



SANIDAD

"Debemos asumir que la garrapata en los tambos es un problema muy serio"
Pág. 14 /16

BROU

"A veces no faltan productos, sino el conocimiento de las herramientas existentes"
Pág. 76/78



COMPROMISO DE CERCANÍA

La tarea de la gremial es estar siempre cerca de cada productor que lo necesite, y ese compromiso, la Asociación lo renueva día a día para mejorar sus objetivos. Al mismo tiempo se desarrolla una labor constante, con otro perfil, que permite destarbar soluciones que terminan impactando positivamente en el productor.



LA MEJOR ELECCIÓN EN SANIDAD ANIMAL

Podocare Plus

Solución para pediluvio



Antiséptico general para prevención y tratamiento de procesos infecciosos externos del pie bovino, ovino, caprino y porcino (pododermatitis séptica).



AGROCRÉDITO BROU

Hacé crecer tu negocio rural.

- Con tu chequera Agrocrédito vas a pagarle a tus proveedores sin preocuparte del saldo de tu cuenta.
- Ahorrá pagando intereses sólo por el capital y el tiempo utilizado.
- Una vez que pagás el monto vuelve a estar disponible en su totalidad.

Agendate y conocé
más en brou.com.uy



EL PODER GREMIAL

La ANPL es una gremial nacional lechera y, como tal, una de sus principales funciones es defender al sector primario, es decir, a los productores.

Esta función es fundamental e intransferible. Somos productores defendiendo a productores. Nadie mejor que nosotros mismos conoce nuestras necesidades y aspiraciones.

Una gremial puede ofrecer múltiples servicios, pero el que no se puede delegar es el de la defensa y representación del sector ante organismos, instituciones, autoridades de gobierno y otros actores relevantes.

Muchas veces ese trabajo no se ve, pero demanda tiempo, esfuerzo y pienso.

La ANPL ha sido históricamente un interlocutor con propuestas, y por eso es escuchada y respetada en distintos ámbitos.

A lo largo del tiempo, ha logrado beneficios clave para el sector, muchos de los cuales han sido determinantes para la continuidad de los tambos. Entre ellos, se destacan fondos financieros para la gestión de crisis, descuentos tarifarios, apoyos de diverso tipo, representación en los Consejos de Salarios, participación en la Comisión de Enfermedades Prevalentes, y presencia activa en innumerables comisiones sectoriales.

En los últimos tiempos, la ANPL se encuentra en un proceso de reestructura y fortalecimiento, con el objetivo de adaptarse a los nuevos desafíos del sector y del país. Siempre con la mirada puesta en lograr más y mejores resultados para sus socios.

Es importante que los productores sepan que, aunque muchas veces no se vea, hay alguien trabajando por ellos, pensando en sus problemas y buscando soluciones concretas.

Marco Mariotta
ANPL

COMISIÓN DIRECTIVA

· PRESIDENTE

ALVARO QUINTANS AMILIVIA

· 1er. VICEPRESIDENTE

LEANDRO GALARRAGA COTELO

· 2do VICEPRESIDENTE

NESTOR CABRERA HERNANDEZ

· SECRETARIO

CESAR DE LEON GONZALEZ

MARIA SATURNINA SELLANES CHOCA

· TESORERO

MARCO MARIOTTA MARIEYHARA

· VOCALES

RODOLFO BRAGA CARLINI

JORGE NOGUEZ SANABRIA

GUSTAVO RODRIGUEZ DIAZ

PABLO DANIEL DUARTE GARCIA

EDUARDO VEIGA FIGUEREDO

MARIA GRACIELA SCAMPINI TEJERA

ALINA AGUILAR GONZALEZ

CARLOS ARIEL ARMAS MESA

JOSE PEDRO MAS GERVASINI

· SUPLENTES

FEDERICO JOSE ALPUIN MORALES

JOSE LUIS BARCENA MARCHETTI

GUSTAVO MARIA BONILLA CHOCA

CARLOS DANIEL HERNANDEZ BENTANCOR

LEONARDO SIQUEIRA DE SOUZA

FRANCO SIMON GIORDANO VILLAGRA

RICHARD LONG GONNET

ALEJANDRO RODOLFO LOPEZ CLADERA

JUAN COUSTE CHANGO

PABLO MARTIN DYPPOLITO MARRERO

ROQUE CEDRES CECILIA

GERARDO NICOLAS MASULLO GARCIA

JULIO LAMBROSQUINI BELLINO

RUBEN EDUARDO CASTRO PEREZ

GONZALO VILARO MENDEZ

COMISION FISCAL

· TITULARES

ROBERTO RAUL BIDEGAIN BENZANO

VICTOR CABRERA GUTIERREZ

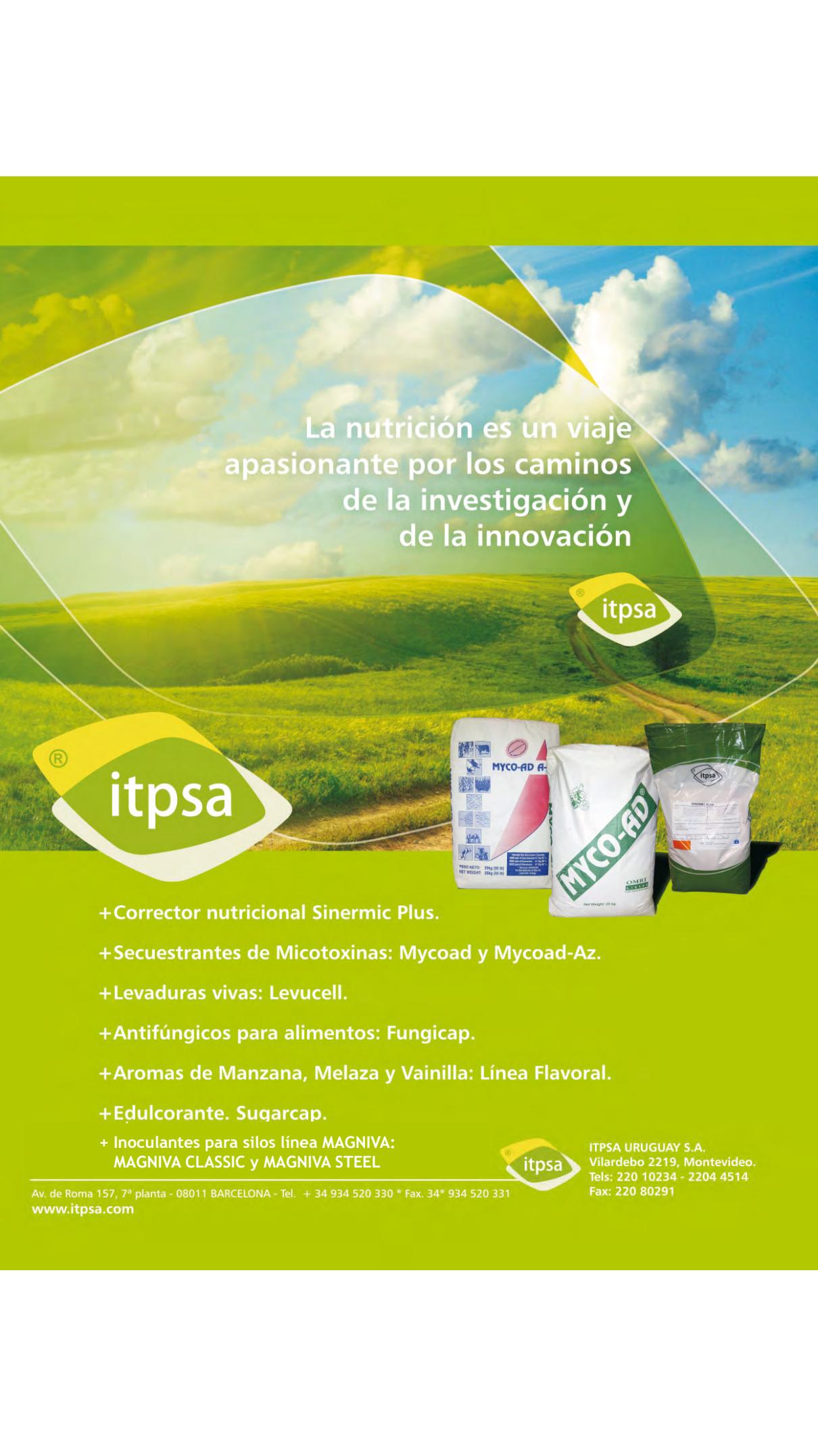
DIEGO BONINO MACCIO

· SUPLENTES

JUAN LUIS DE ARMAS DE ARMAS

SERGIO ESPINO HERNANDEZ

WALTER FRISCH FERRANDO



La nutrición es un viaje
apasionante por los caminos
de la investigación y
de la innovación



- + Corrector nutricional Sinermic Plus.
- + Secuestrantes de Micotoxinas: Mycoad y Mycoad-Az.
- + Levaduras vivas: Levucell.
- + Antifúngicos para alimentos: Fungicap.
- + Aromas de Manzana, Melaza y Vainilla: Línea Flavoral.
- + Edulcorante. Sugarcap.
- + Inoculantes para silos línea MAGNIVA:
MAGNIVA CLASSIC y MAGNIVA STEEL





SUMARIO



14

SANIDAD

“La garrapata y sus enfermedades asociadas son un problema muy grave”



20

MANO A MANO

Directivos de la ANPL realizaron una gira por el departamento de Lavalleja



24

JORNADA

La visión de los productores sobre Gestión de Recursos Humanos en el sector lechero



30

INVIERNO

Claves para atravesar el período más crítico de las pasturas en lechería



50

COLONIZACIÓN

“Debemos convertir las colonias en centros de referencia productivo y social”



72

ZONAL

“Mi trabajo es ser el primer teléfono que suena cuando el tambero tiene un problema”



No es magia.

Es un tratamiento profesional de semillas exclusivo de Calvase.

- Suelo más sano
- Pasturas más productivas
- Mejores raíces
- Más plantas por m²
- Mayor producción

PowerSeed
ORGANIC

Daniel K
Mago

CALVASE®
EXCELENCIA EN SEMILLAS

UN TRABAJO PERMANENTE Y POCO VISIBLE

La Asociación Nacional de Productores de Leche (ANPL) viene desarrollando un trabajo intenso en los primeros meses de la nueva administración nacional, en búsqueda de ampliar canales de diálogo directo con las autoridades recientemente asumidas. El objetivo es poner sobre la mesa las prioridades, desafíos y propuestas que el sector lechero nacional considera urgentes y estratégicas para el desarrollo del rubro. César de León, directivo de la gremial, detalló el recorrido institucional que la ANPL viene sosteniendo en diferentes ámbitos del gobierno y los temas que se han puesto en agenda.



El documento 2025-2030, elaborado por la ANPL en 2023 con una hoja de ruta de propuestas y proyectos para el desarrollo de la lechería hacia 2030, ha sido el puntapié inicial de estos contactos. “Desde el año pasado cuando se generó el documento 25-30 con proyectos e ideas para presentarles a los presidenciables como una hoja de ruta de trabajo, ahí se trazaron un montón de desafíos que tiene la lechería por delante. No son desafíos aislados, ni de la gremial ni sólo de la industria, sino que forman parte también de las políticas de gobierno”, explicó De León.

En primera instancia lo que se busca es establecer el diálogo y las relaciones institucionales con cada una de las autoridades que asumieron en esta nueva administración. “Cuando hay un cambio de gobierno, es como que las fichas se cambian y hay que recomponer esos vínculos, empezar a conocer a las nuevas autoridades. Estamos en esa etapa de generar los contactos pertinentes con cada una de las partes involucradas”, dijo.

Prioridades inmediatas y de largo plazo

Uno de los temas que se priorizó fue la continuidad del descuento en la tarifa de UTE para la lechería, un beneficio que se había otorgado históricamente pero que cayó en diciembre de 2024. La ANPL, junto a otras gremiales lecheras, ya se reunió con el Ministerio de Industria y autoridades de UTE para intentar recuperar ese beneficio del 15% de descuento en la tarifa tanto para productores como para la industria. “Es una medida que ya tenía antecedente, por eso la planteamos como algo inmediato. Pero también propusimos algo más de fondo, que es la necesidad de una tarifa plana para la lechería que permita ordeñar en los horarios que el productor necesita y no quede condicionado por la tarifa eléctrica”, remarcó De León.

La primera respuesta de UTE fue proponer que los fondos de un eventual beneficio se destinen al mantenimiento de las líneas rurales, algo que desde las gremiales se entendió como insuficiente. “Creemos que esto es parte del servicio que siempre debe dar UTE y no debe cargarse al beneficio que solicitamos. Hicimos una devolución en ese sentido y quedamos en generar una nueva reunión para seguir explorando alternativas”, señaló.



Colonización y escala productiva

Otro ámbito clave fue el Instituto Nacional de Colonización (INC). La ANPL se reunió con su nuevo presidente, Alejandro Henry, y el intercambio dejó un balance positivo. “La visión que nos trasladó el presidente fue muy buena, entendemos que hay coincidencias en que Colonización es una herramienta fundamental para la lechería nacional, pero que hay aspectos de la ley que necesitan actualizarse”, afirmó De León.

Uno de los puntos críticos planteados por la gremial es la escala productiva necesaria para que un colono pueda progresar, generar capital y pensar en su retiro con un patrimonio consolidado. “No podemos seguir condenando a un productor a toda la vida trabajar sin poder generar un capital. Se necesita repensar la escala y acompañarla con capacitación, seguimiento técnico y articulación con la investigación y los proyectos que viene desarrollando el Instituto Nacional de Investigación Agropecuaria (INIA)”, explicó.

La mirada del Ministerio de Economía

En el plano económico, la ANPL participó, junto al resto de las gremiales que integran Campo Unido, de un encuentro con el Ministro de Economía, Gabriel Oddone. Para la gremial fue clave llevar la voz de la lechería a esa instancia. “Siempre es bueno estar

presentes en esas reuniones donde están todas las gremiales del agro con alcance nacional, que la lechería tenga su voz y pueda plantear sus preocupaciones directamente”, expresó De León.

Entre las inquietudes que trasladaron, el directivo destacó el impacto que viene teniendo la caída del tipo de cambio en la rentabilidad del sector. “La industria lechera vende más del 70% de su producción al exterior. Cuando el dólar baja, al pasar los ingresos a pesos, se percibe menos. Eso afecta la rentabilidad de la industria y el precio que luego percibe el productor por su litro de leche”, alertó. La gremial planteó la necesidad de políticas que atiendan esta pérdida de competitividad, un tema que excede a la lechería pero que afecta de forma transversal al sector agroexportador.



Las limitantes de Mevir y la visión de la gremial

La ANPL también mantuvo una reunión con Mevir, donde se abordó la preocupación de los productores por la visión “antiquada” que el organismo mantiene con relación a las salas de ordeño y las unidades productivas que construye. “Hoy el productor lechero familiar no puede estar cuatro horas ordeñando. Necesitamos salas que permitan ordeñar en una hora y media, y dedicar el resto del tiempo a otras tareas. Las unidades que hace Mevir son de muy pocas bajadas y hoy en día debemos pensar en que esos productores en algún momento van a agrandarse y la sala les va

a quedar chica, teniendo que volver a hacer modificaciones en las mismas que implican gastos extras”, subrayó De León.

Además, desde la gremial se propuso que las nuevas salas sean proyectadas para crecer y adaptarse, pensando en la dinámica de la actividad donde muchas veces surgen oportunidades de arrendar un predio vecino. “No podemos pensar en estructuras fijas e inamovibles. Hay que tener visión de futuro y flexibilidad”, remarcó.



Diálogo con INALE y Ministerio de Ganadería

El diálogo también se dio con el Instituto Nacional de la leche (INALE), ya con la nueva administración encabezada por Ricardo de Izaguirre. “Tuvimos reuniones de puesta a punto y nos pusimos a la orden para colaborar con el instituto en lo que necesite, siempre con el fin común de generar cosas para la lechería”, comentó De León.

Asimismo, la ANPL se reunió con el Ministro de Ganadería, Agricultura y Pesca Luis Alfredo Fratti, incluso antes de que asumiera formalmente en el cargo, para presentarle el documento 2025-2030 y delinear los temas prioritarios para el sector.

Conaprole y el conflicto sindical

De León también se refirió al conflicto que atraviesa Conaprole con su sindicato, que derivó en medidas de fuerza que afectan el normal funcionamiento de la cooperativa. “Es una tristeza y una frustración enorme, porque somos cada vez menos productores y estas trabas son innecesarias. Hay una falta de visión del negocio, esto no suma, resta”, criticó.

Para el dirigente, las relaciones laborales deberían ser modernas y cooperativas, no relaciones de poder y confrontación. El problema es que el factor de ajuste siempre termina siendo el productor, y eso no es justo”, sostuvo.

Un buen momento, pero con visión de futuro

Pese a los desafíos, De León reconoció que el momento actual de la lechería es bueno. “El precio de la leche, el clima y la relación con el costo de los concentrados se han dado positivamente. Eso cambió el ánimo del productor y permitió recomponer el bolsillo tras años difíciles como la seca”, valoró.

No obstante, advirtió que el sector no puede confiarse. “Sabemos que esto es cíclico. Hoy estamos bien, pero hay que prepararse porque las épocas difíciles volverán. Hay que aprovechar este momento para posicionarse mejor para lo que venga”, concluyó.

Un trabajo permanente y poco visible

Finalmente, De León reflexionó que todo este trabajo gremial “a veces es intangible o difícil de valorar para el productor, pero es fundamental”. Sostuvo que “generar vínculos, tener acceso directo a las autoridades, plantear en primera persona los problemas y necesidades del sector, todo eso es un trabajo constante que se hace día a día, muchas veces sin que se vea y que cuando se logran los objetivos, esos resultados se trasladan siempre en beneficio de todos los que somos productores”.

“HAY UNA ESTRATEGIA PARA ENFRENTAR LA GARRAPATA Y ESO ES CLAVE PARA NOSOTROS”

La Asociación Nacional de Productores de Leche (ANPL) se reunió con el ministro de Ganadería, Agricultura y Pesca Alfredo Fratti y su equipo. Allí se plantearon temas como, la situación de enfermedades prevalentes como tuberculosis, brucelosis, leucosis y garrapata.



Álvaro Quintans, presidente de ANPL, calificó como “muy buena” la reunión mantenida con el ministro de Ganadería, Agricultura y Pesca, Alfredo Fratti, el subsecretario Matías Carámbula y otras autoridades, entre ellas el director de Servicios Ganaderos, Marcelo Rodríguez.

“El objetivo era conversar con las autoridades sobre estas enfermedades, encuentro que habíamos solicitado hace aproximadamente un mes y medio. Fue una reunión larga, con mucho intercambio y una buena disposición por parte del Ministerio”, resumió Quintans tras el encuentro.

Entre los temas principales que estuvieron sobre la mesa, destacó la preocupación por enfermedades como la tuberculosis, brucelosis y leucosis bovina. “Queríamos conocer la visión del Ministerio y las políticas que se están evaluando. La leucosis, por ejemplo, es un problema que sabemos que tiene un alto porcentaje de incidencia en Uruguay, y por eso debe ser parte de una estrategia sanitaria nacional”, señaló.

Respecto a la brucelosis, subrayó la preocupación por los focos activos que existen en el país. **“Es importante que haya una estrategia clara, porque esta enfermedad, al igual que la tuberculosis, impacta directamente sobre la producción, los mercados y el bienestar animal”.**

Garrapata: alta incidencia que preocupa

Otro eje importante fue la problemática de la garrapata, tanto en el sector lechero como en la ganadería en general. “Sabemos que hay una alta incidencia en Uruguay, y en especial en algunas zonas donde la garrapata es infecciosa. Eso también afecta a los tambos”, explicó.

En ese sentido, Quintans valoró que el gobierno tenga pensando focalizar acciones. “Siempre que uno ve disposición a tomar medidas, es de recibo. No solo para la gremial, sino para toda la lechería y para el agro en general. Vemos que hay una visión para adelante y una estrategia definida, eso es fundamental”, afirmó.

Además de los temas sanitarios, **la ANPL llevó a la reunión una demanda prioritaria del sector que es la restitución del beneficio en la tarifa eléctrica de UTE**, que fue eliminado en diciembre pasado. “Es una gran preocupación. Los tamberos nos lo plantean a diario. Hemos estado en contacto con otros ministerios y con UTE directamente, pero hasta ahora el beneficio sigue sin efecto”, advirtió Quintans.

Consultado sobre la postura del ministro Fratti en este tema, el dirigente explicó que estuvo de acuerdo en esta gestión, aunque reconoció que no es una decisión que dependa directamente de su cartera. “Para nosotros es urgente, porque tiene impacto económico directo sobre los tambos”.

Temas fuera de agenda

Respecto a otros asuntos de actualidad, como el campo de colonización de María Dolores o la exportación de ganado en pie, Quintans aclaró que no fueron abordados en la reunión. “Estuvimos centrados en los temas sanitarios y en lo urgente”. De todas formas enfatizó sobre la importancia que tiene para el sector lechero el acceso a tierras del Instituto Nacional de Colonización, destacando que “más del 50% de la tierra que trabajamos los lecheros es arrendada, ya sea de privados o del Instituto. Por eso siempre es relevante el rol que cumple Colonización”.

El presidente de ANPL valoró el clima de la reunión y el compromiso expresado por las autoridades. “Cuando uno ve que hay interés y disposición para trabajar, eso genera confianza”, concluyó.

“LA GARRAPATA EN LOS TAMBOS ES UN PROBLEMA SANITARIO MUY SERIO”

El avance de la garrapata en Uruguay ya no es exclusivo de zonas ganaderas del norte o del este del país. Cada vez son más los casos detectados en la cuenca lechera tradicional, que abarca Canelones, el sur de Florida y Lavalleja, entre otros departamentos. La veterinaria Ana Curbelo, con años de experiencia como asesora sanitaria en establecimientos lecheros y también productora de leche, afirmó que la situación de la garrapata “es cada vez peor, con focos que aparecen en lugares donde antes ni se pensaba. Hoy es una realidad en los tambos y hay que asumirlo como un problema sanitario serio”.



Hasta hace pocos años, la garrapata no integraba la lista de preocupaciones cotidianas de los tamberos de la zona centro-sur del país. Sin embargo, la expansión territorial del parásito, sumada a las limitaciones para su tratamiento en ganado lechero, ha modificado la situación. “En la lechería es muy difícil controlarla porque los productos habilitados para animales en producción tienen tiempos de espera muy largos para la leche, o directamente están prohibidos. Eso complica muchísimo la estrategia sanitaria”, explicó.

Pero el impacto va más allá de la parasitosis en sí. El verdadero riesgo, sostuvo Curbelo, es la transmisión de enfermedades asociadas, especialmente la tristeza parasitaria bovina, que incluye la babesia y la anaplasmosis, dos patologías que pueden provocar graves pérdidas económicas.

Tristeza parasitaria: una amenaza que se multiplica en los tambos

La tristeza parasitaria es un complejo de enfermedades provocadas por hemoparásitos. La babesia es transmitida exclusivamente por la garrapata, mientras que la anaplasmosis puede llegar por otras vías, como insectos hematófagos (tábanos, mosquitos), o incluso por malas prácticas dentro del propio rodeo, como el uso de agujas contaminadas o la falta de higiene en la aplicación de inyectables.

“La anaplasmosis es la que más frecuentemente se presenta en los tambos. Y la estamos viendo incluso en zonas que no tienen garrapata, porque puede transmitirse de otras formas. Cada vez es más común encontrarla, y a veces se llega al diagnóstico tarde porque no se la tiene en el radar en la lechería”, advirtió.

Cuando un brote se instala en un tambo, los síntomas incluyen fiebre, anemia aguda, debilidad extrema y muerte de animales, especialmente adultos. Los daños productivos y económicos son severos, y el control sanitario en ese momento ya es costoso y complejo.

Ante este panorama, la vacunación preventiva surge como una herramienta clave, especialmente en terneros, donde se logra inmunidad de por vida con una inversión que no resulta tan elevada. Actualmente hay dos vacunas disponibles en el país; una producida por el laboratorio DILAVE que requiere cadena de frío, y otra comercial que se conserva congelada. “Ambas son vacunas vivas atenuadas y se recomienda aplicarlas en terneros antes de los 10 meses de vida”, explicó.

El costo de la vacunación preventiva ronda entre 2 y 4,5 dólares por animal, un valor insignificante si se compara con las pérdidas que genera un brote en un rodeo adulto.

“Si se vacuna cuando el rodeo ya está afectado, hay que hacer un plan específico, porque en animales adultos las vacunas pueden provocar efectos adversos como abortos. Por eso lo ideal es tener un protocolo anual preventivo que incluya la vacunación de terneros, antes de que el problema aparezca”, insistió la veterinaria.

El control de movimientos: la clave que no se respeta

Para Curbelo, el mayor error que ha provocado un incremento en la presencia de garrapata en el país está en la falta de control al momento de ingresar ganado nuevo al establecimiento. “Las enfermedades entran a tu rodeo. No aparecen solas. El productor debe pedir certificaciones sanitarias, solicitar revisiones previas, exigir el despacho de tropa que certifique ausencia de garrapata cuando viene de zonas con presencia del parásito. Todo eso existe desde hace décadas, pero muchas veces no se cumple”, enfatizó.

Además, recomendó la vigilancia periódica, especialmente en primavera y verano cuando la garrapata es más visible. “Aunque no sea obligatorio, el productor puede pedir un control previo antes de traer animales”.

El problema de la garrapata está reconocido como una enfermedad de denuncia obligatoria, lo que genera restricciones inmediatas en los movimientos de ganado y costos adicionales en productos sanitarios, muchos de ellos caros y de uso complejo en el sistema lechero.

Curbelo destacó que desde el Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca se ha comenzado a tomar el tema con mayor seriedad, y que existen instancias de trabajo conjunto entre sector productivo, autoridades, gremiales y profesionales. “Hubo jornadas técnicas importantes, incluso con expertos de otros países. La expectativa es que ahora se avance con decisiones firmes. Las herramientas están, y son el diagnóstico, control y prevención. Lo que falta es aplicarlas sistemáticamente”.

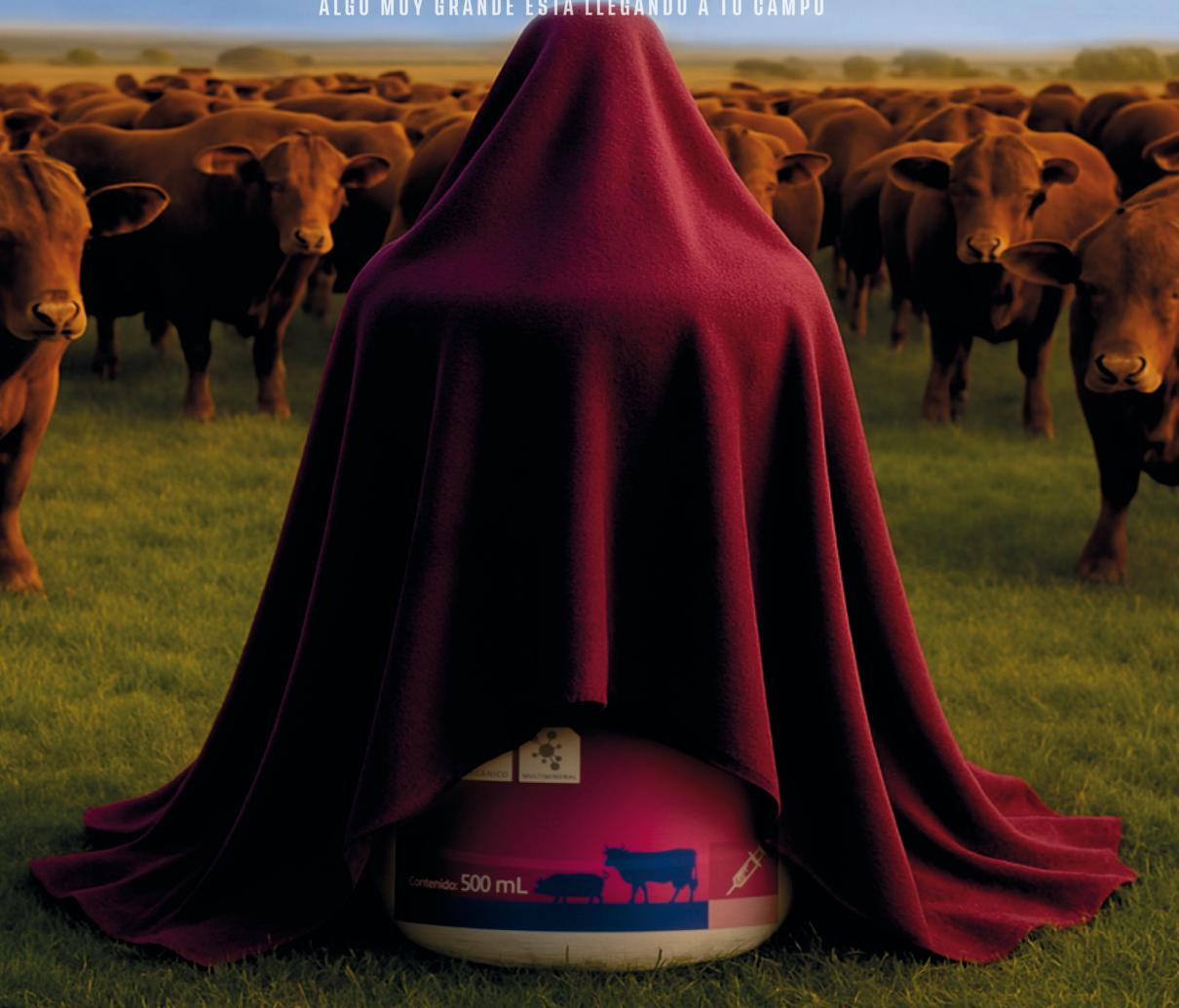
Para la veterinaria, incluir la vacunación contra la tristeza parasitaria dentro del plan sanitario anual del tambo debería ser un estándar, no una excepción. **“Los costos de prevenir son bajos y los riesgos de no hacerlo son enormes. Quienes están en zonas marginales de garrapata deberían tener esto como prioridad, pero en realidad, todos deberíamos prepararnos.** Las enfermedades llegan cuando menos lo esperás”.

En definitiva, la garrapata y sus enfermedades asociadas son una amenaza creciente para la lechería uruguaya. La mejor defensa sigue siendo la prevención, el control estricto de los movimientos de animales y el compromiso compartido entre productores, veterinarios y autoridades para evitar que el problema se expanda aún más y termine comprometiendo la rentabilidad de los tambos.



DESCUBRA EL EFECTO FOSFOSAN

ALGO MUY GRANDE ESTÁ LLEGANDO A TU CAMPO



🕒 MÁS PESO 🕒 MÁS FERTILIDAD 🕒 MÁS RENTABILIDAD



MANO A MANO CON EL PRODUCTOR

La directiva de la Asociación Nacional de Productores de Leche (ANPL) realizó una nueva recorrida, en esta oportunidad por el departamento de Lavalleja, visitando distintos tambos y productores, en una zona donde la lechería enfrenta limitantes importantes. Graciela Scampini, integrante de la gremial, destacó la importancia de estas giras para “acercar la gremial al productor, darle una cara y una voz, estar presente en la casa del productor, escuchar en el mano a mano y contar en qué estamos trabajando”.



En un invierno que llegó tardío pero con intensidad, Scampini relató que “el ganado lo siente”, aunque valoró que “la gente aprendió mucho con las sequías anteriores y hoy hay reservas de comida, lo que permite que dentro de todo, la situación se esté manejando bien”.

Sobre la evolución de la lechería en la zona, Scampini aseguró que “quedamos menos de la mitad de los tambos que había hace unos años. Desafortunadamente no se están abriendo, solo se cierran. Y no es solo un problema de acá, es una foto de lo que pasa en todo el país.”

Las razones, explicó, son múltiples: falta de recambio generacional, cansancio por las dificultades del rubro y la competencia por la tierra. “Hay zonas con bastante competencia por el suelo, sobre todo por la soja y la agricultura, que son rubros con más espalda económica que la lechería. También la forestación ha avanzado mucho en Lavalleja, y eso me genera dolor, porque vemos campos que podrían ser praderas transformados en monte”.

Scampini recordó que en los inicios de la forestación había reglas claras sobre el tipo de suelo que se podía forestar, pero que en la práctica “hoy vemos campos con índices Coneat altos, que antes no se podían plantar, convertidos en forestación. Y eso tiene antecedentes en otros países como España, donde después esos campos quedaron improductivos”.

La ubicación extra cuenca también agrega dificultades a la producción lechera en Lavalleja. “Cada vez que un tambo cierra, el riesgo aumenta, debido a que queden tan pocos que después para la industria ya no tenga sentido venir a levantar la leche. Además, tenemos menos acceso a insumos”. Explicó que, en su caso, por ejemplo, vive a 60 km de la Prolesa más cercana, “y no es un mandado sencillo. O hacés una lista semanal o terminás comprando en el comercio local, muchas veces con otros costos.”

Valor del trabajo gremial y el contacto directo

La gira incluyó paradas en Estación Andreoni, inmediaciones de Estación Ortiz, Villa Rosario y finalmente la cuarta sección de Lavalleja. Para la ANPL, según remarcó Scampini, cada recorrida es fuente de insumos para seguir trabajando gremialmente. “Siempre se saca material para seguir gestionando mejoras. A veces los productores desconocen los servicios de la Asociación, y este contacto es clave. El productor se siente acompañado, sabe que no está solo en la mitad del campo.”

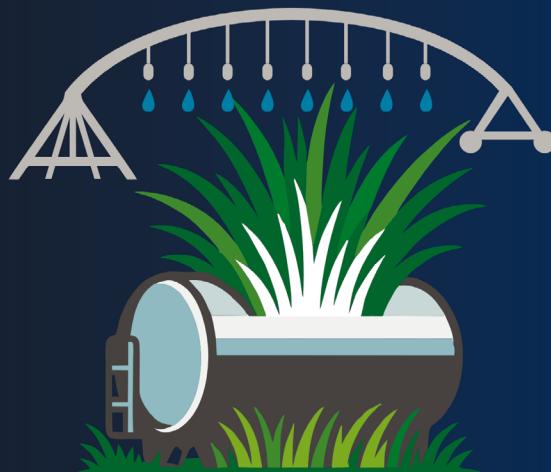
Por último, recordó **la importancia del trabajo político a nivel de la gremial que muchas veces no se percibe directamente pero que impacta en la vida de todos los productores**. “Hay un trabajo con las instituciones del gobierno que no es tangible pero que beneficia a todos, como lo que se ha gestionado con UTE o la devolución de gasoil. Eso se logra por el vínculo con quienes dirigen el país, y es algo que muchas veces no se ve, pero que está.”



ESTABLECIMIENTO
GUAZUVIRÁ
@pastosacarne - UHILCO SRL

20 X 10

ROMPIENDO TECHOS



pasturas
2025
LECHERÍA BAJO RIEGO



4 DE SETIEMBRE



San Gabriel, Florida

Más información en pasturas.com.uy

VISITA A TAMBOS DE LAVALLEJA

La Asociación Nacional de Productores de Leche (ANPL) concretó una nueva recorrida buscando el diálogo directo con el productor, en esta oportunidad por el departamento de Lavalleja. La gira, que pasó por Estación Andreoni, Estación Ortiz, Villa Rosario y la cuarta sección de Lavalleja, permitió recoger de primera mano las inquietudes y preocupaciones de los tamberos en una zona donde la actividad lechera enfrenta condiciones particulares. Participaron de la visita el presidente de la ANPL, Álvaro Quintans, el coordinador general de la Asociación Juan Manuel Ramos Rama, las directivas Graciela Scampini y Alina Aguilar, junto al zonal de Conaprole en la región, Sebastián Pagliano.





CEFTIOMIC

CEFTIOFUR HCL 125 mg
USO VETERINARIO

LACTANCIA



**ANTIBIÓTICO DE
AMPLIO ESPECTRO
de aplicación intramamaria**

Muy eficaz en mastitis clínicas durante el período de lactación, causadas por gérmenes G+ y G- sensibles al principio activo.

TIEMPO DE ESPERA:
Carne 2 días y leche: 72 horas.



www.laboratoriosmicrosules.com



m
LABORATORIOS
MICROSULES

ZP015 - 19/04/2023 - V01

UNA EMPRESA FAMILIAR QUE CRECE AÑO TRAS AÑO

En el paraje Gaitán, a 12 kilómetros de Casupá, departamento de Florida, la familia Marichal gestiona su tambo familiar que comenzó hace 39 años. Lo que empezó con apenas 7 vacas cruzas, 13 litros remitidos en el primer día y sin luz eléctrica en la zona, hoy se transformó en una empresa que ordeña 400 vacas en dos salas y produce 6.000 litros de leche diarios.



Daniel Marichal, que junto a su hermano tomó la posta del establecimiento lechero tras la muerte de su padre, recuerda esos inicios duros. "Remitíamos en carro hasta el límite de Florida con Lavalleja porque el camión no llegaba ya que los caminos eran malos. Hoy pensar eso parece de otra época, pero así empezamos", relató.

Con el tiempo llegaron la luz eléctrica, el camión que recoge la leche en la puerta del tambo, los tanques de frío y el crecimiento sostenido a fuerza de trabajo, créditos responsables y un sólido entramado familiar. Hoy, el establecimiento tiene 90 hectáreas propias y 500 arrendadas, una estructura que, según Marichal, no planean expandir por ahora.

La clave del éxito, asegura Marichal, está en la organización familiar. "Somos una empresa familiar donde mi hermano y yo, somos la cabeza, pero mis hijos ya trabajan con nosotros. Cada uno tiene su rol: mi hijo en las chacaras, mi hermano en la inseminación, y cuando hay que trabajar el ganado, trabajamos todos juntos. Es fundamental saber que nuestros hijos van a seguir. Es lo que nos ha impulsado a crecer y seguir mirando hacia adelante, **hoy las decisiones que tomamos y que implican muchos años para pagarlas son contemplados lo que nuestros hijos piensan y entre todos resolvemos**".

En tiempos donde el recambio generacional es uno de los grandes problemas del sector, la historia de los Marichal es una excepción alentadora. "Nuestros hijos no quisieron seguir estudiando después del liceo, prefirieron quedarse en el tambo porque les gusta y es lo que saben hacer. Eso también me motiva a mí a seguir creciendo, porque sé que esto no se termina acá", puntualizó.

Un tambo pastoril con buena producción

Con un sistema básicamente pastoril, las vacas producen entre 23 y 24 litros diarios promedio, con base en praderas y complementación nocturna de silo de maíz y 8 kilos diarios de una mezcla de maíz, soja. La organización incluye además un esquema de personal con empleados fijos en cada tambo y personal adicional para cubrir licencias y fines de semana.

Consultado sobre la coyuntura del sector, Marichal se mostró optimista pero prudente. "Hoy la lechería está pasando por un buen momento, ojalá continúe. El precio de la leche está bien y la relación con los costos de alimentación es favorable. Pero vivimos en un país caro, así que hay que tener mucho cuidado".

Con la experiencia que da el camino recorrido, Marichal no olvida los años difíciles. "Venimos de dos o tres años muy malos, con sequía primero y después seis meses de lluvias. Todo eso generó endeudamiento, sobre todo en comida y fibra, pero ahora se está achicando la cuenta", explicó.



Días atrás, la Asociación Nacional de Productores de Leche (ANPL) visitó el establecimiento, algo que Marichal valoró especialmente. “Estas visitas te motivan, porque siempre hay algo que se soluciona. Nosotros por ejemplo teníamos un tema con la tarifa de UTE que nos ayudaron a resolver”, reconoció.

Hoy, en el tambo vive y trabaja la familia de Daniel, su madre, la familia de su hermano y el personal necesario para sostener la actividad diaria. **Un esquema de empresa familiar que demuestra que, con planificación, compromiso y recambio generacional, la lechería en Uruguay sigue teniendo futuro.**



LA GENÉTICA HOLANDESA DE CRV SIGUE EN PRIMER LUGAR

*según el último ranking de Mejoramiento Uruguayo



MOUTARD

IEP 141

*según la prueba de abril 2025



CRV

BETTER COWS > BETTER LIFE

Líderes indiscutidos en genética Europea



Ruta 3 Km. 86.500, San José
Tel.: 092 665 865 - procreo@procreo.uy
www.procreo.uy

 **PROCREEO**
VALOR PARA EL PRODUCTOR

LA GESTION EN EL TAMBO: CLAVES PARA ATRAER, CUIDAR Y RETENER AL PERSONAL

En el marco de las jornadas de capacitación impulsadas por Conaprole, con el apoyo de la ANPL y la SPLSR, la localidad de San Ramón fue sede del primer taller sobre Gestión de recursos humanos en el sector lechero, a cargo de la Lic. María Laura Volpi. La actividad puso en el centro de la escena un tema que cada vez cobra más relevancia para el agro: la importancia de implementar buenas prácticas en la gestión de las personas, más allá del tamaño o estructura de la empresa.



“Hoy sabemos que ya no alcanza con cumplir el mínimo desde lo administrativo para que una persona trabaje en la empresa. Hay que pensar en la experiencia que vive mientras está con nosotros y en cómo hacer que elija quedarse”, planteó Volpi.

Remarcó que el vínculo laboral se ha vuelto cada vez más dinámico y bilateral ya que hoy en día, tanto empleadores como empleados eligen mantenerse en la relación si las condiciones son favorables para ambas partes. Esto dista de la lógica que primaba hace décadas, donde ingresar a una empresa solía ser sinónimo de permanencia hasta la jubilación.

El ausentismo recurrente, la alta rotación de personal y el escaso interés de los jóvenes por integrarse al ámbito rural, son algunas de las preocupaciones que se plantearon en este taller.

“En algunos casos el trabajo en gestión humana en el agro está muy desarrollado y en otros, apenas está comenzando. Muchas veces las empresas se acercan al tema cuando ya tienen señales de alarma, como que la gente rota mucho o falta seguido. Entonces se dan cuenta que necesitan mejorar la experiencia laboral que ofrecen”, explicó Volpi.

Sobre el desinterés de las nuevas generaciones por el sector lechero, sostuvo que una de las razones es que no están dispuestos a asumir ciertas condiciones que perciben como desventajosas como lo son las largas jornadas, el trabajo físico en condiciones climáticas adversas o la escasa flexibilidad horaria. “Hoy los jóvenes conocen otras opciones laborales y son más exigentes. Antes uno ni se cuestionaba pasar frío o calor, era la salida laboral que había. Ahora, si la empresa no se adapta a sus expectativas, eligen otro camino. Hay contextos donde la empresa puede adaptarse y otros donde no, es un desafío grande”, remarcó.

Volpi subrayó que la buena gestión de personal no empieza cuando el trabajador ya está incorporado, sino desde el mismo proceso de selección. “Aunque a veces haya poca gente disponible para elegir, igual se puede planificar qué preguntar en la entrevista, qué contar sobre la empresa, cómo acompañar en los primeros días o semanas. Todo eso influye en cómo se integra la persona al equipo”, enfatizó.



Esa planificación inicial reduce los problemas posteriores y evita una gran pérdida de tiempo y recursos por desvinculaciones prematuras o mal desempeño.

La experiencia en San Ramón fue la primera de otras desarrolladas en San José y José Enrique Rodó (Soriano), donde Volpi expresó que lo importante es que en cada taller surjan preguntas y problemáticas concretas de la realidad de cada zona.

“Yo no tengo todas las respuestas, pero si las pensamos juntos, seguro nos acercamos a soluciones prácticas que pueden probar en el día a día”.

El ciclo de capacitaciones apunta justamente a acompañar al sector agropecuario en un aspecto cada vez más crítico que es cómo lograr que el trabajo en el tambo sea una opción atractiva y sostenible para quienes hoy pueden elegir alternativas fuera del agro. “Hoy, cuidar a la gente es cuidar el negocio”, remarcó Volpi.



VEMOS

LO QUE
VOS VES



ELECTROLAC

Solución electrolítica y energizante para terneros



CEFAFUR 75K

Antibiótico y antiinflamatorio inyectable a base de Ceftiofur Clorhidrato 7,5% y Ketoprofeno 10%

CEFAFUR

Antibiótico inyectable a base de Ceftiofur Clorhidrato 5%

Importa, representa y distribuye

Codenor
s.a.

tel: +(598) 22006701
codenor.com.uy



LA VISIÓN DE LOS PRODUCTORES

En el marco de la jornada “Gestión de Recursos Humanos en el sector lechero”, organizada por Conaprole en San Ramón, productores compartieron sus experiencias, aprendizajes y estrategias para un tema clave en la sostenibilidad de los tambos como el manejo de las personas.

La importancia de gestionar equipos fue el puntapié de esta jornada que finalizó con una mesa redonda entre productores lecheros que abordaron el tema desde sus propias vivencias.

Jimena Morales, Edison Reyes y Guillermo Berti —todos con realidades productivas distintas, pero desafíos comunes— compartieron sus experiencias entendiendo que el personal es fundamental para que la empresa funcione, pero saber liderarlo, motivarlo y mantener un clima de respeto y compromiso, es una tarea compleja que requiere preparación.

Jimena Morales recordó que nadie llega al tambo sabiendo cómo liderar. "Primero hay que aprender. Nosotros nos equivocamos mil veces y nos vamos a seguir equivocando, pero tenemos claro que hay que prepararse. El diálogo, la convivencia saludable y dejar claras las reglas desde el principio es fundamental para que la relación con el personal fluya".

Guillermo Berti compartió su experiencia cuando en 2010 tuvo que hacerse cargo de un establecimiento de más de 2000 hectáreas con más de 25 personas. "Fue un doble desafío porque además yo era alguien de afuera. Pero ahí me sirvió toda la formación previa que tuve en manejo de personas. Aprendí que hay que ser conciso, tener las cosas claras, generar respeto y, sobre todo, confianza".

Comunicación: cómo, cuándo y para qué

En la mesa, todos coincidieron en que la comunicación es el pilar para la buena gestión, la cual debe ser clara, respetuosa, oportuna y bidireccional.

"Anoto todo en una libreta cuando veo algo mal hecho, respiro, lo analizo y luego, en una reunión específica, lo trato. No se puede ir al choque en caliente", sostuvo Berti, quien además implementa protocolos y planificación para que todos sepan con anticipación qué se espera de cada uno.

Edinson Reyes complementó que en su empresa usan un grupo de WhatsApp donde todos conocen los datos de producción, los nacimientos, los análisis de leche. "Cada uno tiene que saber todo, porque la cadena es tan fuerte como su eslabón más débil. Además, cada vez que pagamos el salario, explicamos de dónde sale cada parte, así todos saben que lo que banca la empresa es el esfuerzo colectivo".

También destacaron la importancia de entender qué le pasa al personal, cómo se sienten, si necesitan descanso o tienen algún problema.

Los tres productores fueron enfáticos en que el respeto es innegociable. Berti incluso relató que, ante un episodio de falta de respeto, suspendió a un trabajador. "Se lo expliqué con calma, con un testigo, pero el respeto no se negocia. Por suerte fueron pocas veces en todos estos años".

El conflicto, inevitable en cualquier grupo humano, debe ser gestionado con justicia. "Ser justos es más importante que ser inteligentes", resumió Reyes.

Los tres productores priorizan la capacitación, tanto propia como la del personal. Berti comentó que hacen capacitaciones internas con sus técnicos, traen especialistas para temas puntuales y envían personal a cursos. "A la educación le damos mucho valor".

Morales enfatizó que nadie nació sabiendo. **"Hay que acompañar los procesos y enseñar con paciencia"**.

Reyes, veterinario de formación, aseguró que la capacitación técnica es vital. "A veces prefiero que venga otro veterinario a capacitar para que no sea siempre yo quien lo diga, porque la voz de un tercero a veces llega mejor".

Al finalizar, los productores compartieron sus tres recomendaciones esenciales para la gestión de recursos humanos en el tambo. Berti enfatizó sobre la importancia de generar confianza, valorar lo positivo más que lo negativo, y recordar que el buen trato es más importante que el salario. "No podemos prometer lo que no vamos a cumplir, hay que ser claros desde el primer día". En tanto, Edison Reyes destacó la necesidad de liderar desde la empatía y la justicia. "Ellos también te miran a vos, no es que uno está por encima. Hay que ser justo en cómo se manejan los errores y las fortalezas". Por su parte, Jimena Morales aseguró que el primer orden es el personal. "Uno debe estar ordenado y claro sobre el

rumbo que quiere para su empresa, para no transmitir confusión. Luego el respeto y la motivación son la base para que la gente se involucre”.

El verdadero desafío detrás de la producción lechera

Al cierre de la actividad, el gerente del Área de Productores de Conaprole, Gabriel Oleggini, agradeció la presencia de los tres productores que compartieron sus experiencias y destacó el valor de esas vivencias para el resto de los tamberos. “Es un gran aporte y un insumo clave para todos”, afirmó, y también felicitó a los asistentes que se tomaron el tiempo de participar en la jornada.

Oleggini recordó que en el ámbito productivo es común escuchar que “el problema es la gente”, pero aclaró que no se trata de una dificultad exclusiva de la lechería, sino que atraviesa a muchas otras actividades. “Durante décadas en la cooperativa trabajamos mucho en lo que sabíamos: mejorar el manejo del pasto, la alimentación, la preñez, la calidad del silo... pero el tema de la gestión de las personas era un debe. Por suerte, en los últimos años incorporamos profesionales de otros perfiles como psicólogos, porque es evidente que no lo podemos resolver solo desde lo agronómico o veterinario”, reconoció.

Para Oleggini, es una falencia que recién en los últimos años se empezó a atender, pero que exige continuidad. “Si no gestionamos bien a la gente, los problemas no se solucionan solos. Y la gestión de las personas es un proceso educativo permanente. Por eso es tan valioso que productores con experiencia en el tema comparten lo que aprendieron, ya sea por formación o por intuición”, señaló.

También llamó a no tener miedo de abordar estas cuestiones: “Lo peor que podemos hacer es esconder la cabeza. Este es un tema clave. La lechería es una actividad compleja: uno tiene que ser un poco psicólogo, un poco contador, un poco agrónomo, un poco mecánico... Y si bien avanzamos en automatización, intensificación e inteligencia artificial, no podemos perder de vista que en los tambos no gestionamos vacas, gestionamos personas que manejan vacas. Los resultados dependen de eso”.



Finalmente, Oleggini insistió en que la gestión de personas debe trabajarse con la misma convicción con la que se abordan otros aspectos productivos. “Así como mejoramos la pastura o la sanidad, esto también es un proceso. No se resuelve en una jornada, es un camino que hay que seguir construyendo”.

Por su parte, el directivo de Conaprole Juan Parra también agradeció a los productores que compartieron sus historias y subrayó el aprendizaje colectivo que dejó la jornada. “La verdad que fueron experiencias espectaculares. Hoy todos nos llevamos algo para implementar mañana mismo”, afirmó.

Parra valoró especialmente la alta concurrencia y el interés demostrado. “Que tantos se tomen el tiempo para venir es una señal de que este es el camino. Me quedo con un mensaje que ojalá todos nos llevemos: esto es comunicación. Hay que escuchar, entender, comunicar”.

Asimismo, remarcó que la gestión de las personas es clave en cualquier escala productiva. “No importa el tamaño del tambo, todos necesitamos desarrollar estas habilidades blandas para salir adelante. Más allá de lo técnico y lo productivo, que por supuesto son fundamentales, hoy el futuro nos exige que sepamos gestionar equipos, relaciones y personas”.



AIR SANICLEASE TEAT SCRUBBER

El cepillo que transforma tu rutina de ordeñé



Lava, desinfecta, estimula y seca todo en un solo proceso rápido, asegurando que una parte crucial del proceso de ordeñé se realice de forma consistente y eficiente.

AHORRÁ DINERO

Bajo costo por vaca por cada ordeñé para el funcionamiento completo del sistema.

AHORRÁ TIEMPO

¡Prepará a las vacas más rápido! El aumento de la estimulación del pezón conduce a tiempos de ordeñé más rápidos.

MEJORA LOS RESULTADOS

Menor recuento bacteriano y de células somáticas, lo que lleva a menos mastitis y mejora la calidad de la leche.

AHORRA TOALLAS

Lava, desinfecta, estimula y seca con el cepillo de pezones: no se requieren toallas.



DUCART LATIN AMERICA Dr.Raúl León Jude 6366, CP 11500, Mvd., Uruguay | +598 2606 2031 - F +598 2600 4986 | info@dla.com.uy - www.dla.com.uy



ESCANEÁ Y RECIBÍ

información por WhatsApp

Envía el mensaje precargado
luego de escanear el QR.



Septrijet plus

Desinfectante de ubres de aplicación en espuma para pre y post ordeñe

Altamente eficaz contra un amplio espectro de microrganismos patógenos.



Embalaje de cultivos

Productos de altísima calidad y durabilidad con estrictas normas de calidad y cuidado medioambiental.



silotrato

Aditivo inoculante enzimático para ensilajes
Liofilizado

Inoculante para ensilajes

Aumenta la calidad y productividad de sus ensilajes, con una novedosa y exclusiva composición



Rani SILO₂

El film de ensilado con barrera de oxígeno

Más de 100 veces más eficiente para evitar la entrada de oxígeno que el film de ensilado convencional



Aquatabs InLine

Sistema de desinfección y tratamiento de agua



Botas Bekina

Fabricadas con la tecnología NEOTANE®

Excelente protección contra la suciedad y una óptima resistencia ante los productos químicos



SCIOCup

Analizador de materia seca de grado de laboratorio más rápido, que combina portabilidad, precisión y facilidad de uso.



DUCART LATIN AMERICA Dr.Raúl León Jude 6366, CP 11500, Mvd., Uruguay | +598 2606 2031 - F +598 2600 4986 | info@dla.com.uy - www.dla.com.uy

“SI EL ANIMAL DEJÓ LA PRADERA PELADA, TE COMPRASTE UN MES MAS DE INVIERNO”

Con la llegada de julio y las primeras heladas frecuentes, comienza el período más crítico para el crecimiento del pasto en los sistemas ganaderos y lecheros del país. La combinación de días fríos, cortos y con heladas recurrentes limita al mínimo la tasa de crecimiento de las praderas y verdeos. Por eso, el manejo del pasto en estas semanas es determinante para no extender el déficit forrajero hasta bien entrada la primavera.



Fernando Lattanzi, investigador principal del Instituto Nacional de Investigación Agropecuaria (INIA), advierte que **entre el 15 de julio y el 15 de agosto se define buena parte de la recuperación forrajera**. “Estamos en los últimos treinta días de invierno en el sentido forrajero. Es ahora cuando hay que resistir la tentación de seguir bajando el pasto al límite, porque arrasar los remanentes significa retrasar el rebrote y alargar el invierno productivo”.

En pleno invierno, cuando el pasto escasea, la tentación de dejar que los animales consuman todo lo que encuentran es grande. Sin embargo, Lattanzi enfatizó con que “**si el animal dejó la pradera pelada, te compraste un mes más de invierno.** Vas a ver que durante todo agosto la planta no termina de despegar porque le dejaste muy poca área foliar para que se recupere”.

El criterio práctico que propone para el tambo es observar las franjas después del pastoreo. Explicó que **lo correcto es dejar entre un 15% y un 20% de parches verdes sin tocar**, que normalmente coinciden con las zonas donde el animal orinó y que por rechazo natural no consume.

“Si el ganado comió incluso en esos parches, es porque antes ya arrasó todo lo demás. Eso es un signo claro de sobrepastoreo”, señaló. Agregó que, más allá de la altura en centímetros, lo importante es que en el área pastoreada siempre quede un poco de hoja verde, que permita a la planta seguir haciendo fotosíntesis para brotar cuando las temperaturas suban.

La altura mínima que debería quedar en el potrero varía según la especie. En el caso de raigrás y festucas es de al menos 4 o 5 centímetros, mientras que en dactylis y alfalfas, es un poco más, ya que sus hojas basales son más grandes y sensibles.

Fertilización con nitrógeno

En cuanto a la fertilización, Lattanzi sostiene que en pleno invierno la respuesta al nitrógeno es limitada, por las bajas temperaturas que frenan el crecimiento de la planta. “Podés aplicar nitrógeno ahora y la planta lo va a absorber, se va a poner verde, pero no te va a dar volumen de pasto en los próximos 20 días”.

La respuesta promedio es de 5 a 7 kilos de materia seca por cada kilo de nitrógeno aplicado, que puede llegar a ser rentable dada la actual relación precio leche-urea, pero el impacto real se verá recién a partir del 10 de agosto, cuando las temperaturas comienzan a mejorar.

"Por logística o por disponibilidad de maquinaria, algunos productores aplican igual, pero **lo importante es saber que no vas a solucionar el déficit de pasto inmediato con la fertilización**. Lo efectivo es a partir de agosto", aclaró.

Para los sistemas lecheros que cuentan con reservas, la recomendación es utilizarlas ahora para preservar el área foliar de las praderas y verdeos. Quienes no tengan suficientes reservas deberían implementar pastoreo horario, limitando el tiempo diario de acceso al pasto para evitar el sobrepastoreo.

"A veces no es que el productor quiera arrasar, pero cuando venís ajustado de pasto, si das la misma franja que antes, el animal con hambre la deja pelada. Hay que ajustar el tamaño de la franja o el tiempo de pastoreo para evitar que eso ocurra", puntualizó.

Además, **es importante proteger los recursos forrajeros más valiosos y que primero responderán a la primavera que son las fes-tucas de floración temprana, los verdeos de raigrás y la avena si quedó en buen estado**. En cambio, los dactylis y las alfalfas serán los últimos en reactivar su crecimiento, aproximadamente 20 o 30 días después que las otras especies.

Planificar el próximo invierno desde el otoño

Más allá de cómo transitar este invierno, Lattanzi insistió en la necesidad de planificar el próximo desde el otoño, especialmente en febrero y marzo, con estrategias como diferir pasturas para usar en invierno, planificar la siembra de verdeos o mezclas específicas, y armar un plan de suplementación o reservas. "Todos los años vamos a enfrentar este bache de junio, julio y agosto. La diferencia está en cómo lo preparamos desde el otoño anterior. Si no, el invierno nos agarra siempre mal parados".

Por eso, desde INIA junto a Conaprole y Fucrea, están preparando jornadas técnicas para principios de agosto, centradas en la diversificación de las reservas forrajeras, combinando opciones como

maíz temprano y tardío para silo, cebadas o avenas para silo de planta entera y otras alternativas que permitan no depender de una única reserva.

“En Uruguay, las reservas representan entre un tercio y la mitad de la dieta anual de la vaca. Sin embargo, muchos tambos dependen de una sola reserva. **Diversificar no solo en la base forrajera, sino también en el origen de las reservas, es fundamental para la resiliencia del sistema**”.

Por lo tanto, Lattanzi reiteró que la recomendación para esta época es evitar el sobre pastoreo, dejando entre 15 y 20% de parches verdes sin tocar y al menos 4-5 cm de remanente. Además, retrasar la fertilización con nitrógeno hasta después del 10 de agosto y utilizar reservas o aplicar pastoreo horario para no castigar la pradera.





Producí más leche con levaduras vivas

- Mejora 10% la conversión alimenticia.
- Tiene la mayor concentración UFC/g del mercado.
- Levadura viva recubierta por la misma levadura inactivada.
- La única levadura de doble acción, prebiótico/probiótico.
- Es la dosis más baja del mercado para obtener los mismos resultados.
- Termoestable.

Contiene mínimo 20.000.000.000 UFC/g



“SIN SABER QUE VACA ES MAS RENTABLE, LOS PRODUCTORES PIERDEN DINERO”

El presidente de Mejoramiento Uruguayo (MU), Manuel Herrera, insistió en la necesidad de registrar la producción para mejorar la eficiencia del rodeo lechero. Para ello está en marcha el Plan Mejores Vacas el cual incorporó beneficios para sumar más productores.



En la lechería uruguaya, todavía son pocos los productores que realizan control lechero sistemático en sus establecimientos. Una herramienta que debería ser elemental, sigue siendo escasamente adoptada, a pesar de que de ella depende la rentabilidad, la mejora genética y la sustentabilidad de los tambos. Así lo sostuvo Manuel Herrera, presidente de Mejoramiento Uruguayo, quien remarcó que **“es increíble que no sea una prioridad para los productores saber cuánta leche da cada vaca todos los meses”**. Sin ese dato, es imposible mejorar el rodeo”.

En cada reunión o gira gremial, el planteo se repite: la falta de control lechero sigue siendo una limitante estructural del sector. “Sin saber qué vaca produce más o menos, el productor pierde dinero”, enfatizó.

Para revertir esta realidad, MU lanzó hace seis meses el Plan Mejores Vacas, una estrategia que busca impulsar la identificación, medición y mejora del rodeo productivo. A partir de la identificación individual, el control lechero mensual y los registros reproductivos y de sólidos, el productor puede seleccionar efectivamente las vacas más rentables, no solo las que más leche producen, sino las que “dan más plata”, afirmó Herrera.

En el marco del Plan Mejores Vacas 2025, Mejoramiento Uruguayo consolidó una serie de alianzas estratégicas con instituciones clave para acompañar a los productores en este proceso. El plan busca integrar genética, tecnología y datos objetivos para tomar mejores decisiones en el tambo. Entre los beneficios destacados para los socios del plan se incluyen:

- Bonificación del 100% de la cuota social de MU por un año para nuevos socios, gracias a un acuerdo con Conaprole.
- Descuentos del 20% en medidores lecheros, semen promocional y caravanas oficiales, a través de Prolesa.
- Acceso preferencial a productos de genética avanzada con condiciones promocionales de los importadores Gensur, Alta, Selecta y Procreo.
- Un 5% de descuento en todos los análisis realizados en COLAVECO para socios activos.

“El productor que se integra al plan y hace control lechero puede mejorar la rentabilidad entre un 2% y 4%, dependiendo de cómo está su índice de eficiencia productiva. Y ese aumento es acumulativo: es interés compuesto año a año”, aseguró Herrera.

Para el presidente de MU el principal obstáculo no es técnico, sino cultural. “Al productor no le gusta estar en el escritorio, le cuesta planificar la mejora genética porque los resultados se ven a largo plazo, no es como cambiar la semilla de maíz que en seis meses ves la diferencia”.



