inocuidad, la calidad de los productos y el cuidado del medio ambiente. Este año, Citrusvil fue auditado por el gobierno de Estados Unidos en el cumplimiento de las **políticas de la FDA (Food and Drug Administration)**. La Ley de Modernización de la Inocuidad de los Alimentos de la FDA está destinada a modernizar el sistema de inocuidad alimentaria en los Estados Unidos y prevenir problemas en el ingreso de alimentos al país. Los patógenos como Salmonella, E. Coli o Listeria pueden viajar y propagarse en los alimentos, por ello esta norma asegura la inocuidad de las industrias que exportan productos con fines alimenticios a Estados Unidos. El trabajo de la FDA es establecer nuevos estándares de inocuidad alimentaria y asegurar que se cumplan. El enfoque de la nueva ley es incorporar la prevención en todo el sistema alimentario. En octubre de 2018, Citrusvil fue auditado por la FDA y recibió la calificación más alta en los estándares de seguridad alimentaria establecidos por la FDA. Esto significa que el control de prevención de enfermedades y de inocuidad de los alimentos de Citrusvil es de excelencia y se encuentra aprobado por los próximos tres años.

A fines de agosto fue auditada de forma externa la **norma ISO 9001**, la cual estandariza los procesos que se

deben realizar en la industria para garantizar la calidad de servicio a los mercados, entendida como **Sistema de Gestión de la Calidad (SGC)**. También fue auditado el cumplimiento de Citrusvil de la **norma ISO 14001**, que determina las buenas prácticas que debemos cumplir en la empresa para asegurar la sustentabilidad ambiental, conocida como **Sistema de Gestión Ambiental (SGA)**. Además, la empresa logró la recertificación de ambas normas por su versión más reciente en la Organización Internacional de Normalización (ISO). Respecto a la inocuidad, Citrusvil también recertificó sus normas **BRC Global Standard for Food Safety**, uno de los estándares de mayor reconocimiento en cuanto a seguridad alimentaria. Esto garantiza que un producto que sale de esta industria no causará daño ni perjuicio a ninguna persona que lo consuma. “Todos los productos que salen de la industria de Citrusvil desde la cáscara hasta el aceite van destinados a la alimentación, por lo tanto, las normas de inocuidad son un requisito importantísimo que todo cliente lo pide”, explica la **Ing. Noelia Lescano**, jefa de calidad de Citrusvil.

Esto exigió actualizar los requisitos de las normas vigentes en Citrusvil y enfocarse tanto en los procesos de la empresa como en la gestión de riesgos dentro de ella, para prevenir accidentes de trabajo. “Logramos el éxito de las recertificaciones gracias al compromiso de todos los que integramos el equipo de Citrusvil”, dice Noelia Lescano.

El sector de **Higiene y Seguridad** de Citrusvil está dedicado a la aplicación de medidas y al desarrollo de las actividades necesarias para la prevención de riesgos de enfermedades laborales y accidentes inhabilitantes derivados del trabajo. Para ello se miden los índices de siniestralidad y se trabajan en varios puntos para reducirlos, tales como la capacitación de personal, la inducción en los ingresos, la entrega de elementos de protección personal, las comunicaciones y cartelías que ayudan a mitigar las emergencias dentro de la planta industrial.

Además, Citrusvil certifica sus acciones en Higiene y Seguridad en las normas de calidad **OHSAS 18001**, que controla la seguridad de los colaboradores en el trabajo y el correcto funcionamiento de salud ocupacional en la empresa. Este año, Citrusvil recertificó sus normas OHSAS, siendo la única citrícola en Tucumán, Argentina, que cuenta con esta certificación desde el año 2012. “El compromiso de los sectores implicados con esta norma se traduce en la disminución de la siniestralidad. La norma exige la promoción de una cultura en la empresa que tome conciencia de los accidentes, teniendo en cuenta que siempre existen cosas por mejorar. Hacia eso debemos apuntar nuestros objetivos”, dice el **Ing. Diego Moyano**, jefe de higiene y seguridad de Citrusvil.

