

Nº12 | ENERO 2023

PRODUCCIÓN RESPONSABLE

PERÍODO ENERO/DICIEMBRE 2022



Bono verde para Citrusvil



RRHH

Capital Humano, estrategia para la competitividad

Citrusvil

La Ramada, primera finca en proceso de conversión orgánica

Engordar

Expansión de la ganadería

Fundación Vicente Lucci

Celebramos veinte años de compromiso en el Noroeste Argentino

El trabajo en equipo siempre genera buenos resultados

EDITORIAL CITRICULTURA

Cerramos un año más en la operación de Citrusvil. No fue nada fácil competir en el cambiante contexto local y global, y con incertidumbre en los mercados internacionales. Esto, entre otras cosas, trajo aparejado diferentes aumentos en los costos en dólares en casi todos los rubros de nuestra cadena de valor.

Trabajamos en un país que nos desafía todos los días, lo cual nos da un entrenamiento diario para saltar escollos y desarrollar la resiliencia del liderazgo y la flexibilidad.

En Citrusvil producimos alimentos seguros e inocuos para el mundo y lo hacemos pensando en las necesidades de nuestros clientes, y en ellos nos enfocamos como organización.

¿Cómo lo hacemos?

A través de tres pilares: la competitividad, la innovación y la sostenibilidad. Estos principios guían nuestra gestión y nos impulsan a un 2030 y un 2040 con objetivos ambiciosos.

Competitividad: Ponemos foco en el uso eficiente de los recursos y el control de nuestros costos.

Innovación: Desde nuestros orígenes somos innovadores, por ello impulsamos que nuestros equipos exploren alternativas y las desarrollen de manera transversal.

La sostenibilidad: Estamos convencidos de que la gestión del negocio con mirada de triple impacto —social, medioambiental y económico— es la forma de operar.

Las métricas son fundamentales para compararnos no sólo con los resultados de años anteriores, sino también con la industria en Argentina y en el mundo.

Asimismo, pusimos foco en el desarrollo y fortalecimiento de nuestros equipos y estamos avanzando en la modernización de la organización. La solidez de la compañía se demuestra en la variedad de proyectos orientados a dar respuestas a las necesidades de nuestros clientes y a la capacidad emprendedora que está en nuestro ADN. Esto tiene gran valor para diferentes públicos. Un ejemplo de esto es que hemos emitido nuestro primer bono verde, apalancado en nuestros compromisos sustentables. Este logro ha sido un gran esfuerzo de todo el equipo.

También se presentaron nuevos desafíos en los equipos de nuestras fincas, buscando mejoras para la producción en general y específicamente, avanzando en la conversión de la finca La Ramada para la producción orgánica de limón con destino Industria. Estos son nuevos avances que demuestran el cumplimiento de metas de nuestro plan.

Sin duda, el año fue muy intenso. Tuvimos muchos desafíos y trabajamos para encontrar las oportunidades para ser el mejor proveedor de nuestros clientes. Nuestro modelo de negocios integrado evoluciona sostenidamente y requiere de nosotros la curiosidad para aprender cada día y el coraje de desaprender y de evolucionar.

Tenemos un gran equipo que aporta valor en la gestión diaria, que además de permitir superarnos cada día, contribuye, sin dudas, al crecimiento de nuestro querido NOA.

Los invito a leer las notas que reflejan los diferentes esfuerzos de Citrusvil y de sus equipos.

Somos Citrusvil, ¡un gran equipo!



Martín Carignani
CEO Citrusvil

El desafío de producir alimentos

AGROGANADERÍA

Producir, generar trabajo e invertir en nuestras tierras es lo que hacemos todos los días.

Uno de los principales desafíos para la agroganadería sustentable es lograr un balance entre el uso de los recursos naturales y la producción de alimentos.

Esto implica la adopción de prácticas agrícolas sostenibles, como la rotación de cultivos, el empleo de abonos orgánicos, la conservación de los recursos naturales, el ahorro de agroquímicos y de agua, y la utilización de energías renovables.

Estamos trabajando en el estudio de la huella de carbono de la agricultura, como primer paso, y con la convicción absoluta de que este estudio nos ayudará a tomar importantes decisiones para el futuro.

En el 2022 hicimos inversiones con la compra de nuevos establecimientos que nos permitirán aumentar nuestra producción, y también en permanentes mejoras que incorporamos a todos nuestros establecimientos y sistema de gestión.

Permanentemente tomamos nuevos desafíos, haciendo uso de toda la tecnología disponible en el mercado, capacitando y fortaleciendo nuestro equipo de trabajo.

También estamos trabajando en el bienestar animal, monitoreando las tendencias y tecnologías disponibles.

Nuestra mirada a largo plazo nos motiva a seguir creciendo de manera sostenible, cuidando nuestros recursos naturales, ante todo.

Los invito a leer nuestros aportes para la producción agroganadera sustentable del NOA Argentino.

¡Hay equipo!



Pablo Cianci
CEO Agroganadería

Sumario



Citrusvil

Bono verde para Citrusvil

Pág - 2



Grupo Lucci

Productos sanos y seguros para nuestros clientes

Pág - 12



Citrusvil

La Ramada, primera finca en proceso de conversión orgánica

Pág - 18



Citrusvil

Inversiones para la operación de Fruta Fresca

Pág - 23



Citrusvil

La Experiencia de nuestros clientes

Pág - 26



Citrusvil

El poder del Limón

Pág - 30



Citrusvil

Capital Humano, estrategia para la competitividad

Pág - 35



Viluco

Invertir en nuestra tierra

Pág - 39



Engordar

Expansión de la ganadería | La Calidad que nos distingue

Pág - 45



Nueces de Catamarca

Crecimiento de la nogalicultura

Pág - 51



Citrusvil

Celebramos veinte años de compromiso en el Noroeste argentino

Pág - 55

Bono verde para Citrusvil

Emitimos con resultado positivo la primera Obligación Negociable Serie I Clase II PYME, Comisión Nacional de Valores garantizada.



En los últimos años, las finanzas sostenibles están tomando cada vez más fuerza, en especial, la emisión de bonos verdes, sociales y sustentables. Los inversores ponen foco en las operaciones orientadas a la sostenibilidad y se puede acceder a financiamiento para proyectos que tienen un impacto positivo en el ambiente y la sociedad.

Es así que, conociendo estos instrumentos de financiación en el mercado de capitales argentino, realizamos una presentación y conseguimos nuevas fuentes de financiamiento, apalancados en nuestros compromisos sustentables, alineados a nuestra estrategia de negocios.

¿Qué son los bonos verdes?

Son valores negociables que tienen como objetivo financiar o refinanciar proyectos sustentables. Se trata de productos sostenibles que les permiten a los inversores y empresas colaborar con el cumplimiento de los desafíos globales a los que refiere las Naciones Unidas, los cuales apuntan a conseguir un futuro sostenible para todos para 2030.



¿Cómo lo logramos?

Con un trabajo articulado entre diferentes áreas de la empresa se logró en forma ágil preparar y presentar los documentos, en CNV, para conseguir la certificación de los proyectos a financiar. Las entidades que avalaron la presentación fueron: **Banco Comafi, Santander Argentina y Banco Supervielle**; y quienes colocaron con éxito esta emisión fueron **Banco Comafi, Max Capital, Santander Argentina y Banco Supervielle**.

La presentación local a un bono verde se basa, principalmente, en la alineación con los principios desarrollados por la ICMA (International Capital Market Association) y que son tomados en Argentina por BYMA (Bolsas y Mercados Argentinos).

“El proceso incluyó la evaluación del uso de fondos, la selección de proyectos, la gestión de los fondos y la presentación de informes periódicos. Cabe destacar que logramos una calificación BV2, otorgada por la calificadora de riesgo FIX SCR (afiliado de Fitch Ratings)”, agregó Agustín Ianiero, Jefe de Finanzas de Grupo Lucci

Esta Obligación Negociable emitida por U\$S 6.368.399 se logró a una tasa del 0%, por un plazo de 30 meses y fue suscripta en su totalidad, debiéndose prorratear el monto máximo establecido por nuestra empresa, ante el significativo volumen de interesados en participar.

“A través de la emisión de Obligaciones Negociables (ON) calificadas como bonos verdes por la Asociación Internacional de Mercados de Capitales (ICMA), logramos ser la emisión más importante de la historia del régimen simplificado de PYME avalado. Un gran logro para Citrusvil y Grupo Lucci”, expresó Federico Mena, Gerente Finanzas y Comercio Exterior de Grupo Lucci.

Inversiones sustentables

El uso de los fondos logrados está destinado al financiamiento de los proyectos ya ejecutados, vinculados a la:

- » Generación de energía eléctrica en base a biogás.
- » Sistematización y control de la erosión laminar del suelo en finca San Rafael.
- » Reconversión lumínica del complejo industrial.

Todos ellos, contribuyen de manera directa a los Objetivos del desarrollo sostenible, promovidos por las Naciones Unidas.



Generación de energía eléctrica en base a biogás

Contamos con dos plantas industriales para la industrialización de limón, en las que se producen: aceite esencial, jugo concentrado y cáscara deshidratada de limón.

La obtención de estos productos genera diariamente alrededor de 10.000 m³ de efluente líquido, con caudales que oscilan entre los 400 y 500 m³/h. Desde 2010, Citrusvil cuenta con una planta de tratamiento de dichos efluentes y generación de biogás.



Fuimos la primera industria cítrica en el mundo en desarrollar dicho sistema de tratamiento de efluentes líquidos aprobado como Mecanismo de Desarrollo Limpio (MDL) por las Naciones Unidas.

Desde el 2019, el biogás que se genera en los biodigestores es utilizado como combustible para la generación de energía eléctrica en la Planta de Generación de Energía Eléctrica Renovable. En la planta de generación se utiliza una tecnología con motores alternativos de ciclo Otto acoplados a generadores eléctricos que se conectan eléctricamente a la red pública a través de transformadores de tensión.



La planta, ahora de energía renovable, es transversal a las instalaciones industriales de Citrusvil ubicadas en Cevil Pozo, Tucumán. **Inyectamos 3MW de energía eléctrica**, el equivalente al consumo de **2.500 hogares argentinos**, en un punto de alto consumo, aliviando al sistema de transporte

En 2022, la energía inyectada ascendió a 6.687 MWh a partir de la utilización de 4.104.525 m³ de biogás.

4.104.525 m³

De biogás utilizado.

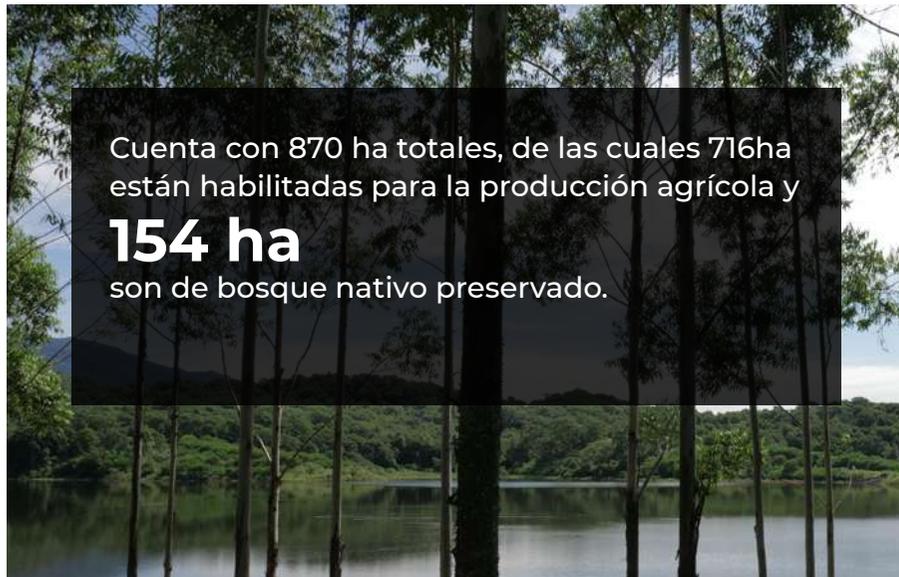
6.687 MWh

De energía inyectada.



Sistematización y control de la erosión laminar del suelo en finca San Rafael

La finca San Rafael fue adquirida en septiembre de 2017 y se ubica en la localidad llamada La Reducción en el departamento Lules en la Provincia de Tucumán. Delimita con el Río Colorado al sur y al norte, antes del límite de la propiedad con el Arroyo Calimayo.



