



Citrusvil

Preparados para la demanda de limón orgánico en las industrias de bebidas y alimentos

Cuatro años transcurrieron desde que Citrusvil tomó la decisión de iniciar su producción primaria orgánica. La experiencia ya dio frutos iniciales y disponemos del conocimiento para ampliar la superficie e incrementar los niveles de eficiencia.

La tendencia hacia el consumo de alimentos y bebidas más naturales y saludables ha impulsado el interés en los productos de limón orgánico, lo que ha llevado a Citrusvil a innovar y diversificar su oferta.

En un mercado donde la calidad y la sostenibilidad son cada vez más valoradas, Citrusvil se destaca como un socio estratégico para las empresas que buscan productos naturales, certificados e inocuos que resultan ser una clara respuesta a las demandas del consumidor contemporáneo.

Con el trabajo de varios años, y la adquisición del dominio técnico en la producción orgánica, obtenemos resultados tangibles de incremento

de los volúmenes de producción y mayores niveles de eficiencia.

“A partir de 2024, logramos la primera campaña de producción con certificación orgánica en La Ramada, una finca de 230 hectáreas de la compañía. El giro fue el corolario de un aprendizaje intenso, que requirió la consultoría de especialistas y una transformación en la cultura productiva vinculada a la matriz convencional. Las condiciones están dadas para, si se presenta la demanda, incorporar otra unidad que permita alcanzar las 500 hectáreas productivas. De esta manera, alcanzaríamos 8% de producción orgánica en nuestro universo productivo”, señaló Juan Altamiranda, Gerente de Producción Primaria.

Desafío y rendimiento

La producción convencional y orgánica, si bien requieren de diferentes técnicas, ambas tienen en la compañía como fin común la obtención de un producto sustentable, alineado con los requerimientos de cada mercado.

“Hay un malentendido común que equipara los cultivos orgánicos a campos abandonados o con baja expectativa productiva. Nosotros apuntamos a una tecnología muy superadora, que ya está disponible en el mundo, que conjuga la productividad con las calidades acordes al estándar orgánico”, precisó Altamiranda.

“El equipo está maduro desde el punto de vista técnico y esto permite un enfoque comercial diferente porque el producto orgánico presenta un valor mayor respecto del convencional. El gran desafío es encontrar mercados dispuestos a pagar ese valor”, reflexionó el Gerente de Producción Primaria. Y añadió: “somos capaces de producir limones orgánicos porque el mundo va en esa dirección y nuestra empresa está lista para satisfacer la demanda en el momento en el que esta oportunidad se presente con un rendimiento entre 50 y 55 toneladas de limón orgánico por hectárea”.

Respuesta a la demanda

“La demanda en el consumo de limón orgánico se encuentra en expansión, y en nuestro caso (productos industrializados) estamos incrementando nuestros volúmenes de venta y confiamos en seguir este camino de mejora continua”, expresó Alex Nolte, Gerente Comercial Global.

Con una perspectiva positiva del ritmo del segmento, Alex afirmó: *“respecto a las ventas del 2023 hemos duplicado nuestros volúmenes. En un inicio hubo que hacer conocer nuestro producto al mundo, tarea lenta que está dando sus frutos. Estamos teniendo buena respuesta en ventas de jugo concentrado orgánico en los distintos mercados donde participamos”.*



Juan Altamiranda
Gerente de Producción
Primaria



Alex Nolte
Gerente Comercial
Global