BIOPREMIX
RUMINAL FERMENTATION TECH

MEJORAR SU PRODUCCIÓN DE LECHE PASA POR LA NUTRICIÓN ANIMAL

BIOPREMIX es un producto revolucionario, contiene un paquete enzimático que aumenta los litros de leche y sólidos producidos. Sin anabólicos ni antibióticos, le ofrecemos un producto natural y amigable con el medio ambiente.



CONOZCA MÁS DE NOSOTROS Y LOS RESULTADOS
CERTIFICADOS DE NUESTROS PRODUCTOS

WWW.BIOPREMIX.COM

CRECER EN LA INTENSIFICACIÓN

Ubicado en el departamento de Colonia, en la zona de Santa Rosa, José Bárcena ha desarrollado junto a su familia un proyecto lechero que se inició con muy pocas vacas y hoy cuenta, entre otros avances, con un sistema innovador como un biodigestor. Si bien la posibilidad de crecer en litros está condicionada por el área, Bárcena entiende que aún pueden mejorar la alimentación de las vacas para lograr un salto productivo.



Su predio, dentro de la Colonia Luis Batlle Berres del Instituto Nacional de Colonización (INC), es uno de los tantos emprendimientos familiares que, con escasos recursos iniciales, fueron moldeando un modelo productivo sostenible en base al trabajo, la cooperación y el aprovechamiento de las oportunidades que brindaron políticas públicas como MEVIR y el propio INC.

La historia comenzó en 2002 cuando la familia Bárcena accedió a un predio del INC donde solo había algunas viejas construcciones abandonadas. "Acá no había nada, unas taperas nomás", recordó. Con apoyo del plan MEVIR logran construir la vivienda y casi en

paralelo comienza a gestarse el sueño del tambo, motivado por el impulso de un vecino que los entusiasmó con la idea. "Nosotros veníamos de la agricultura y la ganadería. Pero nos planteamos el desafío del tambo y MEVIR aceptó el proyecto. Nos hicieron una sala para cuatro órganos y arrancamos", explicó.

Al comienzo tenían solo 4 o 5 vacas propias, otras prestadas y otras alquiladas. El objetivo era llegar al menos a 30 animales para justificar el proyecto. La producción inicial no era para remisión, sino que se elaboraba queso tipo dambo en hormas chicas, que su esposa Natalia vendía en la ciudad de Dolores, donde encontraron un mercado ávido por productos artesanales.

Con el paso de los años y el aumento del rodeo, el sistema fue cambiando. Compartieron instalaciones con otro colono, y finalmente decidieron embarcarse en la remisión a Conaprole, motivados también por el ejemplo del mismo vecino que los había alentado a iniciarse.



Hoy el tambo de Bárcena ordeña entre 80 y 150 vacas según la época del año, con un promedio anual de entre 19 y 20 litros por vaca por día. El sistema es pastoril, con suplementación a base de ración y silopack. “Tuvimos épocas de silo, pero hoy estamos con silopack. Compramos mucha reserva afuera porque el campo no da para todo”, señaló. Las sequías recientes, como en tantos sistemas intensivos, los obligaron a recurrir a la compra de maíz y alfalfa, lo cual encarece el sistema. Sin embargo, el acceso a material forrajero de calidad está disponible, y el principal cuello de botella ha sido más bien financiero. “Este año, si hubiéramos tenido solvencia económica, conseguíamos muy buena reserva”, puntualizó.

El predio base tiene 71 hectáreas, de las cuales unas 60 se destinan a plataforma de ordeñe. “Acá son todos campos de 60, 70, 80 hectáreas, salvo algún caso más grande”, comentó. La carga es alta, entre 1.5 y 2 vacas por hectárea. Para poder mantener ese nivel de intensificación, accedieron hace cuatro años a un campo anexo —también del INC— que fue adquirido de forma grupal tras un remate de la empresa Cosecha del Uruguay. Allí Bárcena realiza la recría de vaquillonas, compartiendo el manejo con otros colonos del grupo. “Hoy casi que lo usamos solo para la recría, porque con el ganado que tenemos, la reserva se consume toda”, explicó.

Si bien la posibilidad de crecer en litros está condicionada por el área, Bárcena no descarta mejorar la eficiencia sin necesidad de grandes inversiones en infraestructura como camas calientes. “Nos falta todavía mucho en la alimentación propiamente de la vaca. Cuando logremos estabilizar eso, algún litrito más seguro sacaremos”.

Biodigestor como aporte energético y ambiental

Una de las innovaciones más destacadas del sistema es la incorporación de un biodigestor. “Siempre lo tuve en la cabeza, porque algo que estamos tirando lo podemos aprovechar”, aseguró Bárcena sobre los residuos del tambo. El sistema, funciona con ingreso por gravedad del estiércol, que se va descomponiendo por acción de bacterias naturales y genera gas metano, además de un efluente líquido que puede utilizarse como fertilizante.

“El gas se usa sobre todo para calentar agua, tanto en la casa como en el tambo. En verano se nota el ahorro ya que las garrafas pasan desapercibidas”, destacó. En épocas más cálidas el rendimiento es mayor, porque las bacterias se activan a temperaturas superiores a 20°C. Incluso ha probado usar el gas en un generador. “La combustión es excelente”, aseguró. El gran desafío ahora es poder capturar y almacenar ese gas para aprovecharlo más y durante todo el año.

Si bien el sistema de efluentes está a medio camino —falta construir más piletas—, Bárcena cree que la tecnología es sencilla y replicable. Lo ve como una herramienta no solo de ahorro energético sino también ambiental, en un rubro donde la gestión de residuos se vuelve cada vez más crítica.

La unidad productiva de los Bárcena tiene hoy tres empleados: uno fijo en el tambo, otro que realiza la suplencia y además maneja la guachera, a cargo de Natalia, y su hijo, que se ocupa de las pasturas y el manejo de parcelas. José supervisa todo, maneja el equipo de silopack y atiende el campo anexo.



Colonización como herramienta clave

Para Bárcena, el rol del Instituto de Colonización ha sido central no solo en su historia familiar sino en el desarrollo de la lechería del país. “En ciertas áreas es indispensable. Gran parte de la tierra que hoy está en tambo la tiene Colonización, y es una herramienta excelente. Ya sea para anexar un área al tambo, o tener campo para recría o para forraje, es lo más rápido que tenemos. Es fundamental”, subrayó.

NUEVA SOLUCIÓN PARA EL CONTROL DE SU ENSILAJE!

**MAGNIVA
STEEL**



**MAGNIVA
CLASSIC**



Ha llegado una solución de alta tecnología! **Magniva STEEL**, inoculante de ensilaje recomendado para ensillajes con materia seca por encima de 30%, con desafíos de fermentación alcohólica y problemas de estabilidad aeróbica.

Comprobado por medio de decenas de investigaciones científicas independientes, **MAGNIVA Steel** con la cepa exclusiva *Lentilactobacillus buchneri* NCIMB 40788 - protege el valor nutritivo del ensilaje en dos puntos críticos, la fermentación y posterior a la apertura.

MAGNIVA CLASSIC CUENTA CON LA TECNOLOGÍA HC

- Mejoría de la estabilidad y suspensión del producto, garantizando mejor homogeneidad;
- Producto altamente soluble para un mejor mezclado;
- Tecnología aprobada para aplicadores de bajo volumen;
- Habilidad de aplicación en diferentes volúmenes.

Llegó **Magniva CLASSIC**, inoculante de ensilaje que tiene una gran diferencia: combinación de bacterias y enzimas para una fermentación completa. Actúa durante el proceso de fermentación, con el objetivo de reducir las pérdidas de MS.

Cada bacteria actúa en su rango de pH óptimo para competir recientemente con microorganismos nativos no deseables en todas las etapas del proceso de fermentación.

MAGNIVA CLASSIC CUENTA CON LA TECNOLOGÍA HC

- Mejoría de la estabilidad y suspensión del producto, garantizando mejor homogeneidad;
- Producto altamente soluble para un mejor mezclado;
- Tecnología aprobada para aplicadores de bajo volumen;
- Habilidad de aplicación en diferentes volúmenes.



Distribuidor:

ITPSA Uruguay S.A

Vilardebó 2219, Montevideo, Uruguay
Tels: +598 2201 0234 Fax: + 598 2208 0291



LALLEMAND

LALLEMAND ANIMAL NUTRITION

Magniva es un producto de Lallemand Animal Nutrition.

TECNOLOGIA Y SERVICIO PARA SU TAMBO



AUTOMATISMOS
EQUIPOS DE ORDEÑE
SISTEMA DE GESTIÓN
DETECCIÓN DE CELO Y RUMIA
PEZONERAS TRIANGULARES VENTILADAS



RUAKURA®
TECNOLOGIA CONFiable EN TU TAMBO

📍 Daniel Muñoz 2240
Montevideo · Uruguay
📞 2400 5793 | 2400 3977
📠 +598 982 0000
🌐 ruakura.com.uy
📠 /ruakurauruguay
📠 /RuakuraAgroas



NUTEX | Nutrition®
Experience

MAGNA MILK
MAGNA MILK GOLD





SUSTITUTO LÁCTEO

Cuando CRIAR, es CRECER

Plan NUTEX para CRÍA y RECRÍA

El **mejor apoyo técnico** que podés conseguir, junto a un plan de alimentación de vanguardia que pondrá tu producción a tope.

El futuro productivo de tu tambo se define en 60 días.

Llamanos ahora!
No estás solo/a.

Pensá en NUTEX



Consultá a un
Técnico NUTEX



099 351 396
098 280 917

 nutex.com.uy

MONITOREO DE SISTEMAS ESTABULADOS

Ing. Agr. Gabriel Oleggini. MSc. Gerente



En los últimos cinco años se han ido incrementando los sistemas de producción de leche bajo techo, abarcando un amplio espectro tanto en términos de ocupación (permanente u ocasional), tipo de construcción (estructura metálica o madera y nylon), modelo de gestión (todo el rodeo, o un lote), así como diferentes sustratos utilizados para la cama. Todos ellos **apuntan a mejorar condiciones de confort buscando maximizar la producción individual y global del establecimiento.** En la mayoría de los casos implica un cambio de sistema pastoril a estabulado, lo cual tiene una serie de implicancias, oportunidades y desafíos.



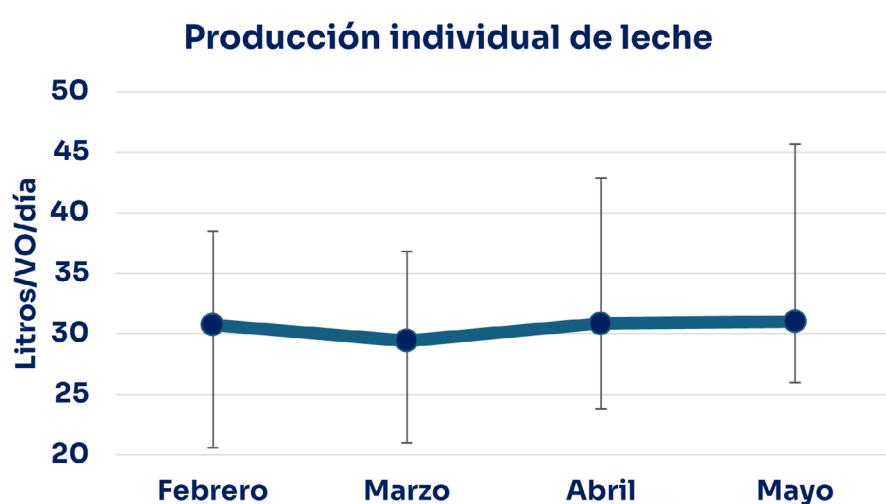
Como toda innovación, este “nuevo” sistema requiere un proceso de aprendizaje, que, si bien a nivel mundial lleva décadas de desarrollo, en Uruguay aún es limitado. Buscando acompañar este proceso, el área de Productores de CONAPROLE implementó el monitoreo de un grupo de establecimientos. A la fecha tenemos identificados 44 tambos con techos, de los cuales 27 son encierres sin acceso a la pastura, y 17 combinan el encierre con el pastoreo en algunos momentos del año. Los mismos participan con un 8 % del total de la remisión a la Cooperativa.

A continuación, compartimos algunos indicadores del cuatrimestre febrero-mayo.

Producción Individual y eficiencia de conversión.

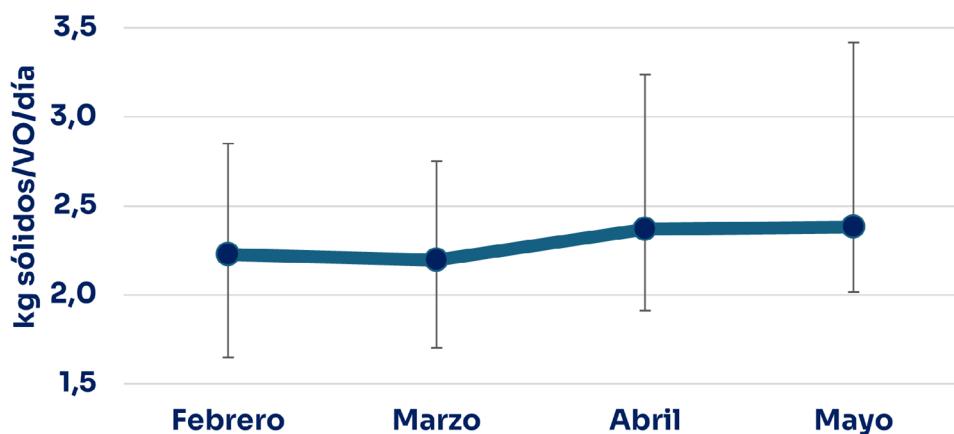
La producción individual promedió entre 30.7 y 32.2 lt/VO/día y entre 2,29 y 2,48 kg sólidos/VO/día (gráficas 1 y 2). Detrás de estos promedios existe muy alta variabilidad entre establecimientos (líneas verticales con mínimos y máximos).

Gráfica 1



Gráfica 2

Producción individual de sólidos



El consumo por vaca para el período promedió 24.8 kg MS/día, con un mínimo de 24.1 kg en marzo y un máximo de 25.9 en mayo. La composición de la dieta ofrecida en mayo es la presentada en la gráfica 3. El consumo total se compuso por 52% de fibra (silos), 25% concentrados energéticos, 16% concentrados proteicos, 4% otros concentrados y 3% sales y aditivos. El costo de esta dieta representó el 55% del costo final del litro de leche.

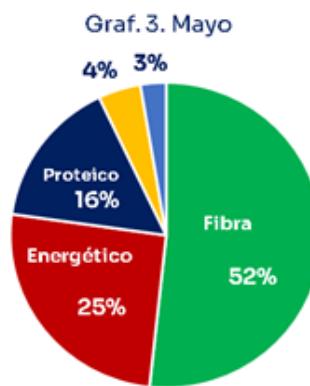
La alta variabilidad en producción individual responde a diferencias estructurales de los sistemas (lote de alta o general, instalaciones, genética), pero también al manejo de factores claves, sobre todo alimentación. Se requieren mayores niveles de producción para cubrir las inversiones realizadas y mayores gastos operativos.

La definición de la producción individual empieza antes del encierre, con una serie de acciones estratégicas entre las cuales podemos destacar: correcto diseño del sistema, genética con capacidad de respuesta, buena crianza, recría y preparto.

Luego, ofrecer las condiciones en la estabulación para que ese rodeo pueda expresar su potencial. De esta forma, **se debe buscar la máxima eficiencia de conversión** (litros de leche o kg sólido producido / kg de materia seca de alimento consumido. En la tabla

No.1 compartimos algunos indicadores de eficiencia de los predios monitoreados. En promedio aún no se han alcanzado los niveles de eficiencia óptima, los cuales deberían superar los 1.4 lt leche/ kg MS de alimento, no obstante, algunos productores ya lo han logrado.

Gráfica 3



Lecciones aprendidas.

Una oportunidad para ganar escala. La estabulación parcial o total del rodeo es una opción que permite aumentar la producción global de los establecimientos, basado en **mayor producción individual** (por más confort) y **más vacas** (por mayor eficiencia en el uso de pasturas, cultivos e importación de alimentos). La conveniencia o no del negocio depende de: a) **factores generales del establecimiento** como escala, disponibilidad de campos vecinos, precio de rentas en la zona, disponibilidad de cultivos cercanos, etc y b) **la eficiencia general** del sistema estabulado. **Esta eficiencia la medimos a través del indicador lt leche o kg sólido/ kg MS consumida.** El encierro en sí mismo **NO resuelve deficiencias de gestión de un sistema pastoril**, por el contrario, **requiere mayor control sobre los procesos.** En muchos casos es necesario pasar por varios pasos intermedios para resolver aspectos de manejo, infraestructura, genética, antes del llegar a la estabulación. Para predios con limitada escala, en zonas sin acceso a campo adicional o a altos costos, y con disponibilidad de cultivos en el entorno cercano, el encierro es una muy buena oportunidad siempre que se gestione correctamente. La estabulación ofrece también mayor resiliencia frente a eventos climáticos adversos (seca o exceso de lluvia), dando mayor estabilidad en la producción. Otro aspecto destacado por los productores y operarios con este sistema es la mejora en las condiciones de trabajo.

Tabla 1

INDICADORES	Febrero	Marzo	Abril	Mayo
Lt/VO/día	30,6	30,1	31,6	31,5
Litros leche / Kg MS alimentos	1,27	1,27	1,33	1,23
Gramos de concentrado / litro	350	345	343	370
Costo de alimentación / litro leche (%)	56%	52%	49%	53%
PB Leche (USD/ VO / Día)	12,4	12,6	13,5	13,0
Costo de alimentación (USD/VO/día)	6,8	6,5	6,5	6,8
Margen Alimentación (USD / VO / Día)	5,6	6,1	7,0	6,2
Costo cama (USD / VO / Día)	0,29	0,29	0,19	0,19
MA con cama (USD / VO / Día)	5,3	5,8	6,8	6,0

Puntos a tener en cuenta o resolver.

Aspectos constructivos. Debido a los altos costos son pocos los encierros con estructuras metálicas, la mayoría son construidos con madera tratada y nylon, lo cual las hace susceptibles a los vientos. Algunas de las construcciones han sido afectadas poco tiempo después de construidas y tenidas que reparar con las complicaciones y costos que esto acarrea. Seguramente con el aumento de este tipo de construcciones vayan apareciendo nuevos proveedores con otras propuestas constructivas.

Diseño. Al momento coexisten una gran variedad de diseños, tanto en metros cuadrados por vaca, con o sin área de permanencia fuera de la cama, con o sin área de alimentación, lateral u al centro, alturas a cumbre, distintas formas de gestión de los efluentes, etc, Al ser un sistema que requiere alto nivel de eficiencia, deberemos tender a un diseño “standard y probado” que contemple la buena performance y fácil operatividad.

Material para la cama. Se están utilizando distintos sustratos (aserrín, retornable fino, chips, cáscara de corteza, cáscara de arroz, fardo picado, y combinaciones de ellos). En general los volúmenes de reposición están por debajo de lo necesario, en algunos casos ha sido difícil asegurar un suministro constante, de material seco y a precio razonable. Sin dudas este será un tema clave a ir resolviendo, ya que no puede ser una limitante.

Conaprole

0 %
LACTOSA

Línea deslactosada



Elegí el lado
liviano de la vida

Calidad de las reservas. Con una participación de más del 50% de la dieta, y siendo clave maximizar producción individual y eficiencia de conversión, **la calidad de la reserva juega un papel fundamental.** No podremos corregir con concentrados ni aditivos, limitantes de calidad de fibra (sobre todo digestibilidad). Por eso debemos asegurarnos no solo la cantidad, sino la calidad de las reservas para los objetivos planteados.

Ajuste de la dieta. Debemos balancear la dieta correctamente y con la frecuencia adecuada (en función de la dinámica del rodeo). No solo en la formulación sino con la lectura periódica de los comederos, producción de leche, condición corporal y finalmente el margen de alimentación.

Relación \$ grano y reservas / \$ leche. Los resultados económicos de estos sistemas dependen altamente de la relación \$ alimento / \$ leche. Más allá de la situación de mercado y clima, nuestras acciones deberán apuntar a asegurar buenos rendimientos para bajar los costos de las reservas y buena estrategia de compra para granos y concentrados.

Recolección y gestión de los efluentes. La estabulación trae consigo alta acumulación de efluentes (agua, bosta, orina, restos de alimentos y cama). Estos efluentes deben ser colectados y devueltos a las chacras. De esta forma evitamos un impacto ambiental negativo y aprovechamos los nutrientes para mejorar el suelo.

En síntesis, el sistema de producción de leche estabulado ofrece oportunidades y desafíos. Por un lado, permite aumentar escala, minimizar efectos climáticos adversos, y por otro es más sensible a relaciones de precio alimentos/leche y niveles de eficiencia. Al igual que los sistemas pastoriles, el **éxito dependerá de su diseño y sobre todo su gestión.**



AUMENTA LA SOLICITUD DE CREDITOS PARA INVERSIONES

La reciente edición de la Feria de Prolesa dejó resultados muy favorables para el sistema cooperativo y en particular para Proleco, la herramienta financiera de los productores de Conaprole. Con un crecimiento del 70% en las solicitudes y créditos aprobados respecto a la edición anterior, Proleco cerró una feria histórica, financiando a cerca de 100 productores con un volumen total de créditos próximo al millón de dólares, destinado tanto a la compra de insumos como a inversiones en los establecimientos.



Así lo informó Ana Laura Cardozo, gerente de Proleco, quien destacó que este desempeño es reflejo no solo de las condiciones favorables del mercado y del clima productivo en el sector lechero, sino también de una estrategia de la institución para ofrecer alternativas financieras atractivas y competitivas, que acompañen al productor en su crecimiento, coordinadas dentro del Grupo Cooperativo Conaprole.

“Hacemos un balance sumamente positivo. Proleco hizo un esfuerzo importante para que en esta edición de la feria pudiéramos contar con una línea de financiamiento más conveniente para los productores, con una tasa inferior a la que habíamos propuesto el año pasado. La respuesta fue excelente y los productores aprovecharon esta oportunidad que, además, sumaba el beneficio del descuento contado que Prolesa mantiene aun cuando la compra es financiada con un crédito de Proleco”, subrayó Cardozo.

Según explicó la gerente, el aumento significativo en la demanda de créditos se debió a una combinación de factores. Por un lado, una estrategia de comunicación reforzada para llegar con claridad al productor, transmitiendo las ventajas financieras que ofrecía la herramienta. Por otro, el contexto macro del sector lechero, con condiciones productivas que invitan a invertir.

“Mejoramos mucho la comunicación con el productor. Explicamos que financiar compras con Proleco no solo representaba una tasa reducida, sino que Prolesa mantenía el descuento contado. Esto hace que en muchos casos el costo financiero sea mínimo o prácticamente inexistente. Por otro lado, el ánimo del productor cambió respecto al año pasado, gracias a un mejor clima, buena productividad y precios razonables que generan más confianza y proyectan un horizonte propicio para invertir”, afirmó Cardozo.

La gerente también remarcó que durante la feria estuvieron disponibles las líneas de tasa subsidiada del Programa PCD ANDE, que Proleco viene ofreciendo para inversiones en impacto ambiental positivo y adecuaciones tecnológicas que incluyan componentes de digitalización. Estas líneas, que muchos productores ya han utilizado aprovechando el plazo hasta 4 años y tasa de interés de 2%, vigentes hasta octubre y agosto de 2025 respectivamente, fueron un aliciente más para que muchos productores planificaran sus compras e inversiones a partir de la feria.

“Tuvimos muchas solicitudes para inversiones que responden a un cambio en el manejo del tambo.

Hablamos de inversiones en infraestructura como tanques de frío, automatización del ordeñe, retiradores automáticos de pezoneras, e incluso materiales y dispositivos para optimizar el manejo del agua. Todos elementos que apuntan a una lechería más eficiente, moderna y ambientalmente responsable”, explicó.

Cambio en el perfil de la demanda crediticia

Uno de los aspectos que destacó Cardozo fue el cambio en el perfil de la demanda crediticia que recibe Proleco. A diferencia de años anteriores, marcados por una fuerte solicitud de créditos para capital de giro ante la falta de liquidez, hoy predomina la financiación de inversiones estratégicas.

“Estamos viendo un cambio relevante. La mayoría de las solicitudes que recibimos hoy son para inversiones. La situación del productor cambió y eso permite redirigir el crédito hacia el crecimiento del establecimiento. Seguimos recibiendo algunas solicitudes para capital de giro o reestructuración de deudas, sobre todo de productores que aún están ordenando sus finanzas, pero la tendencia clara es hacia el financiamiento de proyectos que agregan valor al tambo”, explicó.

En línea con esta evolución, Proleco diseñó líneas específicas con plazos extendidos —de hasta 18 meses o dos años— para financiar reservas forrajeras, lo que responde a una demanda expresada por los productores y validada por los zonales de Conaprole.

“Estamos acompañando a los productores que quieren trabajar con mayor previsión, armando stocks y reservas forrajeras más amplias y a plazos más largos”, indicó Cardozo.

Relanzamiento del FFIEL

Por otro lado Cardozo destacó que Proleco concretó un avance fundamental en su estrategia de largo plazo: el relanzamiento del Fideicomiso Financiero para el Financiamiento de Inversiones en Establecimientos Lecheros (FFIEL), una herramienta especialmente diseñada para financiar el desarrollo de todos los productores de Conaprole.

“El FFIEL es un producto que ya tiene varios años, pero que había sufrido un enfriamiento debido a las condiciones adversas del mercado y la suba generalizada de tasas de interés. Esto afectó su potencial, pero hoy estamos en condiciones de relanzarlo gracias a que el Banco República se suma como socio estratégico e inversor del fideicomiso, en sustitución del BID”, anunció Cardozo.

El acuerdo con el Banco República, recientemente firmado, habilita una nueva etapa para el FFIEL, con condiciones más competitivas y acordes a las necesidades del sector lechero. El crédito a través del FFIEL ofrece plazos de hasta 12 años más un año de gracia, con tasas variables en base a la tasa SOFR, ajustables semestralmente. Actualmente, la tasa se encuentra en el entorno de 6.9%.

"El FFIEL es una herramienta pensada a la medida del productor lechero. Permite financiamiento a largo plazo, con pagos variables que se ajustan al flujo de remisión del productor, lo que da una gran flexibilidad y previsibilidad. Además, se aceptan garantías de ganado a través del fideicomiso de garantía o hipoteca, y el procedimiento de evaluación es rápido y accesible, lo que facilita mucho la gestión para el productor", remarcó.

La línea de crédito FFIEL habilita distintos destinos como compra de establecimientos para recambio generacional, inversiones en crecimiento y desarrollo productivo, capital de trabajo y reestructuración de deudas de corto plazo.

"Queremos que el productor sepa que el FFIEL no solo está vigente, sino que vuelve fortalecido y con condiciones acordes a la realidad actual. Es un instrumento que el sistema cooperativo desarrolló especialmente para la lechería, y confiamos en que será clave



“DEBEMOS CONVERTIR LAS COLONIAS EN CENTROS DE REFERENCIA PRODUCTIVOS”

El nuevo presidente del INC apuesta a transformar las colonias en modelos de productividad y calidad de vida rural, con una gestión transparente, más cercana a los colonos y en articulación con el resto de las instituciones públicas y privadas.



Con una amplia trayectoria en el sector agropecuario y una mirada integradora sobre el desarrollo rural, Alejandro Henry asumió la presidencia del Instituto Nacional de Colonización (INC) con el objetivo de imprimirlle una nueva impronta. Proveniente del Instituto Nacional de Investigación Agropecuaria (INIA), donde fue director en representación de las gremiales agropecuarias durante seis años, Henry sostuvo que se encontró con un Instituto “con un equipo humano muy comprometido y con un sentido de per-

tenencia muy potente. Eso es muy valioso, y el directorio tiene la responsabilidad de respetar los procesos técnicos y profundizar en los motivos de cada recomendación para tomar las mejores decisiones posibles”, expresó.

Para Henry, el INC tiene que **fortalecer su rol como herramienta estratégica para el desarrollo del medio rural**, ofreciendo oportunidades reales de crecimiento a los colonos, pero también asumiendo su responsabilidad social con el país en su conjunto.

Una de las líneas directrices de esta nueva etapa en el instituto será convertir a las colonias en espacios de referencia tecnológica, no solo en términos de eficiencia productiva, sino también en la mejora de la calidad de vida y el trabajo en el campo.

“Queremos ser una pista de aterrizaje para las nuevas tecnologías. No solo para producir más y mejor, sino también para que el trabajo rural sea más amigable, menos duro. Hoy hay tecnologías que permiten eso: un tractor con cabina, un tambo robotizado que reduce el esfuerzo físico. No solo se trata de mejorar los números, sino también de dignificar el trabajo rural”, afirmó.

En esta línea, Henry destacó que para lograrlo se necesita conectividad de calidad, energía accesible y apoyo crediticio adecuado. Por ello, el instituto ya inició gestiones con UTE para mejorar el acceso a la energía en las colonias, con Antel para asegurar conectividad en todo el territorio, y con el Banco República, con el que buscan reactivar mecanismos de financiamiento como las hipotecas para facilitar inversiones productivas en tecnología e infraestructura.

La compra de tierras y la apuesta por la lechería

Respecto a la política de tierras, Henry ratificó el compromiso del gobierno de adquirir 25.000 hectáreas durante el período, con un foco prioritario en el sector lechero por su impacto territorial y social. Sin embargo, aclaró que eso no implicará dejar de lado

otros sectores. "La lechería es clave por la inversión que genera, la demanda de servicios y la alta ocupación de mano de obra por hectárea. Pero también vamos a trabajar con la ganadería, la horticultura, la fruticultura, fortaleciendo las cadenas productivas y de exportación", subrayó.

De hecho, Henry recordó que ya visitaron productores ganaderos en Tacuarembó para relevar necesidades concretas y definir acciones específicas. Para él, la política de tierras debe ser flexible y adaptada a cada región y sector productivo, con una visión integral que vaya más allá del simple acceso a la tierra.

Caso María Dolores: pronta definición y fortalecimiento jurídico

Sobre el caso del campo María Dolores de 4.400 hectáreas ubicado en el departamento de Florida adquirido por US\$ 32,5 millones, una compra observada por el Tribunal de Cuentas, Henry fue enfático en defender la legalidad de la operación y aseguró que el INC está avanzando con firmeza para fortalecer jurídicamente su posición. "Estamos completando la justificación jurídica, sumando argumentos sólidos de distintas fuentes. Creemos que las observaciones del Tribunal tienen un perfil inadecuado y queremos tener todos los elementos necesarios para tomar la mejor decisión lo antes posible", afirmó.

Más seguimiento al colono y reforzar el equipo técnico

Henry anunció que la gestión pondrá especial énfasis en mejorar el seguimiento a los colonos, tanto en términos productivos como de bienestar. Para ello, el instituto reforzará el respaldo a sus técnicos de campo y buscará fortalecer áreas debilitadas, especialmente tras la pérdida de 15 técnicos por pases en comisión a otras

reparticiones. “Queremos que nuestros técnicos se sientan respaldados, que su trabajo sea valorado por el directorio. Además, vamos a sumar perfiles nuevos porque el instituto necesita técnicos capacitados para gestionar alianzas estratégicas, financiamiento internacional y la incorporación de tecnología”, explicó.

La gestión ya inició conversaciones con instituciones como el INIA, el Plan Agropecuario, el BID y otras fuentes de cooperación internacional, **convencidos de que el trabajo en red es esencial para transformar el medio rural.**

Otro de los pilares del mandato de Henry será la transparencia. El INC actualizará y ampliará la información disponible en su página web, facilitará el acceso público a los datos de gestión y mantendrá las puertas abiertas para el diálogo con todos los actores sociales y políticos, más allá de las fronteras partidarias. “Queremos que la sociedad sepa lo que estamos haciendo, cuál es el rumbo que seguimos y en qué estamos trabajando. Hemos recibido muchas sugerencias y aportes de gente que no necesariamente milita en el Frente Amplio, pero que cree en el instituto como una herramienta estratégica para el país”, señaló Henry.

En cuanto a la posibilidad de que los colonos puedan comprar la tierra que actualmente explotan, Henry fue prudente y afirmó que primero debe darse una discusión política profunda, para no mezclar criterios ideológicos con necesidades prácticas. “No queremos que el tema nos inmovilice. Vamos a avanzar donde haya consenso y dejaremos para después lo que requiere mayor discusión”, afirmó.

Para Henry, el Instituto Nacional de Colonización debe ser un actor más dentro de un entramado institucional que busca fortalecer la ruralidad, el arraigo y el desarrollo equitativo en el país. **“Los problemas de la sociedad no los vamos a resolver solo desde el INC, pero podemos ser parte de la solución si trabajamos coordinados y con una mirada a largo plazo”**, concluyó.

NABO FORRAJERO GREENLAND, ES UNA ALTERNATIVA ESTRATÉGICA PARA MAXIMIZAR LA PRODUCCIÓN DE CARNE Y LECHE DURANTE EL VERANO

Comenzó recientemente en Uruguay como una opción para productores que buscan optimizar la alimentación del ganado, principalmente en verano a través de un verdeo no convencional con parámetros de calidad y aprovechamiento altamente diferenciables y superiores frente a los verdeos de verano “clásicos” como sorgos y sudangrass pero con costos muy similares.

Greenland presenta un biotipo de planta totalmente distinta a otros nabos utilizados en el pasado, ya que no presenta tubérculo, ni batata ni bulbo y su morfología es la de una planta que ofrece un tallo principal con muchos macollos y hojas planófilas dispuestas de forma tal de captar mucha radiación y lograr alta tasa de fotosíntesis y así muy alta Tasa de Crecimiento.

Es un verdeo que tolera sequías y altas temperaturas, produce muy bien con pocas lluvias y además tolera heladas, confiriéndole la ventaja de sembrarlo más temprano desde agosto.

Evaluación con el Programa de Pasturas y Forrajes del INIA junto a Serkan Semillas.

El mismo se ubicó en tambo de Cristian Díaz y familia en Mendoza Chico, Florida en un potrero que se sembró con Greenland puro a mediados de setiembre para pastoreo y finalizó en marzo.

Se colocaron 3 jaulas en zona baja, media y alta con 2 metodologías de corte a los 40 y 60 cms de altura de nabo forrajero Greenland y en ambos casos dejando 20 cms de remanente.

Se fertilizó con Urea azufrada a razón de 100 kg/ha después de cada corte.

Evolución de la Proteína Cruda y producción de MS/ha del ensayo con análisis de calidad evaluados en laboratorio de INIA LE, informe presentado en Revista INIA Num 80.

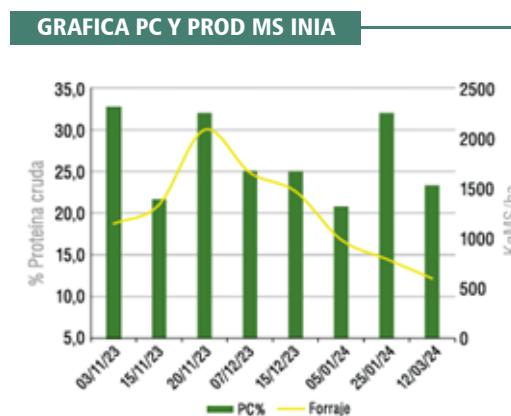


Figura 3 - Producción de forraje y contenido de proteína cruda.

Se realizaron 3 cortes entre 40-50 cms de altura, fechas 1/11/2023, 12/12/2023 y 22/01/2024.

Totalizaron 10.036 kg de MS/ha acumulado en promedio de las 3 jaulas durante los 3 cortes.

Se realizaron 3 cortes entre 60-70 cms de altura fechas 20/11/2023, 03/01/2024 y 11/03/2024.

Totalizaron 13.714 kg de MS/ha acumulado en promedio de las 3 jaulas durante 3 cortes.

“Greenland ofrece similar producción que sudangrass y sorgos forrajeros, pero con un mayor aprovechamiento y una muy superior calidad, con el costo de Proteína y Energía más barato del mercado”

Resumen de la evaluación en términos de producción de MS y calidad:

La producción acumulada de setiembre a marzo fue de 10.036 hasta 13.714 kg MS/ha.

La Tasa de Crecimiento promedio fue de 77 kg MS/ha/día, llegando a superar los 100 kg.

La Proteína Cruda evaluada en laboratorio de INIA LE alcanzó valores muy interesantes:

22 % a 33 % de PC en cortes de noviembre.

21 % a 32 % de PC en cortes de diciembre y enero.

24 % de PC en cortes de marzo.

Testimonios de asesores y productores de carne y leche con Greenland:

“Van 3 años que sembramos Greenland en varios tambos porque vemos que permite mantener la producción de leche y sólidos en verano, en algunos casos se notan aumentos de 2 a 3 lts/vaca/día cuando entran a Greenland, este impacto dependerá del resto de la dieta”

Ing. Agr. Verónica Goñi asesora de tambos en litoral sur.

“Vacas de invernada ganaron 830 gr/día de promedio en el verano 2025 que sembramos 70% del área Greenland mezclado con sorgo forrajero Sumac (Fotosensitivo+BMR) y 30% restante sembramos sorgo Sumac puro, estimamos que en la mezcla la ganancia debería ser mayor”

Ing. Agr. Gabriel Benoit, encargado del campo de la Asociación Rural de Florida.

“Los toritos ganaron 1.1 kg/día en verano sobre Greenland + Sumac un sorgo forrajero que es BMR y Fotosensitivo, ganancias nunca vistas solo a forraje y en verano”

Sr. Jorge Barboza de Cabaña Angus el Refugio, San Antonio, Canelones.



En resumen, Greenland ofrece niveles de calidad pocas veces vistos en un verdeo:

- Proteína ofrece niveles mínimos de 20% y máximos de 33% de PC
- Energía ofrece niveles entre 3,00 a 3,30 Mcal kg/MS (igual que grano de maíz)
- Digestibilidad supera el 90%
- Fibra muy baja, debe proveerse antes o sembrar mezclado con Sudangrass o Sorgo Forrajero
- Producción de MS/ha similar a Sudangrass y Sorgos, pero con mayor aprovechamiento de MS

Por estos inigualables valores nutricionales y alta productividad, Greenland es una alternativa de alto impacto en la producción de carne y leche en verano, cuando hay baja calidad forrajera.

Además, por sus características agronómicas Greenland ofrece nuevos beneficios integrándolo a rotaciones de cultivos y pasturas en sistemas agrícolas ganaderos lecheros.

Es una brassica que se puede sembrar puro a razón de 6 a 8 kg/ha y admite varios herbicidas para control de malezas gramíneas y hoja ancha complicadas de verano.

Su aporte nutricional es muy alto en términos de energía, proteína y digestibilidad presentando bajos niveles de fibra, por lo que se

recomienda acompañar con fuentes de fibra para evitar posibles problemas de acidosis o meteorismo que menciona la bibliografía internacional.

Mix Sudan Prot una mezcla de Sudangrass E. Comiray + Nabo Forrajero Greenland que lanza Serkan brindando un forraje equilibrado, de calidad, para pastorear tranquilos y producir más.

El Mix Sudan Prot es una mezcla pronta para sembrar a una densidad de 20 kg/ha de semilla.

En Uruguay con el manejo recomendado no hemos tenido problemas siempre que acompañe fibra a su pastoreo o para simplificar se siembre mezclado con Sudangrass o Sorgo Forrajero.

Greenland tolera suelos ácidos con buen drenaje, no tolera encarramientos prolongados.

Reserva **Greenland** o **Mix Sudan Prot** en el distribuidor Serkan de tu zona o en Prolesa como compra especial.

Sembralos con el fertilizante micro granulado Surcostart para potenciar tu producción desde el arranque y pagas recién a los 6 meses y sin intereses...si pagas cuando vendas tu producción!



Contacto: Whatsapp al 097 759 073, mantente actualizado sobre nuestras tecnologías Forrajeras en redes sociales Valle Verde Serkan Semillas en Instagram, Facebook y Twitter.

POLITICAS DE LARGO PLAZO

Para la representante de Comisión Nacional de Fomento Rural (CNFR) ante la Comisión de Seguimiento de las Políticas de Género, Natalia Sosa es fundamental generar políticas en este sentido que trasciendan gobiernos. Tras finalizar el Plan Nacional de Género en Políticas Agropecuarias del Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca, se creó esta Comisión que busca la construcción de una nueva política con visión a largo plazo.



Natalia Sosa, es consejera de CNFR por la Sociedad de Fomento Rural de Conchilla, representando a esta gremial en los espacios de discusión y construcción de políticas de género vinculadas al medio rural. Ha participado tanto en el seguimiento del anterior Plan Nacional de Género en Políticas Agropecuarias del Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca, como en el proceso actual de consultas para una nueva política a mediano y largo plazo.

“El Plan Nacional de Género finalizó el 31 de octubre del año pasado, con un cumplimiento de metas superior al 90%. Fue una experiencia muy buena, con participación real de las mujeres del agro, aunque con un principio y un final definidos”, explicó.

Con el cierre del plan anterior, se creó por decreto ministerial la Comisión de Seguimiento de las Políticas de Género, donde Sosa volvió a ser designada como representante de CNFR.

En el marco de la construcción de una nueva política de género con visión de largo plazo, se están llevando adelante consultas en diversos sectores. La apertura de este proceso coincidió con la reunión Especializada de Agricultura Familiar del MERCOSUR (REAF) en Montevideo. “En la REAF, que se hizo en Uruguay, coincidió el cierre con el lanzamiento de las consultas para esta nueva política”.

Sosa valoró que el proceso actual incluya instancias de consulta a los diferentes rubros productivos —lecheras, ganaderas, arroceras, viticultoras, granjeras—, así como al Espacio de Diálogo de Mujeres Rurales, que mantiene la sociedad civil con la institucionalidad desde hace 15 años.

“Ya se hicieron consultas a las mujeres lecheras en Mercoláctea, a la Comisión de Seguimiento y al Espacio de Diálogo. En los próximos días comenzaremos con el proceso para sistematizar los datos, analizar la participación y avanzar en la construcción de esta política.”

Sobre la evaluación del trabajo realizado hasta ahora, Sosa afirmó que “lo importante fue que se consultó a las verdaderas actoras, identificándose desigualdades concretas. Lo que queremos ahora es que haya políticas que trasciendan los gobiernos.”

En cuanto a los cambios en el rol de las mujeres en el agro, destacó que solo el hecho de que se hable de estos temas implica un avance significativo. Hoy las nuevas generaciones tienen otra visión; se animan a emprender, a decidir. Antes se hacía lo que decía el esposo o el padre. Hoy muchas mujeres hacen lo que realmente les gusta.”

Sosa sostuvo que si bien en el tambo, la mujer es clave, igualmente muchas veces queda a la sombra del hombre que toma las decisiones. En nuestro caso decidimos todo en conjunto, pero no todas las familias funcionan así."

Sobre el apoyo de los gobiernos a las políticas de género en el agro, reconoció avances significativos. "En los últimos dos años se avanzó mucho. El gobierno anterior fue el que impulsó por primera vez una política nacional de género 100% consultiva. Fue un primer escalón fundamental. Se cumplieron metas, y por ejemplo, se duplicaron recursos para mujeres de la granja. Hoy, en este nuevo proceso, el subsecretario Matías Carámbula dejó claro que su rol será apoyar políticamente desde el Ministerio."

Destacó que nunca se había dado que todos los directores de la institucionalidad se juntaran a hablar de políticas de género. "Eso ya marca una diferencia."

Respecto al rol de las gremiales, señaló que desde CNFR existe un espacio consolidado, aunque entiende que nunca es suficiente. "Se ha avanzado mucho, pero falta. Se necesita alguien que se ponga la mochila al hombro y diga por acá vamos"

DINAMICA®

- desde 1990 -

**CONFIABILIDAD Y CALIDAD
EN ORDEÑE APLICADA PARA
EL FUTURO DE SU TAMBO**

ATL

Representante Exclusivo
ATL Agricultural Technology Limited

- BOMBAS DE VACÍO hasta 3.000 lts.
- BOMBAS DE LECHE hasta 3HP
- RECIBIDORES hasta 150 lts.
- PULSACIÓN ELECTRÓNICA

- TRAMPAS hasta 40 lts.
- PALETAS BOMBAS DE VACÍO (Material Kevlar) varias medidas
- FILTROS hasta 4"
- ÓRGANOS, VARIOS MODELOS



*** Stock permanente de repuestos ***

□ (598) 2682 3793 - (598) 26832983 ☎ 095 842 500

○ METALURGICA SEVERI Hnos. S.R.L.
Los Grillos M.13 S.10 - Ruta 101 Km. 19.500
(Ciudad de la Costa) - Canelones - Uruguay
✉ dinamica@vera.com.uy ☎ www.dinamicaenuruguay.com



- RETIRADORES AUTOMÁTICOS
Medición electrónica





MANEJO DE MICOTOXINAS NO ES UN JUEGO DE APUESTAS



ES UNA CUESTIÓN DE EXPERIENCIA

PREVER
LA CONTAMINACIÓN
DE COSECHAS



SEGURIDAD
EN ALMACENAMIENTO



EVALUAR
EL ALIMENTO
BALANCEADO



PROTEGER
A LOS ANIMALES



MycoMan®

Análisis de cosechas
Pruebas rápidas
Evaluación de riesgos

Mold-Nil®

MycoMan®

Pruebas (laboratorio)
Aplicación para celular MycoMan

Unike® Plus

Toxy-Nil® Plus
Toxy-Nil®

Identifique sus puntos críticos y adopte las estrategias de control más eficientes

Adisseo desarrolló una metodología completa para el manejo de micotoxinas. Nuestra línea de servicios MycoMan permite identificar el riesgo de contaminación por micotoxinas, haciendo posible el desarrollo de estrategias efectivas para su control. Todo esto es posible gracias a nuestra herramienta predictiva de micotoxinas, informes de cosecha, pruebas rápidas o de laboratorio y, finalmente, nuestra aplicación para celular MycoMan.

Además, Adisseo también ha desarrollado una cartera de productos compuesta por Unike® Plus, Toxy-Nil® Plus y Toxy-Nil®, que ofrecen la mejor solución para cada desafío enfrentado.



 www.adisseo.com

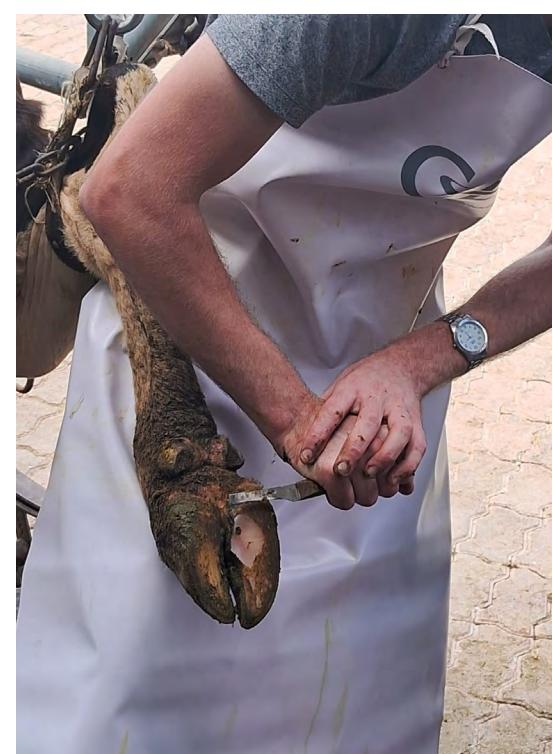


ADISSEO
A Bluestar Company

LAS VACAS RENGAS, UNA PROBLEMÁTICA PARA TENER EN CUENTA

Las afecciones de las patas en las vacas lecheras son un problema de importancia en los sistemas pastoriles de producción de leche. Estas enfermedades tienen un enorme potencial para producir daño en los animales afectados. Una vaca renga no diagnosticada y tratada a tiempo puede perder toda su lactancia, además de sufrir un impacto severo en su capacidad para comer, con la consecuente pérdida de la condición corporal e impacto en su fertilidad. Los gastos en tratamientos de antibióticos y anti-inflamatorios deben sumarse a esta problemática, además de la predisposición a mastitis por decúbitos prolongados, el impacto en el cansancio y enojo de las personas que enfrentan rodeos con vacas que no quieren caminar.

El estrés físico al que se ven sometidas las vacas en condiciones extensivas de producción determina que los factores ambientales como barro, alta humedad, piedras, asociados a factores de manejo como el tipo de arreo, largas caminatas y de comportamiento animal, tengan una acción mecánica / traumática de gran importancia en el origen de las rengueras.



Por otra parte la escasa formación del capital humano de los tambos, el cual suele desconocer las enfermedades y sus principales factores de riesgo, junto aspectos de subestimación del problema y falta de infraestructura y material adecuado para el diagnóstico y tratamiento, exponen a los tambos a un impacto severo de estas afecciones.

En particular debemos tener presente que una mayor incidencia de problemas podales ocurre en épocas lluviosas y grandes brotes de cojeras aparecen luego de grandes lluvias. El vínculo entre alta humedad y lesiones podales se asocia a una disminución de la resistencia mecánica de la uña lo que favorece un mayor desgaste y la posibilidad de penetración por cuerpos extraños. Por otra parte, la exposición a terrenos duros, piedras y materiales cortantes en los caminos luego de lluvias abundantes, aumenta el riesgo de trauma podal. Además, las malas condiciones higiénicas favorecen el crecimiento bacteriano y surgimiento de enfermedades infecciosas del pie. En términos generales una alta incidencia de renguera suele ocurrir en establecimientos con mal mantenimiento de caminos y en donde el vaquero es impaciente en la conducción del rodeo o desconoce pautas de comportamiento animal y normas de bienestar de las vacas.

Dos factores de gran importancia a tener presente para trabajar con vacas rengas son:

- **“no es posible diagnosticar correctamente una vaca renga con solo mirarla”**, es necesario levantar las patas para saber que tiene la vaca y luego decidir que tratamiento realizar. Este es un detalle no menor, ya que la falta de infraestructura para levantar las patas son las causas que en general llevan a “tratar las vacas mal, tarde o nunca”. El uso de antibióticos en forma masiva es el tratamiento más frecuentemente utilizado en los tambos y si la vaca va muy renga se le agrega un antinflamatorio “por las dudas”. Este tipo

de estrategias generan muy malos resultados, ya que las lesiones no deberían ser tratadas con antibióticos, sin un previo diagnóstico.

- **"como regla general para cualquier programa de salud podal "una vaca coja debe ser tratada en 48 hrs".** Las demoras prolongadas en los tratamientos llevan a que la infección afecte tejidos como huesos, tendones y articulaciones lo que agravan el pronóstico y limitan seriamente las posibilidades de cura. Esperar a tener un grupo de vacas rengas para comenzar a tratarlas es la mejor forma de no curar las lesiones y tener vacas crónicas en el rodeo.

La afecciones podales son un problema sanitario con un gran potencial para producir severas pérdidas en los tambos. La capacitación del personal en el conocimiento de estas enfermedades, así como las técnicas de diagnóstico y tratamientos, normas comportamiento y pautas de bienestar animal para un correcto manejo son elementos claves a considerar. El diseño de una infraestructura sencilla que permita levantar las patas de las vacas junto a tareas de mantenimiento de caminera son así mismo factores de gran importancia para el control y prevención de estas afecciones. No subestime el problema prepárese para enfrentarlo de la mejor forma posible.

(*) Coordinador técnico ANPL

START AID



Un electrolito altamente energético para terneros



● Start Aid

es un electrolito nutricional enfocado y formulado para favorecer la estabilización hídrica y el equilibrio electrolítico en los terneros.



VENTAJAS DE START AID

- Rehidratación.
- Recuperación de la salud intestinal.
- Refuerzo del sistema inmunitario.



TREONINA

Protección de mucosa intestinal.

GLUCOSA

Fuente rápida de energía.

SUPLEMENTO PREBIÓTICOS

VITAMINAS B1-B2-B3-B5-B6 B12-A-D3-E-C

Ayuda en los procesos de recuperación.

APOYO INMUNITARIO

Mediante el uso de levadura y antioxidantes.



Universal Lab Ltda.
Av. General Rivera 4370. Montevideo, Uruguay
Tel: 263 0122
Mail: info@laboratoriouniversal.com
www.laboratoriouniversal.com

LAS MICOTOXINAS Y EL USO PRÁCTICO DE LOS SECUESTRANTES

Cada vez más es común ver como el clima tiene variables tan significativas a lo largo del ciclo de vida de un cultivo. Esto hace que el normal desarrollo se vea alterado y la salud de las plantas sea cada vez más fácilmente vulnerada, logrando que la acción de insectos y sus larvas, hongos y otros agentes externos pongan en riesgo la vitalidad de las plantas.

En el caso específico de los hongos que logran parasitar a las plantas, son asociados a climas húmedos y temperaturas por encima de la media lo que facilita su sobrevida y desarrollo. Los hongos muchas veces no son visibles a simple vista en los cultivos y solo nos enteramos de su presencia de manera indirecta cuando analizamos el material y nos encontramos con las micotoxinas que ellos generan.

Al enviar al laboratorio una muestra de un ensilaje o de una dieta mezclada (TMR o PMR), recibiremos un informe con la información de la presencia o no de tres micotoxinas que son las que más fácilmente son detectadas por los métodos de laboratorio actuales. Estas micotoxinas son las que más información se tiene de sus efectos nocivos en la producción animal. Es por ello que los análisis micotoxicológicos si bien son una excelente herramienta de lo que tenemos en el alimento analizado también hay que tener en cuenta la gran variabilidad dentro de la bolsa o silo como referencia de lo que ocurre en la misma chacra.

Lo anterior radica en que las plantas no siempre están expuestas a las mismas condiciones, principalmente de suelo, en lo largo y ancho de una parcela del cultivo, por eso si muestreamos un ensi-

Iaje en muchos lugares encontraremos niveles de micotoxinas muy variables entre las diferentes muestras del mismo material, haciendo referencia directa a la parte de la chacra donde se encontraban las plantas.

Esta gran variabilidad en la presencia de las micotoxinas en un alimento o en una mezcla de alimentos se complejiza aun mas ya que solamente obtenemos del laboratorio un valor expresado en concentración de micotoxinas por volumen de alimento.

El dato que no podemos obtener del laboratorio es la presencia de otras micotoxinas u otros subproductos del metabolismo de los hongos que también tienen efecto de micotoxina en el animal. Sabemos que existen mas de 500 micotoxinas que pueden contaminar los alimentos y que alteran la salud del animal. Pero lo que realmente ocasiona el daño a la salud y a la producción de los animales es la interacción a nivel ruminal e intestinal de las micotoxinas y los subproductos antes mencionados.

Por eso, a la hora de recibir el análisis por parte del laboratorio es clave ver si hay presencia o no de las micotoxinas analizadas y la concentración de las mismas en el alimento. Este dato nos incida la contaminación del alimento y del cuidado que debemos de tener en su manejo. Entonces surge la pregunta del qué hacer, porque es difícil tomar una decisión ante la gran variabilidad de factores y que contemple la relación de lo económico con la salud del rodeo.

Un dato importante es saber a qué categoría va destinado el alimento analizado, este dato es muy importante porque los animales con exigencias metabólicas mas elevadas son los animales más vulnerables a la acción de las micotoxinas y que mas daño les hace en el corto plazo.

Las opciones de uso de un alimento con presencia de micotoxinas van desde no usar el material, otra opción es diluirlo con otro ali-

mento más seguro post análisis. De no poder optar por las opciones anteriores, el alimento analizado con presencia de micotoxinas se podrá usar en la alimentación con la ayuda de un secuestrante que neutralice el efecto de estas.

En SNS Uruguay nos avocamos en trabajar con secuestrantes que contemplen varios puntos del ataque de las micotoxinas a los animales, logrando con los mismos minimizar o reducir el impacto en la salud y producción logrando excelentes resultados tanto en ganado lechero de alta producción como animales con exigencias menores.

Una de las características de Unike Plus® es el modo de acción al momento del encuentro secuestrante-micotoxina. La adsorción es la firme unión entre ambos compuestos logrando soportar las grandes diferencias de pH a lo largo del intestino sin alteraciones y poder salir por la materia fecal.

Si bien ningún secuestrante logra el total secuestro de las micotoxinas presentes en el rumen Unike Plus® aporta sustancias naturales que actúan de protectores a órganos blanco como ser bazo, hígado y riñón entre otros, para que el efecto dañino sea el menor posible. También la tecnología aportada por Unike Plus® activa y protege al sistema inmunitario para que los animales no se resientan y otros microorganismos oportunistas puedan actuar y causar otros desordenes en la salud.

Dr. Roberto Blanco



AfiAct II - Logre más vacas preñadas Sistema de Detección de Celos Automático y Monitoreo del Bienestar de las vacas

AfiAct II mejora significativamente el rendimiento de la fertilidad, aumentando las tasas de concepción, minimizando los días abiertos y reduciendo los costos de operación; con un ahorro de entre U\$S 100 - U\$S 150 por vaca por lactancia. AfiAct II mide parámetros de comportamiento adicionales, tales como el tiempo de descanso, lo que permite el seguimiento de diversos aspectos del bienestar de la vaca que afectan la salud, la fertilidad y la producción. AfiAct II es una solución única que permite manejar rodeos de todos los tamaños (desde decenas a miles de vacas) con la más alta precisión y robustez.

AfiAct II - Los beneficios

- El sistema de detección de celos más preciso en el mercado. La más alta tasa de detección de celos con la tasa más baja de falsas alertas. El sistema de Detección de Celos AfiAct II es algo MAS que un lector de actividad:
- Considera TODOS los aspectos de comportamiento
- Listas de reproducción fáciles de usar
- Accesibilidad móvil (a través de Smartphone o Tablet)
- Informes de análisis de fertilidad



Maneje todas sus vacas bajo un mismo sistema



Lectura remota de los datos - en los corrales o en la sala de ordeño



Conexión Wi-Fi entre el lector y la PC de manejo



Sus terneras no se quedan solas



Podómetro combinado - para la detección de celos y para la Identificación en la sala de ordeño

AfiAct II - Inversión altamente efectiva de rápido retorno.

Dependiendo del tamaño del rodeo y el medio ambiente, el retorno de inversión de AfiAct II es típicamente de 12 a 24 meses.



tecnySan[®]
LTDA.

www.tambo.uy

Contactenos en el 2929-0832



CLAVES Y CONSEJOS DEL EQUIPO DE ASESORÍA TRIBUTARIA DE ANPL

En la Asociación Nacional de Productor de Leche (ANPL), compartimos día a día los desafíos y el esfuerzo que implica llevar adelante un tambo en Uruguay. Sabemos que la rentabilidad del negocio no solo depende de una buena producción, sino también de una gestión eficiente. Y dentro de esa gestión, el área de impuestos juega un papel fundamental.

Con el objetivo de brindar herramientas que agreguen valor a su trabajo, desde nuestro equipo técnico hemos preparado esta guía. Buscamos “traducir” la normativa tributaria a un lenguaje claro y práctico, para que cada productor pueda entender sus opciones y tomar, junto a su asesor de confianza, las mejores decisiones para su empresa.

El Punto de Partida: Los Dos Grandes Caminos, IMEBA vs. IRAE

Para explicarlo de forma sencilla, es útil pensar en los impuestos a la renta como dos caminos principales. La regla general es que la actividad agropecuaria transita por la ruta del **IRAE**. Sin embargo, la ley permite que los establecimientos que cumplen ciertas características puedan optar por un camino más simplificado: el **IMEBA**.

1. IMEBA: La Vía Simplificada

El IMEBA (Impuesto a la Enajenación de Bienes Agropecuarios) es un impuesto que se calcula aplicando un porcentaje fijo directamente sobre el valor de la venta, sin entrar a considerar los costos de producción. Su principal ventaja es la simplicidad.

¿Quiénes pueden optar por este camino?

Un establecimiento puede elegir pagar IMEBA si cumple con todas estas condiciones:

- No ser una Sociedad Anónima (S.A.).
- Tener una facturación anual inferior a **2.500.000 UI** (Unidades Indexadas), una referencia aproximada de USD 402.000.
- Explotar una superficie menor a **1.250 hectáreas** (ajustadas por índice CONEAT 100).

¿Cómo funciona? Se calcula aplicando una tasa fija sobre el precio de venta. Un aspecto clave es que el productor no tiene que gestionar este pago directamente. El impuesto se paga a través de las retenciones que hacen las industrias, como Conaprole o los frigoríficos, en cada liquidación.

Las tasas más relevantes para el sector lechero son:

- **Leche:** 1,1%
- **Ganado (bovino y ovino):** 2%

Ejemplo práctico: Si su venta de leche es de \$100.000, verá en su liquidación un descuento de \$1.100 que corresponde a la retención de IMEBA. Con esa retención, el impuesto ya queda pago.

Beneficios adicionales del IMEBA:

- Exoneraciones: La venta de activos fijos (un tractor, una ordeñadora) o los ingresos por servicios (como pastoreos, servicios de maquinaria) no pagan impuestos, siempre que en conjunto no superen las 300.000 UI (aprox. USD 48.000) en el año.
- Crédito por Fertilizantes: Permite descontar de los aportes al BPS un 12% de la inversión en fertilizantes fosfatados para praderas permanentes, un incentivo directo a la mejora productiva.

2. IRAE: La Vía del Resultado (con dos modalidades)

Cuando un establecimiento crece y supera los umbrales del IMEBA, o cuando por estrategia así se decide, debe tributar IRAE (Impuesto a las Rentas de las Actividades Económicas). Este impuesto grava la ganancia de la empresa (Ingresos menos Gastos).

A) IRAE Ficto (o Simplificado)

Es un régimen intermedio, pensado para quienes superan los límites de IMEBA, pero no están obligados a llevar una contabilidad completa.

- **¿Para quién es?** Productores con ingresos anuales entre 2.500.000 UI y 4.000.000 UI (aprox. entre USD 402.000 y USD 644.000).
- **¿Cómo se calcula?** Se basa en una estimación de la renta. Lo más importante para el productor es que permite descontar el IVA de sus compras (insumos, servicios, etc.) y las retenciones de IMEBA que le hayan realizado.

Un consejo clave: ¡Cada factura cuenta! Es fundamental que cada compra esté documentada con una factura a nombre y RUT de la empresa. Un comprobante bien guardado es un descuento de impuestos asegurado.

B) IRAE Real (o por Contabilidad Suficiente)

Se trata del régimen más completo, ya que refleja con mayor precisión la realidad económica del establecimiento.

¿Para quién es? Su adopción es obligatoria para productores que cumplan con al menos una de las siguientes condiciones:

- Ingresos: Anuales y superiores a **4.000.000 de UI** (aproximadamente USD 644.000).
- Superficie: Explotación mayor a **1.250 hectáreas** (ajustadas por un índice CONEAT promedio de 100).
- Personería Jurídica: Obligados por su **forma societaria** (por ejemplo, las Sociedades Anónimas).

Adicionalmente, aquellos productores que no estén obligados pueden elegir esta opción de forma **voluntaria** si la consideran conveniente para su estructura de costos. Sin embargo, es clave tener en cuenta que quienes ingresan voluntariamente **deben permanecer tributando bajo este régimen por un mínimo de tres años**.

¿Cómo se calcula? A través de una fórmula que es la base de cualquier negocio:

Ganancia Neta=Ingresos Totales – Gastos Deducibles

Sobre esa ganancia neta se aplica la tasa del 25%.

La gran ventaja del IRAE Real: las deducciones.

Este régimen premia la inversión y la gestión ordenada. Permite descontar todos los gastos necesarios para la producción:

- Insumos, ración, semillas, sanidad.
- Sueldos y aportes del personal.
- Arrendamientos, combustible, reparaciones.
- Honorarios profesionales (veterinario, agrónomo, contador).
- Y un punto muy relevante: permite descontar como gasto las **inversiones en maquinaria agrícola nueva y en mejoras fijas** (pozos, tajamares, alambrados, etc.), lo que reduce significativamente la carga fiscal en años de fuerte reinversión.

Tabla Guía: ¿Qué Régimen Corresponde?

Para visualizar mejor estos umbrales, aquí presentamos una tabla de referencia. Los valores en dólares y litros son **aproximados** y pueden variar.

Régimen Principal	Ingresos Anuales (UI)	Ingresos Anuales (USD aprox.)	Litros de Leche Diarios (aprox.)
IMEBA	Menos de 2.500.000 UI	Menos de USD 402.000	Menos de 2.600 litros/día
IRAE FICTO	Entre 2.5 y 4 millones de UI	Entre USD 402.000 y 644.000	Entre 2.600 y 4.200 litros/día
IRAE REAL	Más de 4.000.000 UI	Más de USD 644.000	Más de 4.200 litros/día

¿Y eso cuántas vacas en el ordeño representa?

Litros Diarios (Tope de Régimen)	Vacas en Ordeño (a 25 L/día c/u)	Vacas en Ordeño (a 15 L/día c/u)
2.600 litros (Tope IMEBA)	~ 104 vacas	~ 173 vacas
4.200 litros (Tope IRAE Ficto)	~ 168 vacas	~ 280 vacas

LELY CENTER CARIPLAL

LÍDERES EN INNOVACIÓN LÁCTEA



Un sistema de producción sustentable y eficiente, tuyo por elección.

LELY JUNO / LELY CALM / LELY LUNA / LELY ASTRONAUT

RUTA 1 KM 72 RAFAEL PERAZZA, SAN JOSE
LELY.UY

Recomendaciones claves

- 1.** El Orden es un aliado estratégico. Mantener un archivo ordenado con todas las facturas de gastos a nombre y RUT de la empresa no es burocracia, es una herramienta de ahorro directo, especialmente en regímenes de IRAE.
- 2.** La Importancia de Anticiparse. El ejercicio fiscal agropecuario cierra el 30 de junio. Es vital entregar la documentación al asesor contable con tiempo suficiente para analizar los números y evaluar los distintos escenarios sin apuros.
- 3.** Evaluar es ganar. Estar en el régimen más simple (IMEBA) no siempre significa pagar menos. Un año de alta inversión o costos elevados puede hacer que optar voluntariamente por IRAE Real sea la decisión más rentable. Es un análisis que vale la pena hacer cada año.
- 4.** El Valor del Asesoramiento. Esta guía es un mapa para entender el terreno. Lo alentamos a conversar estos temas con su contador de confianza para trazar la mejor ruta para su establecimiento. Recuerde que desde ANPL estamos para apoyar la gestión y la profesionalización de su empresa.



Cr. Maximiliano Pérez Bentancor
jefe de Asesoria Laboral y Tributaria
Por consultas 29246137 int 24
092812946
mperez@anpl.org.uy



Bovigold®

¡Nueva fórmula disponible en Uruguay!

Bovigold® sigue los nuevos parámetros nutricionales para vacas lecheras, definidos por los más prestigiosos científicos en el campo de la nutrición animal. Con una formulación que incluye **Minerales Tortuga**, vitaminas y otros aditivos nutricionales exclusivos de **dsm-firmenich**, **Bovigold®** le permite:



- Aumentar la producción de leche
- Optimizar la salud de la glándula mamaria
- Mejorar la calidad de la leche



Escanee y descubra más sobre
Bovigold® o visite: dsm.com/tortuga/

dsm-firmenich

RIESGO ELÉCTRICO EN EL TRABAJO MAS QUE UNA PATADA, UN RIESGO DE VIDA.

En el mundo del trabajo, existen múltiples riesgos que amenazan la seguridad de los trabajadores, entre ellos se destaca el riesgo eléctrico, un peligro frecuentemente subestimado pero muy dañino si no es manejado de forma adecuada. Este riesgo se refiere a la posibilidad de sufrir daños debido al contacto directo o indirecto con la corriente eléctrica, pudiendo ocasionar desde lesiones leves hasta la muerte.

Importancia del conocimiento y prevención

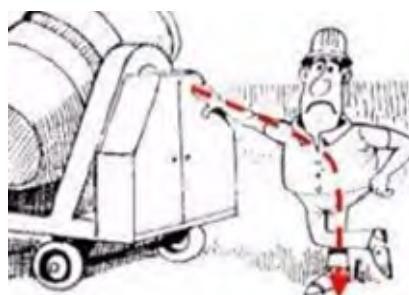
Para desarrollar un entorno de trabajo seguro y eficiente, es fundamental identificar los factores de riesgo, sus causas y adoptar medidas preventivas adecuadas. Los establecimientos lecheros no escapan de ello debido a que la electricidad es clave en los procesos extracción, refrigeración y conservación de la leche. Informar y generar conciencia es esencial para prevenir accidentes.

Peligros comunes asociados al riesgo eléctrico

- **Contactos eléctricos directos:** ocurren cuando una persona entra en contacto con partes activas en tensión de una instalación o equipo. Esto puede suceder entre dos conductores con distintos potenciales eléctricos o entre un conductor activo y tierra. En estos casos, el cuerpo humano, al ser conductor, se convierte en parte del circuito.



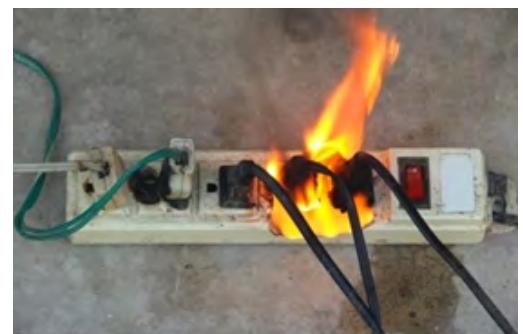
- **Contactos eléctricos indirectos:** se producen al tocar elementos que se encuentran accidentalmente energizados (con tensión) por fallas en la aislación, como carcasas metálicas de herramientas o partes expuestas de instalaciones eléctricas.



- **Arco eléctrico:** es un fenómeno peligroso causado por un cortocircuito que conduce electricidad a través del aire, generando altas temperaturas y proyección de partículas. Es frecuente en instalaciones de alta tensión, como tableros, subestaciones o redes de distribución eléctrica. En instalaciones eléctricas que superan los 220 voltios de tensión es un riesgo constante.



- **Sobrecargas y cortocircuitos:** causan un exceso de corriente y calor que pueden provocar incendios.



- **Ambientes húmedos:** el agua, al ser un excelente conductor, aumenta significativamente el riesgo eléctrico en este tipo de entornos.



Factores que determinan el daño por contacto eléctrico

Cuando se produce un contacto eléctrico, el cuerpo humano forma parte del circuito, lo que significa que se ha producido un accidente. La gravedad del daño dependerá de varios factores:

- **Intensidad de la corriente:** a mayor intensidad, mayor será el daño.
- **Frecuencia de la corriente eléctrica.**
- **Tiempo de contacto:** cuanto más prolongado, mayores serán las lesiones. Es clave que los sistemas de corte automático funcionen correctamente.
- **Resistencia del cuerpo humano:** influenciada por la piel, la ropa, el calzado y el entorno.
- **Trayectoria de la corriente:** las rutas más comunes son de mano a mano o de mano a pie.



Consecuencias sobre el organismo

El cuerpo humano, al estar compuesto por un 70% de agua es un excelente conductor. El paso de corriente puede causar diversas afecciones:

- **Fibrilación ventricular:** alteración del ritmo cardíaco que impide la correcta circulación de sangre. Es una urgencia médica grave.
- **Tetanización:** contracción muscular incontrolable que puede hacer que la persona no logre soltar la fuente de electricidad.
- **Asfixia:** interrupción del sistema respiratorio al afectar el centro nervioso.
- **Quemaduras:** habitualmente de tercer grado, severas y profundas.

DISTANCIAS DE SEGURIDAD	UTE	DECRETO
> 24 V < o = 1 kV	0,30 m	1,00 m
> 1 kV < o = 20 kV	0,75 m	3,00 m
> 20 kV < o = 66 kV	1,00 m	3,00 m
> 66 kV < o = 110 kV	1,10 m	5,00 m
> 110 kV < o = 150 kV	1,50 m	5,00 m
> 150 kV < o = 500 kV	5,00 m	5,00 m

Principales causas de accidentes eléctricos

Los accidentes pueden ser provocados por actos inseguros por parte de los trabajadores o condiciones inseguras del entorno o los equipos.

Actos inseguros:

- Trabajar sin capacitación o sin ser técnico habilitado por UTE.
- Uso de herramientas sin aislamiento adecuado.
- Intervención en circuitos en tensión.
- No utilizar elementos de protección personal.
- Manipular equipos en mal estado o sobrecargar circuitos.
- Operar con manos mojadas o estando en contacto con el agua.
- Transportar objetos metálicos largos cerca de líneas eléctricas.
- Ignorar las distancias mínimas de seguridad.

Condiciones inseguras:

- Instalaciones viejas o deterioradas sin mantenimiento.
- Falta o mal funcionamiento de disyuntores, térmicas o conexión a tierra.
- Herramientas eléctricas sin revisiones periódicas.
- Enchufes o conexiones irregulares y peligrosas.

SALUD NEONATAL

LA MEJOR ELECCION PARA SUS TERNEROS

RESFLOR

Tratamiento combinado contra neumonías



BANAMINE TRANSDERMAL

Único antiinflamatorio, analgésico y antipirético Pour-on de única dosis

MULTICLOS 10

La vacuna más completa contra los Clostridios



HALOCUR

Único producto que combate el Cryptosporidium spp. causante de diarreas neonatales



ZUPREVO

1 sola dosis protege durante 28 días contra neumonías



PANACOXX

Única combinación que combate parásitos gastrointestinales y coccidias

TERNEROS MÁS SANOS, TERNEROS MÁS PRODUCTIVOS.

NUTRITEC Cno. Del Fortín 4500 - Tel.: (+598) 2314 4520
Nutrición y salud animal info@nutritec.com.uy - www.nutritec.com.uy
INNOVACIÓN, DESARROLLO y RESPALDO Grappiolo y Cia. S.A. - Montevideo, Uruguay



MSD
Salud Animal

- Alteración o desconexión de sistemas de protección.
- Ausencia de señalización
- Falta de capacitación y concientización.

Medidas preventivas generales

Para prevenir el riesgo eléctrico, se deberá tener en cuenta diversas acciones:

- Cumplir con la normativa vigente y contratar a técnicos habilitados por UTE para realizar las instalaciones.
- Realizar mantenimientos periódicos y revisiones periódicas en instalaciones y herramientas.
- Evitar el uso de alargues y sobrecarga de circuitos.
- Verificar el buen estado del cableado y asegurar su correcto aislamiento.
- Capacitar a todos los trabajadores y concientizar en el manejo seguro de la electricidad.
- Utilizar los equipos de protección adecuados, como guantes, calzado dieléctrico, cascós y gafas.

Primeros auxilios ante un accidente eléctrico

Si se presencia un accidente eléctrico, es vital actuar con rapidez, pero con seguridad:

1. Cortar de inmediato la fuente de energía (corriente eléctrica).
2. Si no es posible cortar la electricidad, alejar a la víctima con un objeto no conductor (como un palo de madera).
3. Si la persona está trabajando en altura, prevenir su caída.
4. Llamar de inmediato a la emergencia médica y al 911.
5. Evitar la aglomeración de personas.
6. No dar líquidos ni alimentos de ningún tipo.
7. Si hay fuego en las ropas del accidentado, sofocarlo cubriendo con una manta o lona, o haciendo rodar al afectado. Si se usa un extintor, evitar el contacto con la cara (ojos y vía respiratoria). En caso de usar agua, asegurarse de que estar alejado de los contactos eléctricos.

La electricidad, si bien es esencial, requiere del conocimiento y respeto a sus normas de manejo seguro para evitar consecuencias graves. La concientización, la formación de todos los trabajadores sobre el manejo seguro y el mantenimiento preventivo son claves para evitar la ocurrencia de accidentes por riesgo eléctrico. Una adecuada planificación, el uso de herramientas seguras y la aplicación de medidas preventivas permiten garantizar entornos laborales más seguros.

Mantenerse informado, capacitado y alerta puede marcar la diferencia entre trabajar de forma segura o sufrir un accidente grave.

Fuente:

Manual prevención riesgos eléctricos - www.achs.cl

Reglamento de UTE

<https://www.ctaima.com/blog/que-es-el-riesgo-electrico-y-que-factores-causan-accidentes/>



Bien plantados frente a cualquier amenaza

Solaris le brinda protección vegetal de calidad, con la línea más completa de herbicidas, fungicidas e insecticidas. Además, le ofrece el mejor servicio, respuesta rápida y entrega en todo el país.



Prolesa



CULTIVOS DE VERANO: RESERVA DE MAÍCES 2025-26

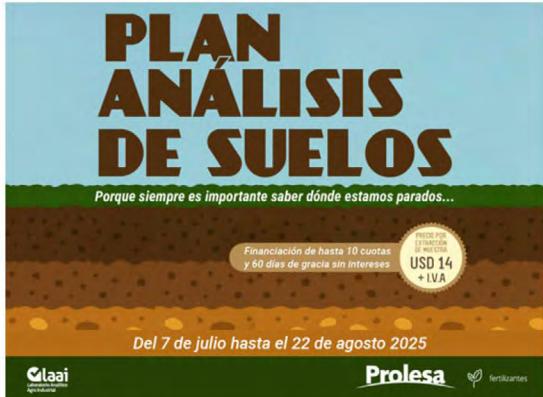
Se encuentra disponible la reserva de maíces 2025 para todos los productores remitentes a Conaprole.

Si desea adquirir otras variedades que no se incluyen en nuestro listado de productos de reserva, puede enviar su consulta a través de ventas especiales en su sucursal de referencia o a través de la tienda online de Prolesa.

Recuerde que puede adquirir sus semillas con seguro de resiembra del BSE, una herramienta práctica y accesible que lo cubre en caso de eventualidades climáticas que afecten la correcta implantación de su cultivo. Disponible para las variedades en la reserva y comercializadas a través de ventas especiales.

Prolesa garantiza la calidad del 100 % de los lotes comercializados, a través de un sistema de control de calidad propio, incluido en la Certificación ISO 9001-2015 la cual incluye, además, el proceso de recepción, acopio y entrega en tambo de la semilla.

Puede realizar su reserva desde la Tienda online:
www.prolesa.com.uy



PLAN ANÁLISIS DE SUELOS 2025

Prolesa y LAAI Prolesa ponen a disposición de los productores remitentes a Conaprole el Plan Análisis de Suelos con el fin de optimizar la fertilización y conocer las necesidades del suelo.

Incluye un muestreo representativo y georreferenciado, el productor podrá elegir el tipo de análisis que desea realizar y recibir los resultados en un plazo de 48 horas. Esto le permitirá tomar mejores decisiones para aumentar la productividad, optimizar sus recursos económicos y contribuir al cuidado del medio ambiente.

El plan ofrece una financiación de hasta 10 cuotas y 60 días de gracia sin intereses. El costo por la extracción de muestra es de USD 14 + IVA.

Conozca los análisis y kits disponibles en nuestras sucursales.

Este plan estará vigente durante la campaña de reserva de cultivos de verano de maíces y sorgos 2025-2026, desde el 7 de julio de 2025 hasta el 22 de agosto de 2025.

Para más información, consulte en las sucursales de Prolesa.

*El número mínimo de muestras a extraer es de 5.

Prolesa

MEDIDORES DE LECHE
NOS SUMAMOS AL PLAN MEJORES VACAS
HASTA EL 31 DE DICIEMBRE 2025

MUV Plan mejores vacas Prolesa Insumos j.delgado

PLAN MEDIDORES DE LECHE 2025

Conozca su producción individual con medidores de leche J. Delgado.

Acceda a un precio especial hasta el 31 de diciembre 2025.

Con este plan, Prolesa apoya a MU (Mejoramiento y Control Lechero Uruguayo), INALE y Conaprole con el lanzamiento del Plan Mejores Vacas, una herramienta consolidada y diseñada para simplificar la gestión del rodeo y mejorar la producción lechera en todo el país.

Por más información consulte en su sucursal de referencia.



CULTIVOS DE VERANO: RESERVA DE SORGO, SOJA Y MOHA 2025

La reserva de sorgo, soja y moha 2025/26 ya se encuentra disponible para todos los productores remitentes a Conaprole.

Recuerde que puede adquirir sus semillas con seguro de resiebra del BSE, una herramienta práctica y accesible que lo cubre en caso de eventualidades climáticas que afecten la correcta implantación de su cultivo. Disponible para las variedades en la reserva y comercializadas a través de ventas especiales.

Prolesa garantiza la calidad del 100 % de los lotes comercializados, a través de un sistema de control de calidad propio, incluido en la Certificación ISO 9001-2015 la cual incluye, además, el proceso de recepción, acopio y entrega en tambo de la semilla

Si desea adquirir otras variedades que no se incluyen en nuestro listado de productos de reserva, puede enviar su consulta a través de Ventas especiales en la sucursal más cercana o a través de la Tienda online.

Prolesa

PROLESA VILLA RODRÍGUEZ TIENE NUEVA SUCURSAL.

Nos mudamos a un local más amplio y cómodo pensado para brindar una mejor atención y servicio a todos los productores remitentes a Conaprole.

Lo esperamos en **Luis Brandi 804** en nuestro horario habitual de lunes a viernes de 8 a 12 y 14 a 18hs - sábados de 8 a 12.

Conozca más información sobre estos y otros planes en las sucursales de Prolesa, Tienda online (www.prolesa.com.uy) y App Prolesa en tus manos.

“LA IMPORTANCIA DE LA GREMIAL EN EL DEPARTAMENTO DE PAYSANDÚ”

Desde hace tres años, Florencia Juncal es la referente zonal de la Asociación Nacional de productores de Leche (ANPL) en Paysandú. Su rol va mucho más allá del asesoramiento técnico ya que acompaña, escucha, y conecta a los productores con la amplia red de servicios que brinda la gremial a sus socios que marcan la diferencia. Juncal repasó los desafíos del sector en su zona, el valor de la gremial y la importancia de capacitar con una mirada integral.



Desde hace tres años, Juncal es la persona referente de la ANPL en Paysandú, y su trabajo representa ese contacto esencial entre la sede central en Montevideo y los socios del interior. “El productor viene por una consulta del BPS y terminamos hablando de otras cosas que le estaban pasando. Acá saben que pueden hablar sin problemas de cualquier inconveniente que tengan, porque siempre vamos a intentar solucionarlo. Para muchos, la oficina zonal también es un refugio”, subrayó.

Uno de los aspectos más valorados por los productores es el abanico de servicios que la ANPL ofrece, como el asesoramiento en BPS, DGI y la conexión con la mutualista. “Esos servicios son una gran fortaleza de la Asociación, sobre todo para quienes no saben por dónde empezar o se sienten perdidos. Ahí es donde realmente podemos brindarles apoyo concreto”, señaló.