Para lograr una producción sostenible, uno de los primeros objetivos fue la sistematización y el control de la erosión laminar del suelo en distintos sectores de la propiedad. Pusimos foco en la recuperación de zonas no productivas, logrando recuperar 120 ha de pinos y 35 ha que estaban abandonadas de rebrote de especies exóticas.

La sistematización permitió que el manejo del agua sea ordenado y correcto, evitando la degradación del suelo, mitigando o eliminando los problemas de inundación a los centros urbanos cercanos, y estabilizamos la producción.

De esta manera, cuidamos la salud del suelo en la finca San Rafael, amortiguamos la variabilidad climática y estabilizamos los rendimientos entre campañas de producción de limón.

El proyecto incluyó el estudio del balance hidro-económico del sistema de abastecimiento de agua de pulverización, para determinar caudales de demanda y de oferta.

En 2021 recibimos el **Premio Excelencia Agropecuaria de La Nación y Banco Galicia** en la categoría de Mejor Productor de Economías Regionales.



Por otra parte, en 2020 realizamos la caracterización ambiental del establecimiento de la mano de **Fundación Proyungas** y se incorporó al **Programa Paisaje Productivo Protegido**, que enmarca las acciones para la preservación de la biodiversidad. El uso del espacio territorial en la finca San Rafael se distribuye en ambientes productivos, con un 72% de las hectáreas destinadas para citrus y donde un 18% de las hectáreas son áreas silvestres (bosque continuo y corredores riparios).

*“Con nuestro primer bono verde, reafirmamos el compromiso de la compañía de continuar creciendo, con inversiones focalizadas en sustentabilidad que agreguen valor a la marca, favorezcan la competitividad y consoliden la innovación en nuestro modelo de negocio”, afirmó **Martín Carignani**, CEO Citrusvil.*

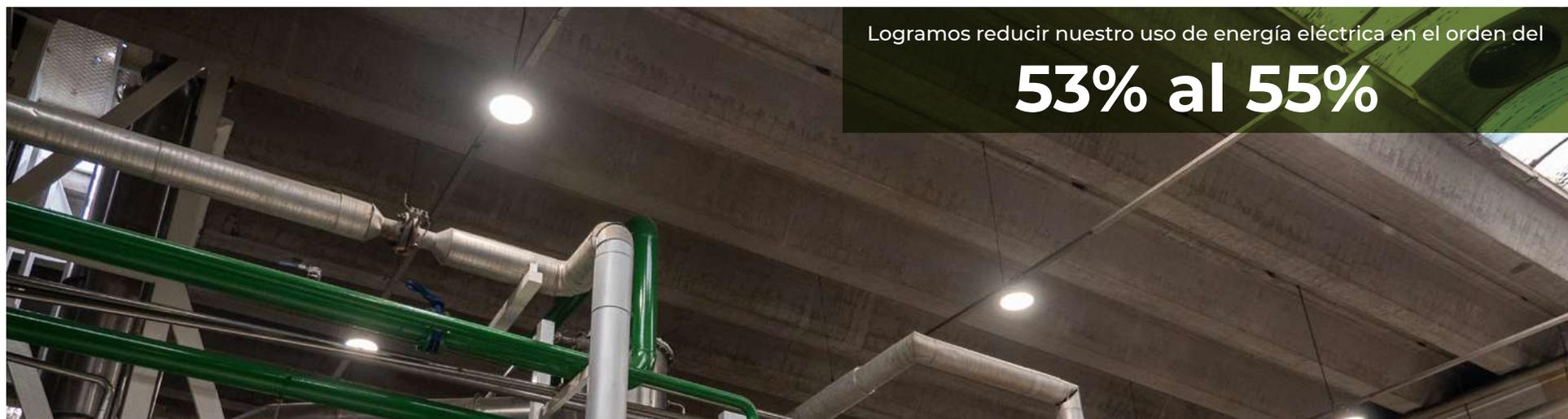
Conocé más sobre nuestra producción sustentable e innovadora para el mundo:



Reconversión lumínica del complejo industrial

En la búsqueda por reducir nuestro impacto ambiental, efectuamos un plan integral de trabajo para la sustitución de la luminaria convencional por tecnología LED en todos los sectores operativos de la organización que culminó en 2019. Para ello, se hizo un relevamiento de la totalidad de las luminarias utilizadas en el complejo industrial en Tucumán.

Luego, diseñamos un plan de reemplazo que permitió reducir la potencia instalada en iluminación de 650 kW a 330 kW, disminuyendo de esta manera la huella de carbono generada por el consumo eléctrico asociado a la iluminación usando tecnologías de mayor eficiencia.



Logramos reducir nuestro uso de energía eléctrica en el orden del

53% al 55%

La voz de nuestros aliados estratégicos

Juan Ignacio Ormachea,
Responsable de Mercado de
Capitales en Santander
Argentina.



“Desde Santander hemos participado con diferentes roles en distintas etapas del proceso. Actuamos como Organizadores acompañando a Citrusvil en el armado de la emisión, como Colocadores fuimos parte del conjunto de entidades financieras que hizo la venta de las obligaciones negociables y como Entidad de Garantía, junto con otros bancos, dimos el aval a la emisión, lo que contribuyó a mejorar el perfil de riesgo.

Los casos como el de Citrusvil sirven de inspiración, al mostrar como muchas empresas voluntariamente dedican recursos a hacer sus procesos más sostenibles, con una mirada a largo plazo y de preservación del medio ambiente.

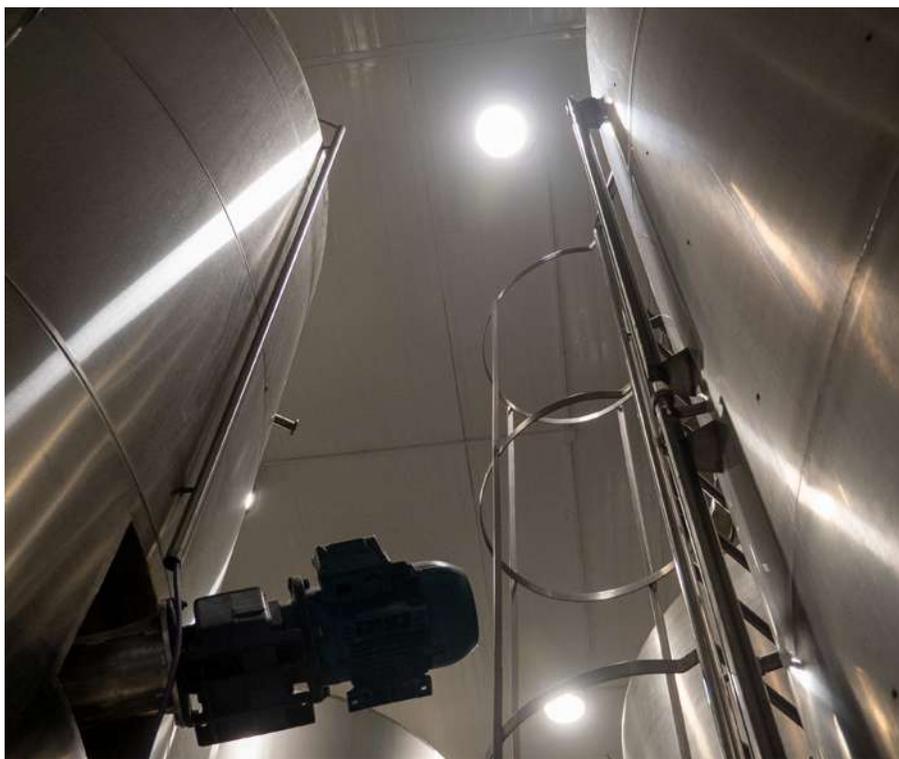
Estamos orgullosos de haber acompañado a Citrusvil en la colocación de esta primera obligación negociable, con un instrumento que logró aprovechar la creciente demanda de desarrollo sostenible, como así la atracción de fondeo a mediano / largo plazo, y asegura la disponibilidad de fondos requeridos para financiar proyectos de impacto energético y el cuidado del medio ambiente”.



David Lucero, Corporate Sales
y **Candelaria Navazzotti**,
Syndicate de Mercado de
capitales, Max Capital S.A.

**MAX
CAPITAL**

“Citrusvil es pionera en Argentina en Finanzas Sostenibles, se destaca por sus decisiones de impacto y su compromiso con el cuidado medioambiental. Creemos que Citrusvil es un ejemplo y esperamos que genere un efecto derrame positivo, no sólo en el sector en el que se desarrolla, sino en todo el país”.



Roberto García Guevara,
Gerente de Mercado de
Capitales, Banco Supervielle.


SUPERVIELLE

“Banco Supervielle se siente honrado de haber sido designado por Citrusvil en el proceso de estructuración, colocación y emisión de sus bonos verdes, actuando también como Entidad de Garantía de los mismos.

Agradecemos a Citrusvil la confianza depositada en nuestros equipos para ayudar a la compañía a lograr el financiamiento con foco en la sustentabilidad de sus acciones. Nuestra participación en una transacción tan relevante, que por sus características marcan un hito en la historia del Mercado de Capitales Argentino, nos permite ratificar el compromiso de Banco Supervielle con el financiamiento Social, Verde y Sustentable a través del Mercado de Capitales”.



Pablo Palma, Gerente de Banca de Inversión, Banco Comafi



“Banco Comafi reafirmó su compromiso con el desarrollo de las empresas argentinas enfocadas en financiar proyectos sostenibles. El objetivo es la creación de valor económico, social y ambiental para las empresas, las comunidades en donde operan y para sus clientes y proveedores. Por eso, Banco Comafi acompañó con mucho entusiasmo a Citrusvil en su primera emisión de un Bono Verde. Banco Comafi actuó en carácter de Organizador, Colocador y Entidad de Garantía, esto último por un porcentaje equivalente al 43,75% de la deuda emitida.

De esta forma estamos muy satisfechos por haber colaborado con Citrusvil para profundizar el impacto positivo socio medio-ambiental y darle opciones atractivas a los inversores de generar rentabilidad con impactos sustentables.

La perspectiva de crecimiento para estas emisiones es muy positiva. Hay un significativo interés por parte de los Emisores e Inversores en este tipo de instrumentos, y ello puede derivar en tasas más atractivas para el financiamiento. Estimamos que los próximos años serán de un gran desarrollo de los bonos sustentables en general (en especial para las Pymes), pero no solamente por la novedad, sino por la utilidad y eficiencia”.



Martín Carignani

CEO Citrusvil



Federico Mena

Gerente Finanzas y Comercio Exterior
Grupo Lucci



Agustín Ianiero

Jefe de Finanzas
Grupo Lucci

Productos sanos y seguros para nuestros clientes

—

La producción de alimentos es uno de los ejes del desarrollo económico y social de nuestro país, y allí tenemos un rol destacado para el mundo, como exportadores de productos seguros para nuestros clientes.



Así como en el juego de La Oca, cada jugador para ganar debe pasar por los diferentes casilleros y cumplir lo que las fichas le marcan para avanzar, detenerse o perder un turno; desde Grupo Lucci para “avanzar” y distribuir nuestros productos a millones de personas a lo largo de los cinco continentes, gestionamos avales y certificaciones que demuestran que nuestros productos son seguros en la cadena de suministro para la industria de alimentos y bebidas.



A esta seguridad alimentaria, la garantizamos a través de nuestro **Sistema de Gestión Integral de Calidad**, el cual se manifiesta mediante la aprobación de certificaciones internacionales y el mantenimiento de los estándares.

Estas certificaciones representan la tranquilidad de que los alimentos alcanzan niveles aceptables de seguridad y calidad, y que los alimentos han sido producidos de modo sustentable, respetando la salud, seguridad y bienestar de los trabajadores. Y que, además, cuidan el medio ambiente, los requisitos legales y reglamentarios vigentes. Cuando un **alimento** es **inocuo**, su consumo es seguro.



¿Cómo garantizamos la inocuidad?

Los alimentos inocuos contribuyen a una vida saludable, una economía saludable, un planeta saludable y sobre todo a un futuro saludable.

Garantizar la inocuidad en los alimentos es un trabajo permanente donde en cada estabón de nuestra empresa de agroalimentos, se deben cumplir diferentes normas. Esto se logra gracias al compromiso de cada una de las personas que conforman los diferentes sectores de toda nuestra cadena de valor.

“Tenemos productos seguros porque trabajamos la base teórica de todas las normas. La concientización y participación de nuestros colaboradores es parte de un proceso efectivo. La eficacia de los sistemas de control de la calidad e inocuidad de los alimentos es vital para el acceso a los mercados nacionales, regionales e internacionales”, reconoció la ingeniera **Noelia Lescano**, Jefa de Aseguramiento de Calidad y Medioambiente.

En Grupo Lucci, diversas áreas intervienen y se coordinan entre sí para seguir los procedimientos y el acceso a diferentes certificaciones de carácter global. *“La calidad e inocuidad es asunto de todos”,* sostuvo **Lescano**.



La ingeniera contó que *“cada uno en su rol hace su parte para garantizar un sistema efectivo”*. Así es que generamos las condiciones favorables para la producción de alimentos inocuos. También adoptamos buenas prácticas en toda la cadena agroalimentaria y participamos en la identificación y gestión de los peligros vinculados a los alimentos.

Para Grupo Lucci, la producción de alimentos seguros se inicia en el campo con un estricto cumplimiento de las buenas prácticas agrícolas. Creemos que la calidad también es producto de una línea sostenible y rastreable desde el origen en nuestras fincas y establecimientos, hasta la puerta de quienes eligen nuestros productos.

Estos procesos de mejora continua y un estricto control del Sistema de Gestión de Calidad, nos habilitan el acceso a los mercados mundiales más exigentes e impacta en nuestra producción y en la confianza de nuestros clientes.

“Lo que nos moviliza son las necesidades de nuestros clientes del rubro agroindustria. Son ellos, los que llegan a los consumidores finales, quienes cada día ponen bajo la lupa a los diferentes eslabones de la cadena de valor de los alimentos y bebidas”, aclaró la responsable de Aseguramiento y Calidad de Medioambiente, **Noelia Lescano**.



Responder al mercado

Las exigencias del mercado se renuevan y, si bien la certificación de la norma **ISO 9.001** fue uno de los primeros sellos que demandaba el mercado, en la actualidad se ampliaron y solicitan: buenas prácticas agrícolas, inocuidad, cuidado del medioambiente, higiene y seguridad y, por último, pero no menos importante, el compromiso con la comunidad o las normas referidas a la sustentabilidad.



El compromiso de Grupo Lucci lo manifestamos no sólo en nuestra misión y visión, sino también en la política de sustentabilidad. *“Todas las empresas de Grupo Lucci trabajan con las mejores prácticas y en continua innovación para garantizar, entre otras cosas, alimentos seguros para los consumidores”*, concluyó **Noelia Lescano**, Jefa de Aseguramiento de Calidad y Medioambiente.

Calidad certificada

Formamos parte de la cadena de suministro de alimentos y bebidas del mundo. Nuestra responsabilidad como proveedor confiable y seguro es una de nuestras ventajas competitivas, tanto como la confianza y las relaciones comerciales de largo plazo, la trazabilidad y la transparencia.

Garantizar la seguridad y la calidad de nuestros productos es un compromiso de Grupo Lucci y la responsabilidad más importante frente a los clientes de todo el mundo.



Noelia Lescano

Jefa de Aseguramiento de Calidad y Medioambiente
Grupo Lucci

20 años de calidad certificada





SISTEMA DE GESTIÓN

OSHAS -18001:2007

Sistema de gestión de seguridad y salud en el trabajo. Empaque e Industria

2012



GLOBALG.A.P. GRASP

Buenas Prácticas Sociales. Campo citrícola y Empaque

2016



Iniciativa de agricultura sustentable. Campo citrícola

2019



Sistema de Gestión de la Seguridad y Salud en el Trabajo. Empaque e Industria

2021



2015

Protocolo de calidad para limón fresco. Empaque



2019

Auditoría de sustentabilidad. Industria



2020

Iniciativa de agricultura sustentable. Campos agrícolas con producción de maíz



2022

Sistema de producción de maíz sustentable. Campos agrícolas con producción de maíz



La Ramada, primera finca en proceso de conversión orgánica

Estamos dando nuestros primeros pasos en la producción orgánica, considerando toda la potencialidad de la demanda y nuestros compromisos por un mundo más sostenible.



En Citrusvil trabajamos para superar las expectativas de nuestros clientes y marcar un diferencial. Somos conscientes de que adaptarse a los cambios globales y dar respuesta a las demandas de mercado, requiere de una constante actualización e innovación en las prácticas de la citricultura. Por eso, asumimos el desafío de incorporarnos a la producción de limón orgánico para su industrialización.

Para entender cómo llegamos a estos cambios, es necesario repasar nuestro recorrido hacia la producción orgánica. Desde el inicio, nos propusimos buscar y utilizar las mejores herramientas para que una finca se vea igual o mejor que otra donde se aplica la producción convencional.

“Utilizamos todas las herramientas disponibles para que la planta pueda expresar su máximo potencial, como así también, nos capacitamos con especialistas en esta temática. Hoy, a dos años de haber hecho este cambio de rumbo, podemos decir que tenemos una productividad destacada”, sostuvo **José Luis Taddei**, Jefe de Producción Primaria.

Finca La Ramada

Geográficamente, esta finca se encuentra al este de Tucumán, a unos kilómetros del departamento de Burruyacú y tiene alrededor de 225 hectáreas netas de producción.

Las plantaciones de limón en esta finca se hicieron en dos etapas: la primera en 2009 con unas 60 hectáreas y el resto se terminó de plantar en la segunda etapa, en 2012.

Hasta inicios del 2019 desarrollamos producción convencional y ese año cambiamos a una modalidad orgánica. *“Este cambio de rumbo que hicimos en la finca fue todo una transformación técnica y el equipo tuvo que aprender nuevos desafíos”*, reconoció **Taddei**.



La etapa de conversión

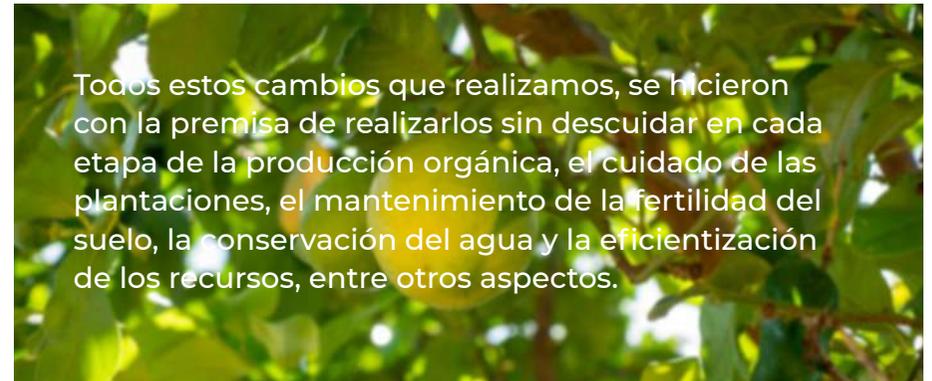
La conversión de un cultivo convencional por uno orgánico representó una oportunidad de aprendizaje. Nuestros compromisos con la sanidad, inocuidad y calidad certificada fueron bandera. Para cumplir con nuestros objetivos, invertimos en la formación de nuestros colaboradores y contratamos a un consultor especializado en este tipo de cultivo. Así, aprendimos sobre las características de la producción orgánica y las tareas requeridas en el período de transición para llegar a la meta.

“Estos conocimientos significaron para nosotros un cambio de mentalidad. Dejamos de pensar en lo orgánico como algo sin intervención alguna, a un manejo técnico adecuado a procesos registrados y certificados”, expresó **Juan Altamiranda**, Gerente de Producción Primaria.

También nos informamos sobre los proveedores de insumos para la producción orgánica, las condiciones sanitarias para el acceso de la fruta a la planta industrial, la limpieza de vehículos que transportan los productos, elementos de higiene para la cosecha de la fruta de estas características, entre otras.

“Si comparamos ambos manejos de producción, son muy similares en cuanto a las tareas de cultivo, lo que cambia son las herramientas tecnológicas relacionadas con el uso de fertilizantes y agroquímicos destinadas a la producción de cultivos orgánicos” puntualizó **Taddei**.

En este proceso de aprendizaje *“el equipo asumió con mucho compromiso el desafío para adaptarse al cambio y progresar en línea con los requerimientos de las normas que regulan esta certificación”,* destacó **Altamiranda**.



De nuestra finca a la industrialización

La demanda de productos orgánicos es creciente y desde Citrusvil asumimos este desafío.

“Es nuestro interés que podamos comercializar para el 2023 jugo de limón orgánico a todos nuestros clientes así como también subproductos como aceite y pulpa con certificación”, aclaró **Alex Nolte**, Gerente Comercial Industria.

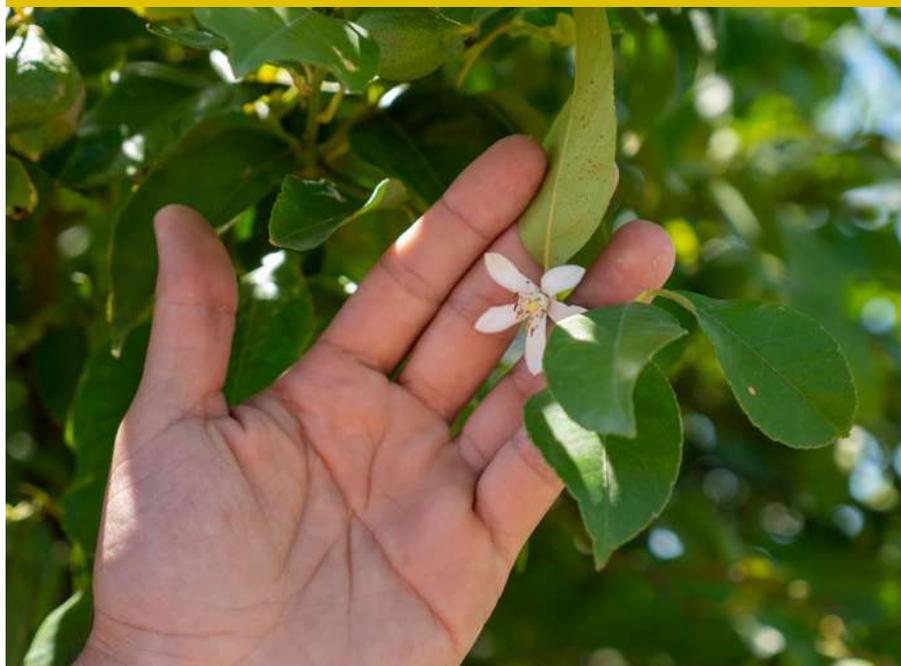
Nuestro trabajo no termina aquí. Aspiramos en los próximos años a aprovechar y adaptar, en esta misma línea, a otras de nuestras fincas, en condiciones similares a la de La Ramada.



Calidad orgánica

La producción orgánica busca mantener y mejorar la fertilidad del suelo y la diversidad biológica, protegiendo los cultivos y animales de plagas, como así también la maleza. Para ello, se toma en consideración la observación y conocimiento de los ciclos naturales de los elementos y de los seres vivos y se aplican diferentes técnicas sin la utilización de productos de síntesis química ni de organismos genéticamente modificados.

La condición orgánica de un producto es un atributo de calidad que garantiza que cuenta con requisitos adicionales respecto de los exigidos para los productos convencionales.



Certificación

La producción orgánica consta de un proceso de certificación que permite garantizar la trazabilidad de los productos orgánicos industriales al campo donde se produjo.

Juan Altamiranda, Gerente de Producción Primaria, explicó que nos encontramos trabajando con dos programas para la producción primaria: SUE (SENASA - Unión Europea) que requiere 36 meses de conversión, y el programa americano NOP, que lleva 12 meses de conversión.

Desde Citrusvil, nos preparamos para obtener la certificación para ambos mercados. Para ello, *“desde Aseguramiento de Calidad acompañamos este proceso desde campo a la industria, para que podamos contar con productos industriales orgánicos certificados”*, expresó **Noelia Lescano**, Jefa de Aseguramiento de Calidad y Medioambiente.

¿Sabías qué?

Hay una clara tendencia en los mercados en consumir alimentos lo más naturales posibles (frescos e integrales) y de procedencia sostenible en términos medioambientales. A su vez, hay un marcado interés de los consumidores y la población en general en conocer quién produce sus alimentos, dónde y de qué manera.

Si bien en Argentina la demanda interna de estos productos aún es baja, crece a buen ritmo, destacándose el consumo orgánico en los países desarrollados por conciencia y poder adquisitivo.



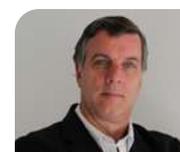
Juan Altamiranda

Gerente de Producción Primaria
Citrusvil



José Luis Taddei

Jefe de Producción Primaria
Citrusvil



Alex Nolte

Gerente Comercial Industria
Citrusvil



Noelia Lescano

Jefa de Aseguramiento de
Calidad y Medioambiente
Grupo Lucci

Inversiones para la operación de fruta fresca

En Grupo Lucci realizamos mejoras en la infraestructura del empaque de Cevil Pozo para aumentar la eficiencia en las exportaciones al mercado americano.



En Citrusvil contamos con dos plantas de empaque: Cevil Pozo, al este de San Miguel de Tucumán e Ischilón, al sur de la provincia. Durante este año, se hicieron obras de infraestructura en Cevil Pozo para incrementar nuestra capacidad de preselección de fruta con destino al mercado americano. Estas mejoras simplificaron el procesamiento, ya que se logra escalonar el tratamiento de la fruta fresca y alivianar todo el sistema de empaque, teniendo mayor capacidad operativa entre las dos zonas de empaque y trabajar en simultáneo.



Mejora continua

“En momentos puntuales de la campaña, donde alcanzamos picos de producción, el espacio de almacenamiento en empaque Ischilón se volvió acotado, el procesamiento debía ralentizarse hasta que las frutas completaban su proceso de desverdecimiento, o estacionamiento según la etapa de proceso. Por eso, se decidió invertir en estas mejoras”, explica **Sebastián Dopico**, Jefe de Planta de Empaques.



“Con estas nuevas cámaras logramos mantener nuestros niveles de exportación durante toda la campaña de fruta fresca”, finaliza **Sebastián Dopico**.

¿En qué consistieron las obras en Cevil Pozo?

Se construyeron nuevas cámaras para el almacenamiento de la fruta fresca, dando respuestas a los requerimientos de la FDA (Administración de Alimentos y Medicamentos Estadounidense).

En el perímetro se estableció un cerramiento con estructura liviana y malla anti-áfidos (una barrera física que suele usarse en invernaderos, para proteger ante la posible entrada de insectos o microorganismos). Además, en los lugares de acceso se instaló un sistema de cortinas de viento, que elimina polvo, mantiene la refrigeración e impide el acceso de insectos. Una vez que se realizaron las obras, el SENASA (Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria) auditó, y certificó que las instalaciones son adecuadas.



Desafíos para la próxima campaña

“Esperamos llevar a cabo una campaña con el 100% de nuestras capacidades. Las instalaciones están listas, y nuestro equipo está preparado”, expresó **Martijn Hazeu** del área comercial de Fruta Fresca.



Sebastián Dopico

Jefe Empaques
Citrusvil



Martijn Hazeu

Comercial Fruta Fresca
Citrusvil

La experiencia de nuestros clientes

—
Somos una empresa orientada al cliente que interpreta sus necesidades y considera las principales tendencias de los mercados internacionales, a través de la mejora continua en todos nuestros procesos.



Proceso de feedback

Somos conscientes de la importancia de las opiniones de nuestros clientes y las consideramos como un activo que nos permite optimizar nuestra gestión. Trabajamos continuamente en el desarrollo y mejora de nuestros productos, buscando comprender todos los requerimientos a través del diálogo activo con cada uno de quienes eligen nuestros productos. Medimos la satisfacción de nuestros clientes y consolidamos nuestras relaciones comerciales de largo plazo.

Para identificar oportunidades de mejora y potenciar los aspectos positivos de la gestión, la medición y evaluación de la satisfacción del cliente se centra en la capacidad de respuesta de nuestros equipos y calidad de nuestros productos.



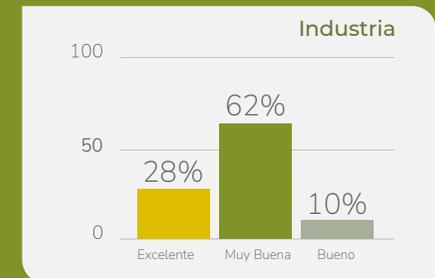
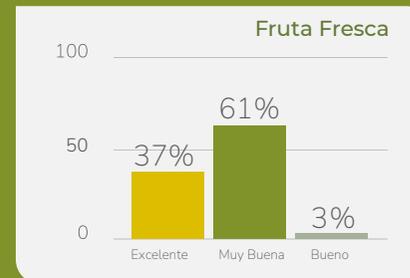
“Los resultados, tanto en Industria como en Fruta Fresca, fueron muy positivos, con un alto nivel de satisfacción general. Demuestran que estamos focalizados en dar respuesta a nuestros clientes con compromiso y responsabilidad”, afirmó **Noelia Lescano**, Jefa de Aseguramiento de Calidad y Medioambiente.

“Estamos satisfechos con los resultados obtenidos, que se lograron a pesar de las dificultades que tuvimos frente al escenario internacional de la cadena de suministro 2022”, sostuvo **Martijn Hazeu**, Representante Comercial de Fruta Fresca.

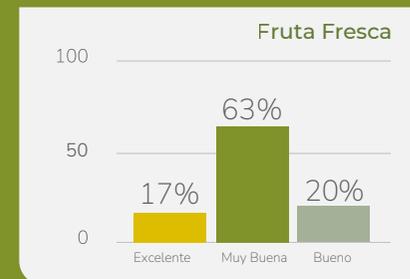
Sobre la importancia de medir la experiencia de los clientes

Medir la experiencia de quienes eligen nuestros productos es un valor que se construye cotidianamente a través de la confianza, comunicación y las respuestas certeras como proveedor confiable y seguro.

Sobre la satisfacción global



Sobre la calidad recibida



I+D+I: Trabajo en equipo para lograr productos a medida

Nuestra identidad emprendedora nos desafía constantemente. Buscamos estar a la altura de las expectativas y necesidades reales de nuestros clientes con soluciones que agregan valor. Creemos en el poder de la investigación, del desarrollo y de la innovación sistemática.

Es por eso que contamos con un equipo de profesionales especializados que está preparado para desarrollar las aplicaciones y los productos que necesitan nuestros clientes.

“Como parte del proceso de innovación, siempre atendemos los requerimientos particulares de nuestros actuales y potenciales clientes.

Las consultas que nos envían son recibidas, tratadas internamente y derivadas a nuestros laboratorios para evaluar así su viabilidad técnica.

*Utilizamos los diferentes recursos disponibles en nuestros laboratorios para la determinación de parámetros físicos, químicos y organolépticos con el objetivo de brindar a nuestros clientes un producto desarrollado a medida de sus necesidades. Todos los pedidos son desafíos, y vemos las consultas de aromas y fragancias con gran potencial de desarrollo”, comentó **Federico Sosa**, Jefe de Investigación y Desarrollo.*

Recientemente, representantes del área I+D+I acompañaron al área comercial a las ferias internacionales de negocios. De esta manera, se afianza el vínculo con quienes eligen nuestros productos para lograr propuestas diferenciales e innovadoras de soluciones.

La investigación y el desarrollo de nuevos productos son abordados a través del trabajo multidisciplinario y colaborativo. Los proyectos son diversos, orientados a mejorar nuestra eficiencia, calidad y servicios, como así también las prestaciones y versatilidades de nuestras soluciones.

Relaciones comerciales fortalecidas

Nuestro equipo comercial pudo participar en varios encuentros específicos en Europa, Norteamérica y Asia.

En SIAL París, Citrusvil tuvo una fuerte presencia institucional con un stand durante el mes de octubre.



En Grupo Lucci buscamos ser el proveedor más confiable, garantizando calidad e inocuidad y reconocemos el valor de crear vínculos estratégicos y de largo plazo con nuestros clientes del mundo, que se desarrollan basados en la confianza y transparencia.

“Las ferias no sólo nos permiten encontrarnos con nuestros clientes, sino también conocer nuevas demandas del mercado con relación a nuestros productos y servicios a medida de sus necesidades”, expresó **Alex Nolte**, Gerente Comercial Industria.



Customer Service: asistencia eficaz

El comercio internacional implica diferentes etapas complejas de seguimiento y de acompañamiento. Estas tareas son prioritarias en Citrusvil como socio estratégico de sus clientes. El área de Customer Service tiene como responsabilidad llevar adelante este proceso, desde que el producto sale de nuestras instalaciones hasta el destino, trabajando codo a codo con el área comercial y estableciendo comunicaciones eficaces con el cliente, que fortalecen las relaciones comerciales de largo plazo.

La comunicación con quienes eligen nuestros productos, distribuidos en 4 continentes, es una parte fundamental para ofrecer un servicio de excelencia. Mantenemos canales de comunicación abiertos para tomar las acciones necesarias durante todo el proceso.

“Esta área es imprescindible para mantener el contacto, y afianzar la confianza del cliente hasta que reciba nuestros productos. Estamos todos comprometidos y alineados en torno a los objetivos centrados en el cliente para que tengan la mejor de las experiencias comerciales. Todos tenemos esta misión y cuidamos las diferentes interacciones para que los clientes estén satisfechos con todo el proceso de compra”, comentó **Alex Nolte**, Gerente Comercial Industria.



Alex Nolte
Gerente Comercial Industria
Citrusvil



Federico Sosa
Jefe de Investigación y Desarrollo
Citrusvil



Noelia Lescano
Jefa de Aseguramiento de
Calidad y Medioambiente
Grupo Lucci



Martijn Hazeu
Comercial Fruta Fresca
Citrusvil

El poder del limón

Muchos somos fan del limón. Te contamos por qué.



El limón es un cítrico que tiene múltiples beneficios para la salud. Lo que lo diferencia, es que se lo acompaña con algún otro alimento y en la gastronomía se lo considera la “llave multiuso”. Hay dos rasgos que lo caracterizan: diferencia y versatilidad. A diferencia del resto de los cítricos, este fruto ácido se consume en otros alimentos; mientras que la versatilidad refiere a la posibilidad que tiene el limón de ser usado tanto para la gastronomía, la salud o sacar una mancha de la ropa.



El limón es mayormente utilizado como condimento, o diluido, y no en forma directa, por lo que - a diferencia de otros cítricos - su consumo “per cápita” es menor. Según datos de la Federación Nacional del Citrus¹, de julio de 2021, los argentinos consumimos 3 kilos de limones por habitante por año; un valor mayor a la media europea que se sitúa en unos 1,96 kg per cápita al año en los hogares, según Eurostat.²

Los beneficios de este cítrico son cada vez más difundidos. En la gastronomía es la “llave multiuso” porque se lo puede emplear en cualquier área culinaria y en diferentes tipos de alimentos (jaleas, budines, mermeladas, dulces, bebidas con y sin alcohol, etc.) como así también en la elaboración de productos cosméticos, farmacéuticos y de limpieza.

Esta fruta, también es un auténtico tesoro nutricional.³

Composición Nutricional	Por 100g de porción comestible	Unidad mediana 110g
	44	31
	0,7	0,5
	0,4	0,2
	9	6,3
	1	0,7
	88,9	62,6
	12	8,4
	0,4	0,3
	3	2,1
	18	12,7
	0,12	0,1
	3	2,1
	149	104,9
	16	11,3
	1	0,7
	0,05	0,04
	0,03	0,02
	0,17	0,12
	0,11	0,08
	7	4,9
	50	35,2
	2,3	1,6
	0,5	0,4

El limón, **al ser menos calórica que otras frutas**, es una fuente de compuestos vegetales llamados flavonoides, que tienen efectos antioxidantes y antiinflamatorios. Los antioxidantes son compuestos que ayudan a proteger las células del cuerpo del daño, tiene un índice glucémico bajísimo (30) y posee grandes cantidades de fibra, además de que su sabor ácido ayuda a la digestión y a disolver los cálculos renales.

Por otro lado, diversos estudios han mostrado que las personas con altas ingestas de vitamina C tienen un menor riesgo de desarrollar otras dolencias crónicas como enfermedades cardiovasculares, cataratas o



- » **Aporta una gran cantidad de vitamina C, potasio y cantidades menores de otras vitaminas y minerales.**
- » La vitamina C interviene en muchas reacciones enzimáticas, es indispensable en la producción del colágeno, el cual es necesario para el crecimiento y reparación de células.
- » Tiene la propiedad de mejorar la cicatrización, y la función del sistema inmunitario, fortaleciendo las defensas generales del organismo.
- » Colabora en el transporte de hierro, posee capacidad antioxidante que ayuda a reducir el riesgo de algunas enfermedades, así por ejemplo, neutralizar sustancias cancerígenas como las nitrosaminas, por lo que parece ejercer un papel importante en la prevención frente al cáncer.

neurodegenerativas, de acuerdo a Ailimpo. La pulpa contiene ácidos orgánicos, fundamentalmente ácido cítrico y en menor cantidad málico (que se consideran responsables del sabor ácido de este alimento), acético y fórmico. Algunos estudios han indicado que estos potencian la acción de la vitamina C y poseen un notable efecto antiséptico. Existen también compuestos fenólicos como los ácidos cafeico y ferúlico, que son potentes antioxidantes e inhiben la actividad carcinogénica.³

Otros Beneficios

- » Refuerza el sistema inmunológico, fortalece y aumenta las defensas.
- » Incorpora potasio, favoreciendo el sistema nervioso y el cuidado del cerebro.
- » Previene divertículos intestinales y constipación, además de ser protectora de la mucosa intestinal.
- » Es acidificante, gelificante, espesante, emulgente, antibacteriano y estabilizante.
- » La pectina se usa como antiséptico, cicatrizante e hidratante.
- » Mantiene el pH del cuerpo.





¿Sabías qué?

El 30 de septiembre se celebra el Día mundial del limón⁴, una fecha que se fijó con el objetivo de poner en valor la cadena global de este cítrico.

Receta

Torta húmeda de limón

Por **Oswaldo Gross**⁵, chef patissier argentino, reconocido por sus preparaciones a nivel mundial. Es autor de diferentes libros y presentador televisivo. Cuenta además con destacados reconocimientos como el Cordon Bleu, The Culinary Institute of America, École Etoile, Castalimenti.

Ingredientes:

- Ralladura de 3 limones frescos
- 425 g azúcar
- 325 g harina
- 10 g polvo leudante
- 5 huevos
- 120 g manteca clarificada o 150 g manteca común
- 180 g crema de leche espesa (crema doble) o bien queso crema

Pasos:

- 1) Batir los huevos con el azúcar y la ralladura.
- 2) Tamizar harina con el polvo de hornear y agregar. Finalmente, unir la manteca fundida y la crema de leche.
- 3) Formar una masa consistente.
- 4) Colocar en 2 moldes de budín de 24 cm o en 3 de 20 cm.
- 5) Hornear a 160 °C, horno moderado a bajo por 45 a 60 minutos. Verificar la cocción con un palillo. Al sacar del horno podemos glasearlos con una mezcla de azúcar impalpable y jugo de limón.

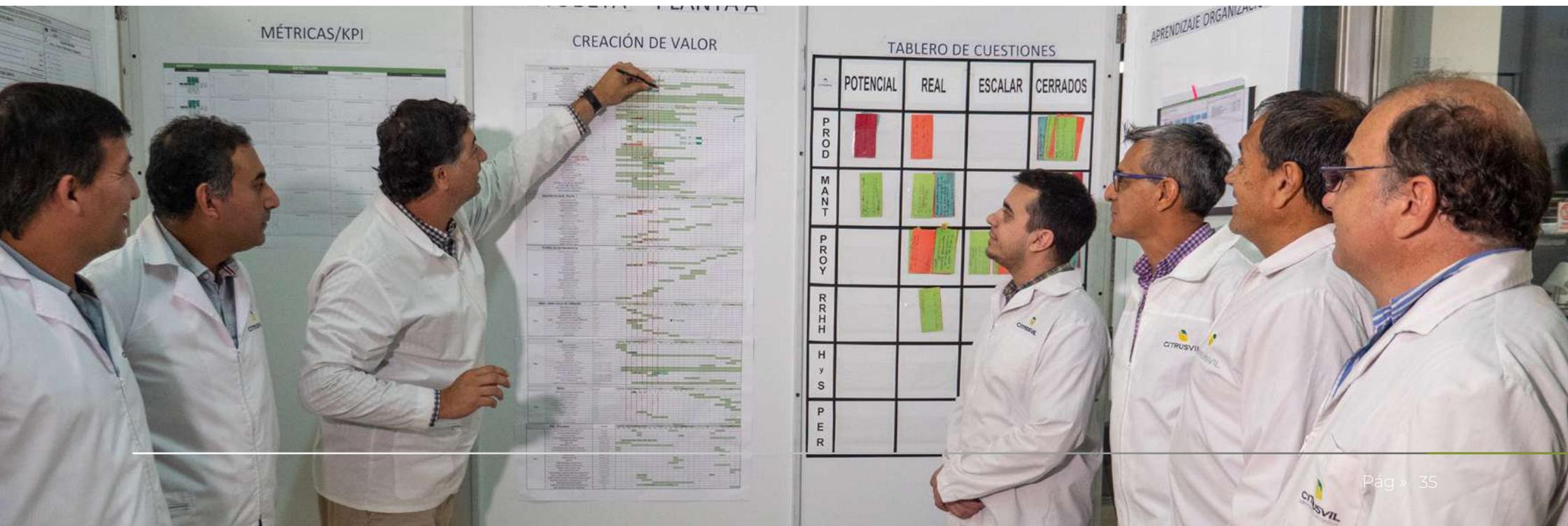


Referencias

- 1) Federcitrus. Actividad Citrícola 2022.
- 2) Federcitrus. "El consumo de limón se estabiliza en España y vuelve a los niveles de la prepandemia"
- 3) Ailimpo. "Valor Nutricional de los Limones".
- 4) ACNOA - Día mundial del limón
- 5) Oswaldo Gross en Facebook

Capital humano, gestión para la competitividad

A través de la mejora continua, en Citrusvil buscamos destacarnos por nuestra competitividad. Pusimos el foco en la capacitación de nuestro capital humano para promover la mejora de nuestro sistema productivo, que nos permita agregar valor al producto final y para nuestros clientes.



Aprendizaje para el cambio

Nos miramos puertas adentro y estamos gestionando las acciones necesarias - junto a nuestros colaboradores -, para el desarrollo de nuestra organización.

MEOC: Modelo de Excelencia Operacional de Citrusvil

“Como primer paso, encaramos la formación de quienes están liderando estos procesos de cambio, porque ellos son los protagonistas de esta metodología y de ellos depende el éxito de la transmisión de nuestra cultura, a quienes forman parte de Citrusvil”; comparte nuestro Gerente de Capital Humano, **José Luis Palacio**. *“Por ello, venimos trabajando en generar espacios de aprendizaje para impulsar la mejora continua e innovación. Determinamos, con cada área, objetivos medibles y asociados a estos pilares.”*

Comenzamos delimitando y alineando objetivos entre el Directorio y las áreas involucradas en la primera instancia. Continuamos con la planificación y programación asertiva, y finalizamos el primer semestre, con los módulos Asakai (reunión de la mañana y reunión de la tarde) y Gemba walk (recorrido diario), rutinas que ayudan a la gestión integral (5 misiones) y eficientizan nuestros procesos mediante la erradicación de raíz de problemas reincidentes (Metodología de resolución de problemas).

Comparten sus experiencias como líderes del MEOC, los supervisores de Planta **César Romero y Marcos Vera** y señalan sobre las reuniones y recorridos diarios diseñados: *“Observamos todos los indicadores mediante tableros, que proporcionan una visión integral de nuestras instalaciones, la detección rápida de desvíos y acciones inmediatas”.*



Gracias a este Modelo reducimos desperdicios en el proceso de producción, implementamos una serie de principios y rutinas vinculadas con la resolución de problemas, el trabajo estandarizado, la programación y la planificación. Consideramos cinco ejes claves: seguridad y medio ambiente, calidad, productividad, costos y recursos humanos.

Sobre los avances, el jefe de Planta A, **Alberto Galván** nos expresa: *“Es una herramienta transformadora. Nos permitió mejorar el proceso productivo, gestionar las variables de una manera más eficiente. Concretamente, pudimos mejorar los tiempos de producción e identificar actividades que aportan valor al producto final y que son reconocidos por nuestros clientes”.*

Durante el 2022, comenzamos a desplegar el modelo a lo largo de toda la cadena de valor de Citrusvil: campo, cosecha, empaque, industria y equipos comerciales.

En palabras del jefe de Planta B, **Marcelo Pérez**, esta primera vivencia práctica *“significó un repensar de nuestras acciones, una oportunidad de abrir nuestras cabezas para generar nuevas propuestas y preguntarnos ¿cuál es la mejor manera de hacer las cosas para evitar desvíos?”*

Desafíos asumidos

Para el 2023 asumimos nuevos desafíos, a raíz del aprendizaje obtenido y las intervenciones prácticas realizadas.

Como parte de lo planificado, nos proponemos impulsar acciones para sostener lo aprendido e incorporar nuevas prácticas. Como así también, involucrar a las áreas de servicio, como Administración, Finanzas, Recursos Humanos, Compras y Sustentabilidad.

“Para nosotros, el Modelo de Excelencia Operacional de Citrusvil nos permite trabajar en nuestra competitividad, de cara a la sostenibilidad de nuestros negocios. El gran desafío es consolidar su implementación y la adherencia en la cultura organizacional”, expresa **Agustina Lucci**, Gerente de Sustentabilidad.

Desde el área de Higiene y Seguridad, **Diego Moyano**, afirma: *“Luego de esta primera experiencia vivida con gran compromiso de cada uno de los actores, tenemos grandes expectativas proyectándonos hacia la campaña de 2023. Con una dinámica más fluida y procesos optimizados, vamos a avanzar en incorporar más personas al Modelo.”*

“Citrusvil está evolucionando y muchos somos agentes de cambio para llevar a cabo este Modelo. Esto, sin duda impulsa a trabajar estrechamente con los equipos, para arraigar conceptos, formar, motivar, diseñar, poner en práctica y mostrar resultados”, concluye **Marcelo Pérez**.

Entre los beneficios adquiridos en esta etapa se logró:

- » Una mejor organización de la información.
- » Una comunicación más precisa, una mayor interacción.
- » Generación de valor enfocada por y hacia el cliente.
- » Toma de decisiones más eficientes.
- » Mejor aprovechamiento del tiempo, y una participación activa en distintos niveles organizacionales.





Desde el 2021 venimos transitando un camino de formación en LEAN Management. Para el 2023 tenemos grandes desafíos por cumplir. Queremos hacer extensivo el modelo MEOC a todos los equipos, consolidar su implementación y que sea parte de la cultura organizacional.



José Luis Palacios
Gerente de Capital Humano
Grupo Lucci



Diego Moyano
Jefe de Higiene y Seguridad
Grupo Lucci



Marcelo Pérez
Jefe de Planta B
Citrusvil



Alberto Galván
Jefe de Planta A
Citrusvil



Agustina Lucci
Gerente de Sustentabilidad
Grupo Lucci

Invertir en nuestra tierra

En 29.300 ha, distribuidas en las provincias de Tucumán, Salta, Santiago del Estero y Catamarca, producimos diversos cultivos: soja, maíz, trigo, sorgo, garbanzo, poroto, maní y algodón.



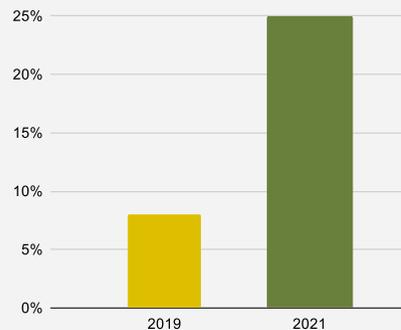
Producción diversificada

Para Viluco, la diversificación de cultivos es clave, interpretando las nuevas tendencias, captamos oportunidades en nuevos mercados.

Asimismo, facilitamos la rotación de cultivos, cuidamos el suelo, optimizando la planificación de las campañas de producción de verano e invierno en nuestras superficies.

Nuestras legumbres

En 2019, las legumbres significaban el 8% de nuestra superficie productiva. Hoy representan el 25%, con un total de 7.230 ha.



El crecimiento de la producción responde a nuestro plan estratégico agrícola: *“Las legumbres son un negocio de nicho, y nos permiten entrar en mercados especializados a los que no llegaríamos con otros productos”*, expresó **Pablo Cianci**, CEO Agroganadería.

En 2022 cultivamos por primera vez porotos Mung, una experiencia positiva. Con semillas de alta calidad, finalizamos la campaña con una cosecha de 360 tn y con una comercialización exitosa.

Nuestra producción: 7.230 ha

- » Poroto Negro: 2.900 ha
- » Alubia: 2.000 ha
- » Cranberry: 1.050 ha
- » Dark y Light: 800 ha
- » Mung: 260 ha
- » Garbanzos: 220 ha



¿Qué es el poroto Mung?

Con un sabor parecido a la nuez y ligeramente dulce, se utiliza tradicionalmente en platos asiáticos dulces y salados. Es una excelente fuente de fibra, proteína vegetal, hierro y carbohidratos. Además contiene vitaminas y minerales.



Importancia de las legumbres

Las legumbres han sido parte esencial de la alimentación humana desde hace siglos. Desempeñan una función crucial en la alimentación saludable, en la producción sostenible de alimentos y, sobre todo, en la seguridad alimentaria*.

- » Son cultivos esenciales debido a su alto contenido de proteínas, una fuente ideal en regiones donde la carne y lácteos no son física o económicamente accesibles.
- » Bajas en grasa y ricas en fibra soluble, que reduce el colesterol y ayuda a controlar el azúcar en la sangre.
- » Recomendables para personas con diabetes, y dolencias cardíacas.



Alimento
proteínico



Beneficiosos
para la salud



Apto para
Diabéticos/dolencias
cardíacas

*FAO, 2020. Legumbres: semillas nutritivas para un futuro sostenible.

Un mercado en crecimiento en la Argentina

La mayor parte del cultivo de legumbres en Argentina está destinado a exportación, debido a que en nuestro país su consumo es bajo comparado al de otros países.

El consumo promedio de legumbres en el mundo es de aproximadamente 8 kg per cápita (OCDE FAO, 2020) mientras que el de Argentina alcanza apenas 800 gr por habitante por año (CLERA, 2020, Cámara de Legumbres República Argentina), siendo las lentejas las que acumulan el 60% de ese valor.

“Observamos que la adopción de estos alimentos está creciendo, y se debe a una cuestión cultural. Notamos indicios de que su consumo se está extendiendo, causado por las nuevas tendencias hacia productos saludables y de gran valor nutricional”, expresó el **Ing. Ramiro Aznar**, Gerente de Agricultura.

Maní: primeras experiencias

Con 90 ha en el Establecimiento Las Marías, realizamos recientemente nuestras primeras experiencias con el cultivo de maní. Para ello, en el NOA implementamos diferentes acciones que permitan sembrar esta leguminosa acorde a las condiciones ambientales de la zona.

La producción del maní fue analizada considerando el precio del mercado. Argentina logró posicionarse como el segundo exportador mundial de maní comestible, después de China y precediendo a los Estados Unidos. Actualmente nuestro país es el primer proveedor de la Unión Europea.

Más sobre nuestro portfolio

Trigo HB4: Tolerancia a sequías

En el invierno de 2022 realizamos una experiencia con el trigo transgénico HB4 en 440 ha del establecimiento Rancho Grande, que posee una tolerancia superior en períodos de sequía, y conlleva un mayor rendimiento.

Buenas perspectivas para el algodón

Desde hace 10 años Viluco produce algodón. Durante la campaña 2021-2022 con 326 ha logramos 230 toneladas de fibra y las perspectivas de la nueva campaña son muy favorables.



*“Cuidamos nuestros recursos hídricos para que cada gota cuente. El principal desafío para el sector agropecuario es adoptar una mirada a largo plazo que contemple la compatibilidad de la producción con la conservación del ambiente y los recursos naturales”, expresó **Ramiro Aznar**, Gerente de Agricultura.*

Buenas Prácticas Agrícolas

Trabajamos en la gestión de un sistema de producción sostenible a largo plazo, promoviendo el equilibrio entre la productividad, la rentabilidad y el cuidado del medioambiente.

Las Buenas Prácticas Agrícolas son fundamentales ya que garantizan una producción sana, segura y amigable con el medio ambiente.

El cuidado del agua y del suelo es esencial. Evaluando la oferta hídrica y el cambio en las precipitaciones, consideramos un cambio en la planificación de nuestros cultivos: elegir el cultivo adecuado es crucial para usar la cantidad de agua suficiente. Esto nos llevó a ajustar la proporción de cultivos entre soja y legumbres.

Un proceso clave en la agricultura sustentable, es la rotación de cultivos e inclusión de cultivos de servicio ecosistémicos, como el centeno y el rabanito forrajero; esto se realiza para que el suelo conserve su fertilidad física y química. En este proceso, las legumbres son valiosas por sus propiedades fijadoras de nitrógeno. Las plantas son capaces de fijar el nitrógeno del aire al suelo y proporcionarle nutrientes, que de otra manera se debiera aplicar un fertilizante de síntesis química y de mayor costo. Así, al rotar este cultivo, la producción de otras variedades de plantas (gramíneas o cereales) se ven favorecidas.

Desafíos 2023

Sobre las perspectivas a futuro de nuestra agricultura, se plantean estos desafíos:

- » Duplicar la producción de porotos Mung, de 260 a 600 ha, un nuevo producto para nosotros que acompaña el crecimiento de las legumbres en el mercado exportador.
- » Continuar con las mejoras en la utilización del agua en todo el sistema agropecuario, siguiendo nuestros lineamientos hacia la sustentabilidad, y comprometidos con nuestras comunidades rurales.
- » Avanzar con las etapas del Proyecto Pro Carbono junto a Bayer para medir el secuestro de carbono en suelos. Ya cumplimos el 1º año de desarrollo, de los 3 que implica este estudio. A través de esta iniciativa, medimos la fijación de carbono en el suelo de nuestros campos, y a partir de este conocimiento generamos nuevas acciones.



PRO Carbono

“A través de objetivos concretos, alineados a nuestros valores de excelencia y compromiso, nos preparamos para nuevas campañas exitosas con un equipo que se desafía día a día en la producción agrícola sustentable”, dijo **Pablo Cianci**, CEO Agroganadería.



Programa Puertas Abiertas



Durante 2022, desde Viluco y junto al Grupo CREA, coordinados por Fundación Vicente Lucci, generamos espacios de intercambio y aprendizaje sobre la importancia de las Buenas Prácticas Agrícolas en la producción agropecuaria junto a las escuelas agrotécnicas del área de influencia del negocio agroganadero.

En estos encuentros se abordan diferentes aspectos sociales y ambientales de las tareas cotidianas considerando:

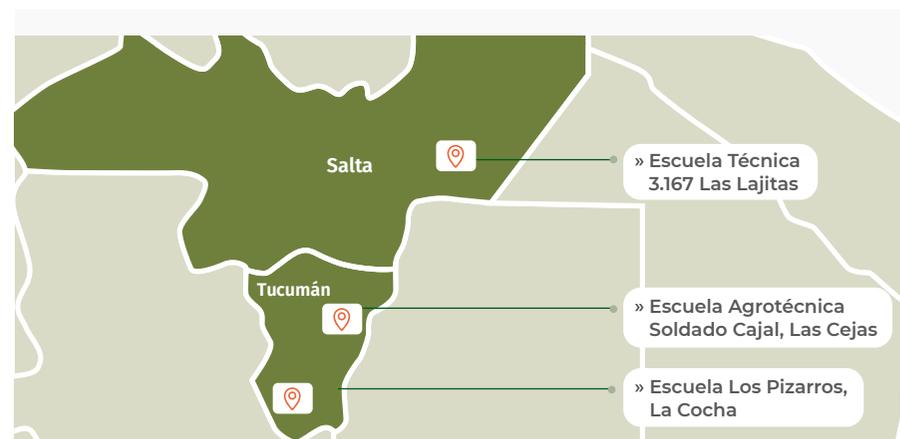
- » La innovación.
- » El trabajo en equipo.
- » El respeto.

Más de 100 jóvenes de escuelas agrotécnicas conocieron nuestros centros productivos y las acciones sustentables de nuestra compañía, logrando enriquecer sus conocimientos y experiencia para su futuro.

Cada recorrido, tuvo como protagonistas a los encargados de las principales actividades del campo. Ellos mostraron la tecnología Weed-it, la balanza, clasificación y curación de

semillas, manejo de agroquímicos, etc. Esta experiencia busca integrar contenidos educativos desde lo teórico y lo práctico, poder interactuar con quienes trabajan en el campo, conocer una posible fuente de trabajo local y contribuir con el desarrollo personal de los estudiantes que se encuentran cerca de finalizar sus estudios.

Escuelas vinculadas



Enlaces de Interés



» Escuela Técnica 3.167 Las Lajitas



» Escuela Agrotécnica Soldado Cajal, Las Cejas



» Escuela Los Pizarros, La Cocha



Ramiro Aznar

Gerente de Agricultura Viluco



Pablo Cianci

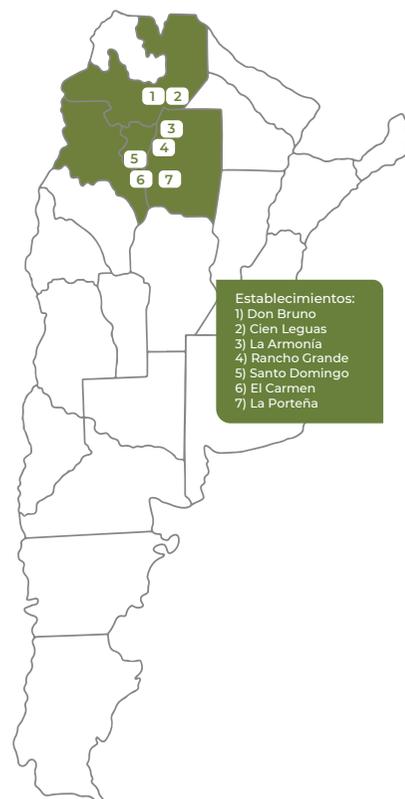
CEO Agroganadería Viluco - Engordar

Expansión de la ganadería

Con la adquisición de dos nuevos establecimientos: Don Bruno y Cien Leguas, en la localidad de Tolloche, en Salta, ampliamos la actividad ganadera de Grupo Lucci.



Desde Engordar, desarrollamos la actividad de cría, recría pastoril y feedlot, complementando la producción con cabañas de raza Brangus y Braford para el desarrollo de reproductores de uso propio en diferentes campos. Estos nuevos establecimientos adquiridos recientemente, se suman a Rancho Grande, La Armonía, La Porteña, El Carmen y Santo Domingo, ubicados en las provincias de Santiago del Estero, Catamarca y Tucumán. De esta forma, logramos expandirnos a la región Norte del NOA, ampliando el área productiva de la ganadería.



“Don Bruno, con 7.400 ha, y Cien Leguas, con 9.900 ha aumentan en un 53% el área de trabajo, consolidando 49.000 ha de producción ganadera”, explica el Ing. Daniel Navarro, Gerente de Ganadería.

Una de las ventajas competitivas de estos establecimientos es su condición ambiental de humedad, temperatura y precipitaciones óptimas para la máxima expresión de las pasturas tropicales *gatton panic* y *graman rhodes*, aspecto necesario para un buen sistema pastoril y factor clave en la cadena de la producción de la carne.

Nuevos campos, nuevos desafíos

En este momento, el equipo de trabajo está en una etapa de conocimiento y abordaje de los campos: determinando el estado de las pasturas, midiendo las aguadas y divisiones. También se está realizando una limpieza general para evaluar el recurso productivo y de infraestructura inicial para adecuarlos a los estándares de producción de nuestra compañía.

“Estamos llevando a cabo un plan de trabajo de crecimiento sostenido, para alcanzar en 3 años la máxima producción”, dice el Ing. Daniel Navarro.



Objetivos de los nuevos campos:

0,6 Ev/ha*

En actividad de cría

1 Ev/ha*

En actividad de recría

Dentro de los desafíos actuales, estamos realizando el análisis de estos campos, mediante el uso de imágenes satelitales y agrimensura de precisión que nos permiten visualizar el estado inicial de los campos, proyectar cambios y mejoras en el diseño productivo.

Cabe destacar que el aumento de hectáreas, también generó la necesidad de sumar nuevos integrantes a nuestro equipo de trabajo: ingeniero encargado del sector, encargados de campo, administrativo, puesteros y tractoristas para cubrir las necesidades operativas y técnicas.

***Ev/ha: vaca por hectárea**

*“Pusimos en condiciones 6 casas para el personal, y colocamos antenas con conectividad a internet, que permiten vía WIFI estar comunicados entre los diferentes puestos y establecimientos. Estos sistemas tienen autonomía energética ya que cuentan con paneles solares”, explica el Gerente de Ganadería **Ing. Daniel Navarro**.*

Proyectando a futuro

El trabajo que se está ejecutando ahora, es esencial para el futuro de estos campos, para lograr el máximo potencial productivo en relación al número de cabezas a mediano plazo.