Además, desde este sector se establecen acciones constantes que instruyen al personal para actuar ante cualquier siniestralidad, como ser la conformación de la brigada de emergencia. La misma cuenta con un equipo de 50 personas, distribuidas en las dos plantas industriales de Citrusvil, que todos los años reciben capacitaciones en primeros auxilios, como así también en asistencia y evacuación en casos de incendio, pérdida de amoníaco o derrame de productos químicos.

Higiene y Seguridad: Citrusvil recertificó sus normas OHSAS (Sistemas de Gestión de Seguridad y Salud Ocupacional)





COMPROMETIDOS CON LA FORMALIZACION DEL EMPLEO

Citrusvil y otras compañías tucumanas dedicadas a limonicultura firmaron un Convenio de Corresponsabilidad Gremial para asegurar el empleo formal de todos los cosecheros.

La Asociación de Citricolas del Noroeste Argentino (ACNOA) en conjunto con la Unión Argentina de Trabajadores Rurales y Estibadores (UATRE) y el Gobierno Nacional Argentino concretaron el **Convenio de Corresponsabilidad Gremial**. Consiste en un convenio estatal/empresario que representa un impulso conjunto del sector para reducir el empleo informal de las personas que trabajan en la cosecha de limón.

El objetivo del convenio es el **blanqueo de la totalidad del personal de cosecha** en la actividad limonera. Es un acuerdo colectivo generado por Citrusvil, San Miguel, Citromax y Argentelemon. “Es importante que el acuerdo sea colectivo porque involucra a toda la actividad. Esto evita la competencia desleal al momento de la cosecha”, dice el **Cr. Pablo Ordoñez**, jefe administrativo del sector cosecha. “Este acuerdo es para la cosecha de limón y la actividad citrícola. Todas las empresas dedicadas a este rubro deben formar parte”, agrega **Gustavo Ponce Andolí**, analista del sector cosecha.

Con este convenio, Citrusvil afianzó su participación en el comité de ACNOA. El acuerdo empezó a tratarse en el año 2014 y entre los puntos destacados se encuentra la unificación de los aportes y contribuciones de los cosecheros, a cargo de la citrícola que toma el servicio. “Todas las personas que formen parte del convenio se adhieren a la obra social sindical. En esto radica la necesidad de que el gremio participe activamente en la firma del convenio”, comenta Pablo Ordoñez. Además, con la aplicación del acuerdo, las

empresas citricolas se ocuparán de pagar las retenciones. En resumen, las empresas citricolas realizarán los aportes de forma directa a la Administración Federal de Ingresos Públicos (AFIP) y entregarán un certificado que asegure dicho pago.

Para medir la retención se estableció un índice que contempló: aportes y contribuciones, A.R.T y cuota sindical. El acuerdo decidió que, en la actividad industrial, **el índice se mida sobre el aceite esencial de limón y, en Fruta Fresca, sobre el pallet terminado**. Hasta ahora, el pago es per cápita, pero a partir de la aplicación del convenio el pago tributario será de acuerdo a un porcentaje por tonelada producida. Es decir, se pagará por cantidades de personas de acuerdo a las cantidades de limones que ingresa a cada industria o que se exporta. También, el acuerdo reactiva el Registro Provincial de Contratistas (REPROCON) en la provincia y exige que todos los contratistas estén inscriptos.

El convenio ya está firmado y a la espera del decreto reglamentario. En un principio el acuerdo se iba a aplicar únicamente en Tucumán, pero debido a que algunas citricolas cuentan con cultivos en las provincias de Salta y Jujuy, se decidió incluirlas y evitar que las empresas tributen doble tarifa. Este acuerdo tiene una duración de dos años, con una revisión anual. Al termino del segundo año se puede prorrogar, de acuerdo al tiempo que se pacte entre las partes. El propósito es que el convenio entre en funcionamiento en marzo del año que viene.





VIENTOSUR

Otro Aire



Club House



SAN PABLO

COUNTRY LIFE & GOLF



Club House



www.countryvientosur.com

Avenida Aconquija 1810 | 0381 4350938

www.germanschilman.com

Seguinos en:



www.countrysanpablo.com

Avenida Aconquija 1810 | 0381 4350938

www.germanschilman.com

Seguinos en:

