

Editorial | Citricultura

Inmersos en un contexto mundial complejo, nuestra empresa se está viendo afectada por el aumento de la oferta a nivel mundial tanto de producto fresco como industrializado. Comienza a notarse con fuerza la sobreproducción de limón con una creciente competencia de las producciones entre el hemisferio norte y sur con países muy eficientes como Sudáfrica, Turquía y España.

En cuanto a la demanda de nuestros productos, estamos observando una volatilidad creciente. Las cadenas logísticas internacionales también han sufrido el efecto de la pandemia, aumentando sus costos frente a la demanda y el contexto del comercio mundial.

No podemos dejar de mencionar el contexto nacional, la política económica mantiene un tipo de cambio de exportación bajo, con apreciaciones ficticias de la moneda y, por ende, suba interna de costos.

Ante esta nueva realidad de incertidumbre internacional y local, desde Citrusvil vemos estos procesos como oportunidad de cambio y de mejora, estamos estableciendo las bases de un plan estratégico pensando en el negocio que tendremos en el año 2030, generando acciones que hagan base en una cultura de diferenciación sostenible, basados en los pilares de la competitividad, la innovación y la sustentabilidad.



Martin Carignani
CEO Citrusvil

Editorial | Agrícola - Ganadero

Consolidamos el equipo del sector agrícola-ganadero. A través de un análisis profundo de los mercados locales e internacionales, realizamos acciones precisas de las que obtuvimos resultados productivos y económicos notables.

En el agro diversificamos la producción al incorporar specialities como el poroto en su distintas variedades, cuyos precios sostenidos en el tiempo ofrecen un mejor margen de trabajo. En cuanto a legumbres, fue un año de coyunturas problemáticas: malos rendimientos y problemas de calidad; sumado a dificultades en la logística y el encarecimiento de los transportes internacionales, atentaron contra el volumen de negocios y precios.

Los commodities tuvieron valores récord en 2021, y nuestro negocio en estos cultivos creció considerablemente. La simplificación y la fluidez en la comercialización, a través de las ventas en la Bolsa de Buenos Aires, posibilitaron una gestión ordenada.

En relación a la Ganadería, la demanda de carne del mercado local está muy restringida, mientras que la oferta de la zona y la oferta externa vienen en franco crecimiento. Ante esta situación, activamos nuestra relación con clientes en el resto del país, obteniendo mejores resultados productivos, sin desperdiciar la capacidad de nuestros establecimientos y animales. Por otra parte, la relación con los principales frigoríficos de Argentina nos permitió comenzar a vender novillos con destino a exportación.

El 2022 es un año de impulso comercial, con foco en el desarrollo de nuestra cartera de clientes externos para diversificar nuestra producción y alcanzar mejores resultados, tanto para la agricultura como para la ganadería. A través de una estrategia vanguardista, identificamos nuevos proyectos sustentables que otorguen a la producción ventajas competitivas, integrando nuestro trabajo en lo económico, social y el cuidado medio ambiental.



Pablo Cianci
CEO Agrícola - Ganadero