Este crecimiento nos permite ampliar la ganadería en el sector Norte, siempre pensando en la provincia de Salta.

“El equipo está entusiasmado por el potencial de estos establecimientos que sumamos al sistema productivo integrado de Engordar”, afirma el Ing. Daniel Navarro.



Nuestras carnes

Calidad que nos distingue



Somos parte de la cadena de valor en la producción de carne.

En Engordar, garantizamos la trazabilidad de cada animal, desde su nacimiento hasta el final de su vida productiva, para alcanzar los máximos estándares que esperan nuestros clientes (matarifes, frigoríficos regionales, nacionales y consignatarios). A través de ellos, nuestra producción se transforma en carne para consumo interno y de exportación.

Sabor, ternereza, jugosidad y valores nutritivos son algunas de las cualidades que distinguen a nuestras carnes.

De la mano de la genética, Brangus y Braford que se adaptan a nuestros ambientes, logramos una eficiente productividad por hectárea ya que estas razas cuentan con una buena performance en el sistema pastoril y en feedlot. Usando la combinación de ambos sistemas productivos, logramos consolidar en el animal buenos volúmenes de masa muscular y terminación óptima consiguiendo un buen “marmoleo”, característica que distingue a nuestras carnes.

El trabajo de nuestros equipos, conformados por profesionales capacitados en genética, alimentación, sanidad y bienestar, garantizan la mejor expresión de los animales en cada etapa de la producción.

En 2022 habilitamos nuestros 2 feedlot para la venta de hacienda a frigoríficos exportadores bajo la categoría UE NO HILTON. Estas habilitaciones posibilitan un nuevo canal de comercialización. Fue un logro de todo Engordar, en el que participaron personal de campo, área administrativa y comercial, sumados a otros colaboradores en las gestiones con SENASA (Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria).

Este desafío cumplido, se suma al anteriormente logrado en 2 establecimientos que ya cuentan con estándar UE HILTON.

Cadena de comercialización

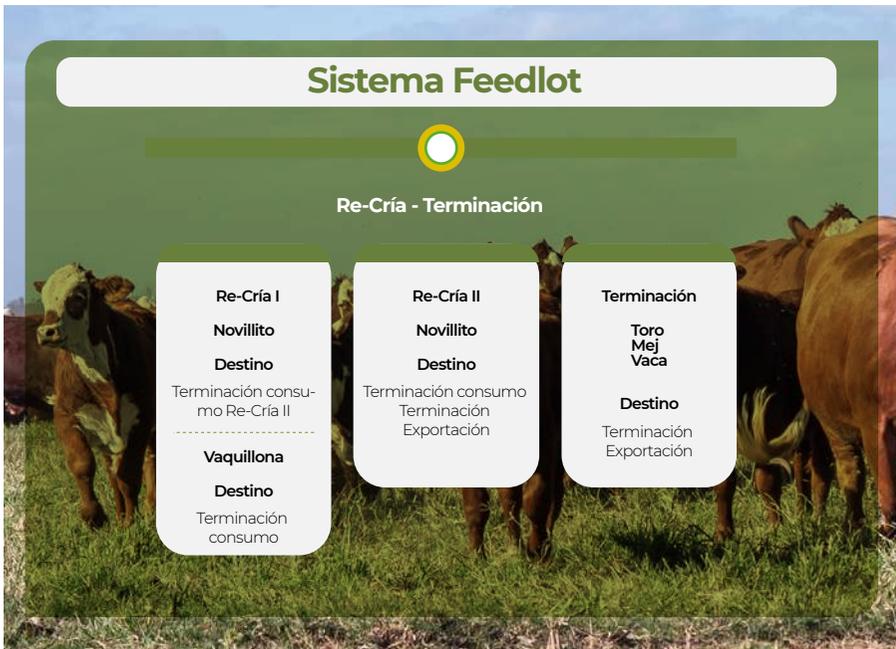
Nuestra actividad comienza en los rodeos de cría, donde nacen los terneros Brangus, Braford y sus combinaciones, hasta el destete. A partir de allí, van al proceso de recria donde se transforma a los terneros/as en novillitos y vaquillonas, respectivamente. En el caso de los machos, la recria pastoril lleva el ternero a 350 kg y a partir de allí puede entrar al proceso de feedlot, terminando con un animal de 420 kg para consumo interno.



También existe la posibilidad de mantener el novillito de 350 kg en recria pastoril, para producir un novillo de 500 kg con destino a exportación.



A partir de estas re-crías, separamos a las terneras que son genéticamente superiores en cuanto a su conformación y que pueden ser futuras madres. Si no tienen esas condiciones, continúan el proceso de re-cría y son vendidas como vaquillonas terminadas de 320/380 kg.



Genética de calidad, razas productoras de carne bovina

Un rasgo que nos caracteriza es el control intensivo que efectuamos a cada animal. Mantenemos un alto estándar genético con cruzamientos planificados de acuerdo a las características carniceras ideales. De esta forma, garantizamos la uniformidad de nuestras reses, alcanzando un rendimiento carnicero óptimo.

Mediante un proceso de mejoramiento genético que realizamos desde hace décadas, continuamos optimizando nuestros rodeos, para lograr los mejores productos del mercado.

“La búsqueda de la excelencia de la carne de nuestros animales sólo es posible gracias al trabajo en conjunto del equipo, desde el cruzamiento genético, la selección, la gestión logística, hasta el contacto comercial”, explica el **Ing. Daniel Navarro**, Gerente Ganadero.



¿Qué es la cuota Hilton?

Se trata de un contingente arancelario de exportación de carne vacuna de alta calidad que la Unión Europea otorga a diferentes países. Argentina posee actualmente una cuota con 29.500 toneladas anuales, y solo pueden provenir de establecimientos inscriptos en el registro avalado por la UE.

Requiere que los animales sean engordados exclusivamente con pasturas desde su destete. Engordar posee 2 establecimientos con cuota **UE HILTON**.

Desde Engordar estamos comprometidos en optimizar nuestra producción, manteniendo la calidad, para estar posicionados y ser competitivos en los mercados más exigentes del mundo.

Resultados a la vista

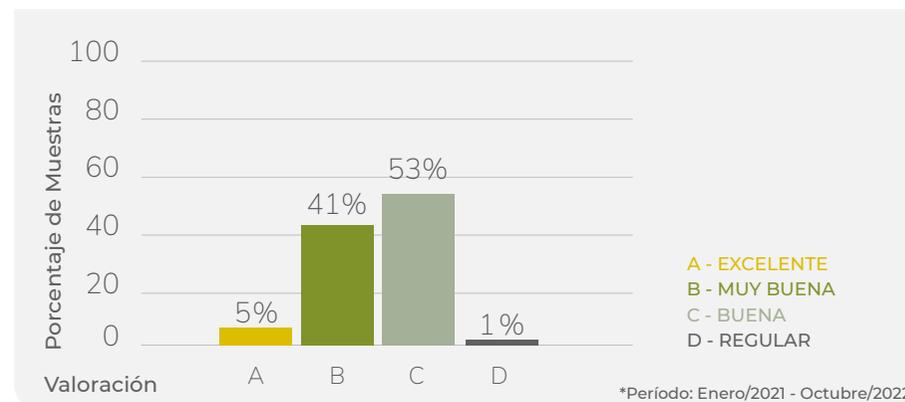
A través del canal de venta a grandes Frigoríficos, desde 2021 en Engordar, realizamos un seguimiento de la calidad de la hacienda que producimos, recopilando la información recibida de los romaneos de faena.

Estas mediciones fueron realizadas teniendo en cuenta la normativa argentina de clasificación y tipificación de Hacienda (Res 32/2018) realizada por tipificadores matriculados que clasifican y evalúan la hacienda posterior a la faena.

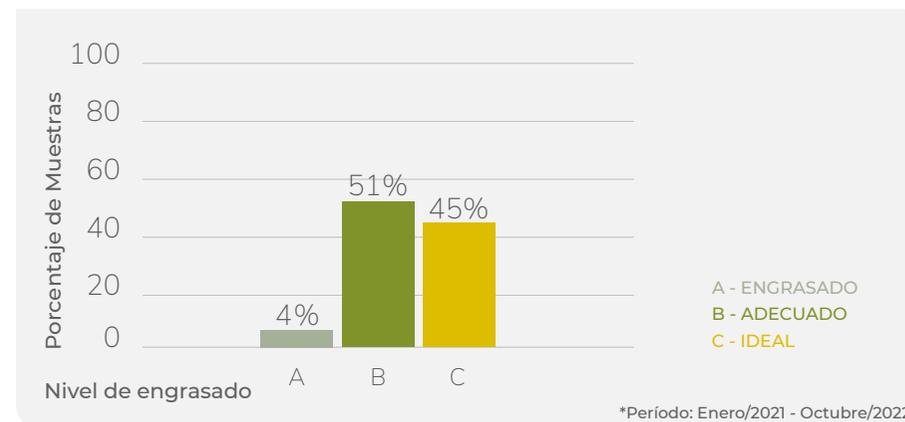
El 99% de estas muestras tienen una valoración **Excelente, Muy buena y Buena**, marcando que el nivel de engrasado es el adecuado en un 51% y el ideal en un 45%.

Tipificación de nuestras haciendas

Nivel de valoración



Nivel de engrasado



Daniel Navarro
Gerente de Ganadería
Engordar

Crecimiento de la nogalicultura

En 2022 alcanzamos un crecimiento del 50% de la producción y logramos una cosecha de 600 toneladas de nueces Chandler.

Este hito nos ubica entre las cinco principales empresas argentinas con mayor producción.



“Mucho ruido y pocas nueces”, dice el refrán. En el caso de Nueces de Catamarca no es así. Desde los valles de Catamarca, a 1.150 metros sobre el nivel del mar, ofrecemos al mundo nueces de calidad premium que se destacan por su alto rendimiento en pulpa, tamaño y color.

Crecimiento proyectado

“Crecimos un 50% en la producción de nueces. En el 2021, con 215 ha logramos 410 tn de nueces Chandler y en 2022, 600 tn”, dijo **César Tello**, Jefe de Producción y Empaque de Nueces de Catamarca.

“Haber llegado a estas toneladas fue un gran logro desde la parte productiva. El nogal necesita condiciones climáticas precisas para que la producción se exprese en su máximo potencial” reconoció **José Luis Taddei**, Jefe de Producción Primaria.

Estos logros son producto de diferentes factores: el trabajo que se viene realizando a lo largo de los años, con el conocimiento adquirido en el manejo de plantaciones, que se potencia con el asesoramiento técnico externo y el desarrollo del paquete tecnológico.



Las buenas condiciones climáticas de la zona acompañaron este aumento de producción. “Necesitábamos frío en el invierno, para que se desarrolle un buen crecimiento vegetativo y reproductivo en el ciclo estival del cultivo. Optimizamos nuestros procesos de postcosecha: elevamos un 25% nuestra capacidad de secado, alcanzando 70 tn diarias. Esto nos da mayor velocidad en la cosecha, aumenta la capacidad de recepción de fruta en el empaque y, por lo tanto, mejora la calidad de la fruta”, argumentó Tello.

Como parte del plan de crecimiento en los próximos dos años, sumaremos **60 ha** y **ampliaremos nuestra capacidad de almacenamiento en un 40%**.

“Durante esta primera etapa las plantas fueron compradas en Mendoza, que es donde están los mejores viveros del país. Y en los próximos años serán de Chile, ya que buscamos acceder a otras plantas uniformes, sanas y productivas, logradas a través de tecnología *in vitro*”, puntualizó el Jefe de Producción y Empaque, **César Tello**.

+60 ha

+40%

Ampliación de capacidad de almacenamiento

Balance comercial y próximos desafíos

En Argentina, la nogalicultura es una actividad que se encuentra en desarrollo. Según el último censo nacional agropecuario (2018), la producción de nogal fue de 18.488 tn/año siendo las provincias de Mendoza, Catamarca y La Rioja, las que concentran el 71% de la superficie implantada.



La mayor parte está representada por la nuez nogal (con el 69,3% de la superficie total), luego las almendras (un 14,6%), y en menor proporción existen cultivos de nueces pecán (8,4%), pistachos (5,6%), avellanas (2%) y castañas (0,1%).¹

Nuestra producción llega a mercados nacionales e internacionales en un 85% y 15% respectivamente. Este año, se destacaron las ventas a Mendoza e Italia.



*“Tenemos el desafío de incrementar los vínculos comerciales y ampliar la cartera de clientes. Para ello, planificamos participar en ferias especializadas para presentar nuestra producción”, afirmó **Oswaldo Diego Martín**, Comercial de Nueces de Catamarca.*



Las nueces son saludables para el corazón

La organización sin fines de lucro Mayo Clinic en su artículo *Los frutos secos y el corazón: comer frutos secos para la salud del corazón*, destacó sus beneficios, porque contienen proteínas, ácidos grasos omega-3, vitamina E y fibra.²

Una dieta saludable que incluya frutos secos permite, entre otros aspectos:

- » Reducir los niveles de colesterol, que juegan un papel importante en la acumulación de depósitos llamados placas en las arterias.
- » Mejorar la salud del revestimiento de las arterias.
- » Disminuir los niveles de inflamación relacionados con la enfermedad cardíaca.
- » Reducir el riesgo de presentar coágulos sanguíneos.



Referencias

- 1) Carciofi, I; Guevara Lynch, J. P.; Cappelletti, L; Maspi, N; y López, S. Economías regionales: red de actores, procesos de producción y espacios para agregar valor. Algunos lineamientos de política para el impulso de las exportaciones en cadenas productivas ligadas a la agroindustria. Pág. 48.
- 2) Web de Clínica Mayo, Los frutos secos y el corazón: comer frutos secos para la salud del corazón. 25 de Octubre de 2022.
- 3) Ministerio de Salud de la Nación. Guías Alimentarias para la Población Argentina, Buenos Aires 2020.



César Tello

Jefe de Producción y Empaque
Nueces de Catamarca



Osvaldo Diego Martín

Comercial
Nueces de Catamarca



José Luis Taddei

Jefe de Producción Primaria
Nueces de Catamarca

Celebramos veinte años de compromiso en el Noroeste argentino

Nuestro desafío, desde los inicios, fue impulsar acciones para el desarrollo de los niños y jóvenes de las comunidades del Noroeste argentino. Año tras año, redoblamos esfuerzos para que en cada ciclo lectivo surjan mejores oportunidades y se potencie el trabajo en el aula de las escuelas rurales.

Trabajamos para que la participación ciudadana sea un valor reconocido y el emprendedurismo contribuya al desarrollo de las comunidades.



Fundación Vicente Lucci es una entidad sin fines de lucro creada en 2003, como expresión del compromiso y la responsabilidad social heredados del fundador de Grupo Lucci, don Vicente Lucci. Su objetivo es promover el desarrollo de las comunidades rurales del Noroeste argentino.

Nuestras acciones forman parte de la inversión social de Grupo Lucci. Trabajamos comprometidos con el futuro y la educación de niños, jóvenes y adultos para contribuir al desarrollo sustentable y equitativo de nuestras comunidades de influencia. De esta manera, impactamos con nuestros programas en 40 escuelas rurales de las provincias de Tucumán, Santiago del Estero, Salta y Catamarca.

Es así, que desarrollamos un trabajo articulado desde hace 20 años basados en 3 ejes:

- » Educación en Valores
- » Inclusión laboral & Emprendedurismo
- » Participación ciudadana

¿Qué fue de nuestros 20 años?

20
AÑOS

A través de estos 20 años consolidamos nuestra Fundación y nos vinculamos activamente con las realidades locales de las zonas de influencia de los activos de la compañía.

En nuestros inicios, la actividad se limitaba a cubrir alguna necesidad puntual, a través de aportes económicos o donaciones como la entrega de zapatillas para un comedor o para alguna ocasión especial como el Día de la madre o el Día del niño. *“Evolucionamos y profesionalizamos nuestra contribución empresaria a las comunidades locales, a través*

del desarrollo de las acciones de responsabilidad social corporativa”, relató **Patricia Condorí**, responsable del área de RSE de Grupo Lucci.



Luego, hicimos diferentes alianzas institucionales con el Ministerio de Salud de la provincia de Tucumán, financiando intervenciones quirúrgicas para labio leporino. Trabajamos con el INTA, en donde se enseñó a hacer pequeñas huertas en las comunidades para cultivar la tierra y cosechar sus propios alimentos. A este trabajo en las áreas de la salud y el agro, le sumamos el aspecto cultural, ya que en nuestra sede inaugural funcionó un espacio para grandes y pequeños artistas a nivel local y nacional.

De esta manera, se conformaron las primeras líneas de acción de responsabilidad social empresaria (RSE).

“En el 2007, realizamos un diagnóstico social y se identificaron tres necesidades básicas con oportunidades de mejoras en las comunidades: educación, salud y trabajo. Alineamos nuestra gestión y las alianzas, hacia el desarrollo de programas priorizando la educación en valores y la inclusión laboral”, explicó **Patricia Condorí**.



Como parte del crecimiento de la Fundación, desde hace 5 años se está trabajando en promover el emprendedurismo como generador de desarrollo y trabajo genuino local. Brindamos Ciclos de capacitaciones para emprendedores rurales junto a organizaciones especializadas como la **Universidad del Norte Santo Tomás de Aquino (UNSTA)** y su cátedra de Emprendedurismo, con la **Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de Tucumán (FACET)** y su programa Económicas Emprende y diferentes organismos públicos y privados que aportan nuevas herramientas para que los proyectos de emprendedurismo crezcan.

Articular para lograr mejores resultados

“Notamos que el trabajo en red es beneficioso y que a través de diferentes articulaciones institucionales logramos mejores resultados en las comunidades, haciendo alianzas con entidades específicas que nos brindan contribuciones de calidad. Los beneficiarios de nuestros programas pueden acceder a contenidos actualizados, interactúan entre diferentes actores, elevan la autoestima y progresan en sus proyectos”. Reconoció **Patricia Condorí**.

Emprendedores beneficiados

Provincias	Comunidades	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Tucumán	Bella Vista	45	37	-	-	-	-
	Famaillá	-	36	-	-	-	-
	La Cocha	-	39	69	-	-	-
	Burruyacu	-	-	-	-	-	47
	Virtual	-	-	-	53	57	-
Stgo. del Estero	Frías	-	18	-	-	-	-

Voluntariado: compromiso social

El voluntariado corporativo es una herramienta de triple impacto que genera valor al entorno, a la empresa y a sus colaboradores.

En el caso de Fundación Vicente Lucci, los voluntarios corporativos provienen de todas las empresas de Grupo Lucci. En 2022 participaron 51 colaboradores. La responsable de la Fundación comenta: *“A través del voluntariado, nuestros colaboradores logran conocer cómo es el contexto de las comunidades donde producimos. Y es a partir de allí que se arman equipos, tienen la oportunidad de interactuar con otros sectores y brindar sus experiencias en las escuelas”*.

También los voluntarios externos que participan de las experiencias se ven beneficiados, ya que realizan las prácticas profesionalizantes de sus estudios de nivel terciarios o universitarios. Desde su experiencia, **Vittoria Medina**, estudiante de segundo año de Recursos Humanos del Instituto Juvenil Moderno (JIM), comentó que decidió sumarse para compartir sus conocimientos con los chicos. *“Me permite desarrollar mis habilidades como futura profesional, compartir el dictado de los talleres con otros compañeros y con niños y jóvenes, me enriquece de todas las maneras posibles”*, comenta Vittoria.



Jorge Alderete, voluntario del Instituto JIM dice *“es un espacio significativo para el crecimiento profesional como personal”*.

Lara Valentina Molina, voluntaria de Instituto San Miguel también dejó su testimonio: *“Sirve como espacio para realizar prácticas para la formación docente. Y nos demuestra lo que nos espera a futuro como profesores”*.

Más protagonistas del impacto:

Iván Montenegro, alumno de la Escuela Agrotécnica Soldado Cajal, comentó: *“Aprender cómo se trabaja en el campo, las diferencias entre los cultivos, las rotaciones y las buenas prácticas nos da un punto de vista que en la escuela no tenemos”*. Iván participó del **Programa Puertas Abiertas**.



Ana Krautmann, estudiante de Inglés, realizó sus prácticas profesionalizantes de inglés del Instituto San Miguel: *“es una experiencia gratificante, ver la reacción de los niños cuando llegamos a las escuelas. Lo que nos llevamos de todo esto es increíble. Más que una práctica de trabajo es un aprendizaje de vida para nosotros”*.



Programa de becas secundarias

A través de este programa junto al Banco BBVA, buscamos disminuir la deserción escolar, el ausentismo, el índice de repitencia y elevar el rendimiento académico de los jóvenes.

Lucas Tolosa, recibió beca, Alumno 6° Año de la Escuela B° Aeropuerto, *“la beca me ayudó a ser mejor alumno y comprar los útiles que necesito en mi día a día”*.

Gonzalo Sequeira, Alumno 6° Año de la Escuela B° Aeropuerto, destacó que *“la beca, además de servirme para comprar útiles para la escuela, me ayudó para aportar en casa. Me sirvió cuando teníamos clases virtuales y necesitaba internet para poder participar”*.

Enrique Lemme, Director de la Escuela B° Aeropuerto, comentó: *“mediante este programa y con la ayuda de los profesores, inculcamos en los alumnos la importancia del manejo de sus recursos, y les permite terminar sus estudios secundarios”*.



Nuevas iniciativas

Programa Sembrando Vida

A través de esta iniciativa, buscamos fortalecer los valores: **Compromiso, responsabilidad y esfuerzo** para progresar y generar promotores responsables de acciones sustentables para nuestras comunidades locales. Durante los talleres, que se desarrollan con los alumnos en las comunidades educativas, también se realizan jornadas de plantación de árboles nativos junto a los egresados de cada año.



Vivero Fundación Vicente Lucci

Desde el 2021 junto a profesionales especializados, construimos un vivero de plantas nativas y forestales de la zona, previamente seleccionadas de acuerdo al potencial de la región. Estas especies han sido cuidadas rigurosamente, y a través de esta iniciativa queremos forestar Tucumán y brindar a nuestro medio ambiente más recursos naturales.

- » 1.000 árboles plantados en escuelas.
- » 780 árboles donados a comunas.
- » 500 árboles donados a Conscientes.



Alcance

	Provincias	4 (Tucumán, Salta, Santiago el Estero y Catamarca)
	Comunidades	33
	Empresas	4
	Escuelas	40 (77% Primarias y 23% Secundarias)
	Niños	3.674
	Jóvenes	2.782
	Becados	23

El legado

Daniel Lucci, Presidente en Fundación Vicente Lucci

"Desde hace 20 años estamos comprometidos como empresarios argentinos en integrar el propósito de nuestro Grupo que es producir sustentablemente y dejar nuestra huella transformadora. Agregamos valor y queremos encender la chispa en las nuevas generaciones por un mundo mejor. Aprendemos más, si lo hacemos junto a otros y de esta manera impactamos exponencialmente en nuestras comunidades locales".

Pablo Lucci, Secretario en Fundación Vicente Lucci

"Tenemos el profundo convencimiento de que a través de la educación se logran mejores sociedades y en honor a nuestro padre, impulsamos acciones para potenciar la educación desde Fundación Vicente Lucci fortaleciendo nuestro inquebrantable compromiso con la sociedad argentina".



Próximos desafíos:

Queremos profundizar el trabajo que venimos realizando en estos 20 años, renovando nuestras acciones, articulándonos con nuevos actores y fortaleciendo lazos en las comunidades vinculadas a nuestras operaciones.



Patricia Condorí

Responsable Fundación
Vicente Lucci



Línea Ética

Tenés a disposición la Línea Ética para comunicarte con nosotros.

¿Cómo funciona?

1

- » Ingresá a www.grupolucci.com.ar
- » Llamá al **+54 381 4515563**
- » O acercate a Ruta 302 km 7, Cevil Pozo, Tucumán.

3

El comité evaluador analizará el caso y le dará curso



2

Dejanos tu sugerencia o denuncia



4

Se definirán las acciones para gestionarlo y resolverlo



TU COMUNICACIÓN PUEDE ESTAR RELACIONADA A:



Medioambiente



Ética



Comunidad



Normativas



Información



Inocuidad de los productos



Informá cualquier evento de manera anónima y confidencial, nosotros nos comprometemos a resguardar la información y mantener la discreción del caso.

**TU APORTE NOS AYUDA A SEGUIR
CRECIENDO RESPONSABLEMENTE**



www.grupolucci.com.ar