Su zonal abarca a entre 39 y 42 productores entre socios de la ANPL y Parada Esperanza. Si bien la gremial local trabaja más con proyectos junto al Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca, la ANPL se destaca por el soporte técnico y administrativo. La diferencia se nota. “En Parada Esperanza la estructura es más local; en la ANPL el alcance y los servicios tienen una mirada más nacional”.

Juncal destacó que **el apoyo de la ANPL es tan fuerte que muchos productores, cuando dejan la actividad, quieren seguir vinculados a la Asociación. Para ellos existe la figura del “socio protector”**, una categoría que permite continuar recibiendo apoyo gremial y emocional, incluso fuera del circuito productivo. “Eso es un alivio para muchos. Saber que no se quedan solos cuando dejan de ordeñar”.

Entre los problemas estructurales más reiterados de la zona, la caminería rural ocupa un lugar destacado. “Es un reclamo generalizado. La ANPL está al tanto y se ha hablado incluso en reuniones con Presidencia de la República. Es algo que se va haciendo de a poco, pero está sobre la mesa”, comentó. Parte de su rol implica trasladar inquietudes y mantener viva la voz del interior. Para eso, la comunicación con Montevideo se fortalece mediante encuentros presenciales una vez por mes, que sirven para mantener unida a la red nacional.

Consultada sobre si falta mayor presencia directa de la gremial en los establecimientos, Juncal aseguró que “se ha pedido y estamos

mejorando mucho en ese sentido. Con Juan Manuel Ramos, que se integró hace poco como Coordinador de ANPL, ya estamos organizando visitas. La idea es que, además de recorrer tambos, también haya encuentros más amplios, que abarquen instancias de intercambio". La última experiencia fue positiva, sostuvo, destacando que se realizó una charla teórica sobre asesoría tributaria, seguida de visitas a campo, lo que dejó una buena impresión entre los productores.

Paysandú es un departamento con una importante actividad lechera, pero también se ha forestado mucho y la agricultura pisa fuerte. Para Juncal esto no necesariamente ha implicado una competencia directa con los tambos. "Creo que en varios casos van de la mano. **Muchos productores combinan lechería con agricultura o ganadería. Están diversificados, y eso les permite sostenerse mejor**".

Mirando hacia adelante, Juncal considera que uno de los caminos clave para fortalecer la gremial y el sector es el de la capacitación. Pero no solo desde lo técnico. "Las capacitaciones siempre son buenas, pero estaría bueno que también integraran más a la familia, a los hijos, a los empleados. Que no sea solo hablar de cuotas y créditos, sino de que hay otra mirada posible sobre el campo y el trabajo. Que se sientan parte", subrayó.



La mejor
barrera
contra
la mastitis



Excelente
efecto
antigoteo

HIPOSOL
SOLUCIONES PARA EL TAMBO



- DESINFECTANTE
- DETERGENTE ÁCIDO
- LIMPIADOR ALCALINO
- SELLADOR

eQuim
Electroquímica S.A.

Antigua Continuación Colman 5827
Tel (00 598) 2 220 08 59
www.equim.uy

Atención al Consumidor
0800 2116

“EL PRODUCTOR NUNCA VA A ESTAR SOLO, SIEMPRE CUENTA CON EL ZONAL”

Sebastián Pagliano es la cara visible de Conaprole en la zonal de San Ramón, la cual abarca los departamentos de Florida, Canelones y Lavalleja. Desde hace seis años acompaña el desarrollo productivo de esta zona, conociendo a fondo la vida de cada familia productora, sus desafíos, logros y preocupaciones. Su trabajo es ser el puente entre la cooperativa y el productor, pero también, muchas veces, el sostén y el primer teléfono que suena cuando un tambero tiene un problema.



La zonal **San Ramón** de Conaprole reúne alrededor de 196 tambos, con un promedio de 150 a 160 vacas en ordeñe, aunque el abanico es amplio: desde productores pequeños de 20 vacas hasta otros con casi 900. La zona tiene la particularidad de ser tradicionalmente lechera, por lo que existe poca competencia con otros rubros como la agricultura o la ganadería extensiva. La tradición tambera está fuertemente arraigada, y eso facilita la construcción de una comunidad sólida y persistente.

“El trabajo nuestro es estar siempre a disposición del productor. Que sientan que no están solos, que tienen a la cooperativa cerca, y que el zonal es su primer respaldo”, aseguró Pagliano. Con el tiempo, esa cercanía ha forjado la confianza y transformado el vínculo. “Uno ya pasa a ser un hombro, alguien que está siempre disponible, ya sea para un problema financiero, familiar o de cualquier índole”.

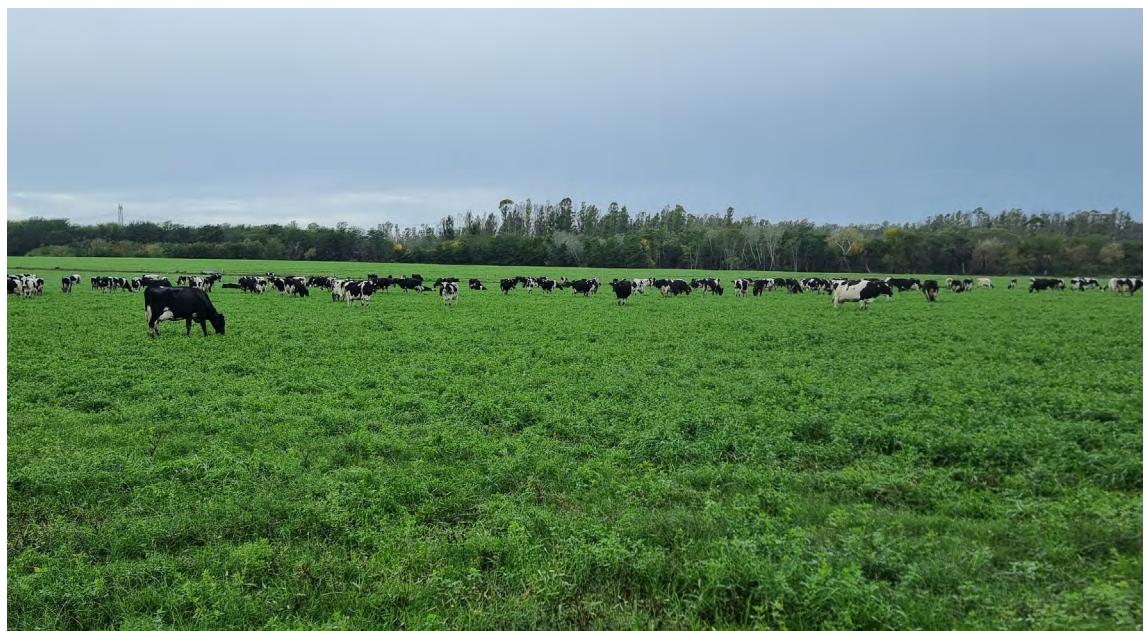
Pagliano afirmó que en sus primeros años las principales preocupaciones estaban casi exclusivamente en los temas productivos como eficiencia, calidad de la leche y sanidad animal. Sin embargo, con el paso del tiempo, otros temas empezaron a hacerse recurrentes. “Hoy el productor también está cargando con una mochila financiera pesada, afectado por los vaivenes económicos y climáticos. **Y ahí es donde tenemos que estar para sostener a la familia, porque muchas veces la motivación empieza a faltar, el entusiasmo decae**”. Este trabajo en la zona también se desarrolla de muy buena manera porque hay un trabajo en conjunto con técnicos y asesores particulares de cada establecimiento que suma muchísimo y facilita la tarea, dijo Pagliano.

Las transferencias generacionales son otro punto de atención. Las dinámicas entre padres e hijos en el tambo no siempre son sencillas. “Trabajamos mucho el tema de la integración generacional. Que los jóvenes se sientan parte de la empresa familiar, que haya un entendimiento entre el rol de hijo, empleado, y futuro gestor del tambo. Es un tema complejo, pero cada vez más necesario de abordar”, sostuvo.

En estos seis años, Pagliano ha visto de cerca la jubilación de algunos productores y también el retiro de tambos cuyos hijos tomaron otros caminos. Sin embargo, destacó la incorporación de nuevos productores gracias a las colonias del Instituto Nacional de Colonización, como la de Timote, que este año sumó 10 nuevos establecimientos a la zona.

Entre los temas más relevantes actualmente también está la educación financiera, un aspecto cada vez más relevante para la

sostenibilidad de las empresas lecheras. La zonal mantiene una relación fluida con el Banco República, lo que permite organizar reuniones periódicas con ejecutivos y técnicos de la entidad, para mantener a los productores informados sobre líneas de crédito y alternativas financieras. “Es un tema que tenemos como plan de trabajo para el ejercicio 2025-2026”, aseguró.



Crecimiento sostenido

A pesar de un 2024 que fue complejo para la lechería uruguaya, la zonal San Ramón muestra signos de recuperación y crecimiento en 2025. “Venimos muy por encima en producción respecto a 2024 y 2023. Hay productores que están alcanzando niveles que hacía años no lograban, o que incluso nunca habían logrado”.

El crecimiento no es solo en volumen de leche, sino en infraestructura. “Hay productores que han hecho inversiones importantes, como galpones de cama caliente o ampliaciones de área para sostener el crecimiento. Hay potencial en la zona”, afirmó.

Pagliano también destacó el valor de las herramientas colectivas como los grupos de productores en la zona, los cuales se reúnen mensualmente con técnicos y asesores. Su objetivo es sumar al

menos dos grupos más en el corto plazo, porque la experiencia muestra que el intercambio colectivo potencia el desarrollo y la innovación en cada predio, sostuvo el zonal.

Agregó que buscarán continuar potenciando el desarrollo de los jóvenes vinculados a los tambos, promoviendo su formación, intercambio de experiencias y la construcción de un camino posible dentro de la lechería. **“Queremos que vean otras realidades, que se sigan formando, para que la lechería sea realmente una opción de futuro para ellos”.**

Pagliano afirmó el objetivo como zonal en el corto plazo es continuar estando cerca del productor. “El productor tiene que saber que si le pasa algo al primero o segundo que tiene que llamar es a mí”, pero señaló que más allá de estar siempre a disposición para solucionar problemas, “también hay muchas satisfacciones.

Vemos logros productivos, hijos que terminan el liceo o se reciben, nacimientos... Es parte de la vida misma en el campo, y ahí estamos para acompañarla”.



ENERGÍA INTELIGENTE

PLANTAS SOLARES · CALEFACCIÓN · ILUMINACIÓN
CARGADORES PARA VEHÍCULOS ELÉCTRICOS
TRANSFORMADORES INDUSTRIALES



ses

www.ses.com.uy
2366 3905 · 099 232 063
Dr. Baltasar Brum 711
Las Piedras, Canelones

AGENDE NUESTRO
CONTACTO AQUÍ:



"A VECES LO QUE FALTA NO SON PRODUCTOS, SINO EL CONOCIMIENTO DE LAS HERRAMIENTAS QUE EXISTEN"

El Banco República reafirmó con las nuevas autoridades su papel como aliado estratégico de la lechería uruguaya, con una oferta de productos ajustada a la realidad del sector y una presencia que, "no se retira ni en los contextos más adversos". Así lo afirmó Rómulo Amiassorho, gerente regional del área corporativa del Banco República (BROU).



"**El banco sin duda es líder** en el sector agropecuario, pero en el sector lechero mucho más. La gran parte de los productores tambores operan casi en exclusividad con el BROU", afirmó.

Amiassorho asumió ese cargo en junio de 2024. Su región —una de las tres en que se divide el negocio regional del banco— abarca: Artigas, Salto, Paysandú, Río Negro, Soriano, Colonia, San José, Flores y Durazno. Las otras dos son la Regional 2, que cubre el resto del interior, y está a cargo de Mathias Rivas, y la Regional 3, que se ocupa de Montevideo y Canelones.

"El BROU está en el territorio, escucha a las gremiales, participa de reuniones, busca soluciones con real cercanía. Y más allá del rol comercial, hay una función de banco de desarrollo que se asume con seriedad: estar cuando otros se van", enfatizó Amiassorho.

Durante años, una de las críticas recurrentes del sector productivo —y particularmente de la lechería— fue la demora del banco en derramar decisiones comerciales desde Montevideo hacia las sucursales. "Yo mismo lo viví cuando trabajaba en una dependencia. A veces las gremiales sabían más que nosotros sobre ciertas líneas de crédito. Pero el BROU es una organización con 130 sucursales y más de 3.000 funcionarios. Eso hace que la comunicación interna sea un desafío en sí mismo".

Sin embargo, afirmó que desde que asumió en su cargo, la mejora en este aspecto ha sido una prioridad. **"Hemos trabajado mucho en comunicar de forma más clara y rápida tanto las decisiones tomadas como las negociaciones en curso.** Y si bien todavía hay casos puntuales, recibimos menos reclamos. También es cierto que la rotación alta de personal influye, pero lo enfrentamos con cercanía, capacitación y presencia constante".

Una de las principales demandas históricas del sector era contar con financiamiento a largo plazo para la compra de tierras. Hoy, el banco ofrece un producto competitivo, con condiciones que marcan un cambio de enfoque.

"El producto Compra de Campo existió siempre, pero con plazos mucho menores. **Hoy llegamos hasta 30 años para pequeños productores, y 15 años para medianos y grandes.** Eso ha sido un cambio clave", explica Amiassorho. "Es un producto que ha tenido muy buen desempeño, según lo reconocieron las propias gremiales en reuniones con las autoridades del banco. Por eso se va a seguir impulsando".

Otro producto destacado por el gerente regional es el programa Tambo Joven, desarrollado junto con la Asociación Nacional de Productores de Leche (ANPL). Está dirigido a jóvenes que quieren

establecerse en el sector o expandir unidades familiares ya existentes. "El programa sigue activo. Es una herramienta muy valiosa porque no solo ofrece tasas y plazos adecuados, sino que además permite establecer pagos progresivos. Las cuotas comienzan en niveles bajos y van creciendo conforme la unidad productiva entra en funcionamiento. Eso hace que el crédito no sea una carga en la etapa más crítica", señaló.

Para Amiassorho, **este tipo de herramientas refuerza el rol del banco como actor de desarrollo, y no solo como proveedor de servicios financieros.**



Ante la consulta sobre el nivel de endeudamiento de la lechería, Amiassorho sostuvo que "es un sector que probablemente esté más apalancado que otros dentro del agro, pero eso tiene lógica. La lechería es una actividad de inversión constante en genética, infraestructura, tecnología. Es dinámica, y necesita capital. No lo veo como algo negativo, sino como una característica estructural".

Tasas: estabilidad y competitividad

En un escenario internacional volátil, el BROU optó por mantener sus tasas de interés. "Uruguay es un país tomador de tasas. Pero el banco decidió no trasladar la incertidumbre externa a sus clientes. Hoy estamos ofreciendo tasas muy cercanas a las que consigue el Estado cuando se financia afuera. Eso nos hace muy competitivos", destacó Amiassorho.

Además, en algunos productos clave como Compra de Campo, el banco permite tasas fijas durante todo el período del préstamo, incluso hasta 30 años. "Eso es una señal clara del compromiso con el productor. Es una renuncia importante del banco, pero responde a nuestra visión de largo plazo", agrega.

Apoyo a pequeños productores y queseros artesanales

Durante la reciente edición de Marcoláctea, el BROU tuvo instancias de intercambio con gremiales lecheras y también con representantes del sector quesero artesanal. "La reunión fue muy positiva. Hubo algunos planteos, pero en general nada que no se pudiera atender con las herramientas que ya tenemos. A los queseros, que suelen ser pequeños productores, les presentamos nuestras soluciones de crédito con aprobaciones rápidas, en 24 a 48 horas, con montos razonables pero muy útiles para el día a día", detalló Amiassorho.

"A veces lo que falta no son productos, sino conocimiento de las herramientas que existen. Por eso insistimos tanto en la cercanía y el contacto directo".

Consultado sobre la nueva conducción del BROU tras el cambio de gobierno, Amiassorho enfatizó que no hay alteración de rumbo. "El propio presidente del banco fue claro en su discurso: el BROU está sólido, y hay que darle continuidad a lo que viene funcionando bien. Eso incluye el fuerte apoyo al agro y a los micro y pequeños emprendimientos".

A nivel personal, Amiassorho siente que el momento actual exige presencia activa. "Cuando asumimos, tanto yo como el gerente de la Regional 2, tuvimos que reemplazar a personas con mucha experiencia. Eso nos obligó a salir, conocer actores, escuchar. Pero también creemos profundamente que esa es nuestra función. Solo desde el conocimiento directo del productor y su realidad se puede liderar bien".



Áreas de trabajo

- ✓ Gestión integrada del sistema
- ✓ Nutrición animal
- ✓ Reproducción animal
- ✓ Manejo y bienestar animal
- ✓ Capacitación de personal
- ✓ Administración y asesorías legales
- ✓ Diseño de instalaciones y sistemas productivos
- ✓ Coordinación de proyectos interdisciplinarios

JORGE PANIZZA

Tras compartir la conducción de Conaprole durante más de veinte años, Ruben R. Núñez —gerente general de Conaprole entre 1998 y 2019— rindió homenaje a Jorge Panizza, referente indiscutido del cooperativismo uruguayo y figura clave en la transformación de la lechería nacional. Fallecido el pasado 6 de junio, Panizza lideró la cooperativa como presidente en dos períodos (1977-1992 y 1997-2012), dejando un legado de excelencia, visión estratégica y generosidad personal que marcó a varias generaciones.



*"Yo quiero ser llorando el hortelano
De la tierra que ocupas y estercolas
Compañero del alma tan temprano.
Alimentando lluvias, caracolas
Y órganos mi dolor sin instrumentos
A las desalentadas amapolas
Daré tu corazón por alimento
Tanto dolor se agrupa en mi costado
Que por doler, me duele hasta el aliento.*

.....
*Tu corazón ya terciopelo ajado
Llama a un campo de almendras espumosas
Del almendro de nata te requiero
Que tenemos que hablar de muchas cosas
Compañero del alma, compañero."*

Miguel Hernández

UN HOMBRE BUENO, UN HOMBRE JUSTO

Dos artículos de Textos Recobrados de Jorge Luis Borges me vienen hoy a la memoria. El primero su análisis del Último capítulo de *El Quijote*, y el segundo, su respuesta a ¿Cree Ud. en Dios?

En ese último capítulo, el Quijote vuelve a la cordura ya en el final de su vida y seguramente como Borges respondiendo a la existencia de Dios, no le exige a la finitud de su existencia más que el proceso natural que su propia evolución podría darle.

Trató de ser un hombre justo –dice Borges de El Quijote-, un hombre bueno.

Algunas veces pudo.

Panizza no solamente fue un hombre justo, un hombre bueno – siempre- sino que además fue un hombre extremadamente generoso, un ser humano excepcional.

“A TODOS NOS OFRECIÓ SU TIEMPO, SU TALENTO, SU AFECTO, SIN RESTRICCIONES NI ESPERA DE DEVOLUCIÓN ALGUNA”.

Un hombre brillante como no conocí otro en mi extensa historia laboral, irrepetible, un verdadero ejemplo, un grande.

Conocí a Panizza en agosto de 1998. Fue él el encargado de comunicarme la decisión del Directorio de Conaprole sobre mi contratación. Recuerdo vívidamente esa reunión en su escritorio – como luego se repetirían cientos de veces – cuando sobre el final de la charla me dijo que debía ser honesto conmigo y confesarme que él ya no seguiría en la cooperativa. Había estado muchos años y entendía que también era necesario un recambio en la dirección.

Me fui de allí con una mezcla de felicidad y preocupación. Panizza ya era para mí la persona referente de un directorio muy numeroso y heterogéneo.

Por suerte la vida, las dificultades, las utopías que nos juramos los dos y un profundo respeto y afecto que siempre nos profesamos hicieron que se enamorara del sueño de la Conaprole del futuro y cambiara de opinión para ponerse en la primera línea de batalla.

Ese fue el comienzo de veintiún años de relación ininterrumpida donde está claro que nada de lo humano nos fue ajeno. No hubo un escenario posible, imaginable, que la cooperativa no atravesara.

"Y EN CADA MOMENTO EXTREMO, EN CADA SITUACIÓN LÍMITE, EN CADA DIFICULTAD DONDE LO ESPERABLE ERA RENDIRSE, NO PODER SEGUIR MÁS, ASUMIR LAS DIFICULTADES COMO IRRESOLUBLES, ALLÍ APARECÍA PANIZZA, EL PRESIDENTE, EL LÍDER SERENO, EL ANALISTA DE EXCEPCIÓN, EL GUÍA QUE REACOMODABA EL BARCO PARA PODER SEGUIR, DETENERNOS JAMÁS".

Seguramente también a él le invadiera la angustia de los enormes problemas que atravesamos, pero jamás la trasmitió. Con una enorme fuerza espiritual, un ánimo inquebrantable, nos impulsaba siempre a encontrar una solución. Y así aprendimos que siempre, siempre en la vida, aparece una luz, un camino posible, un trillo para seguir andando.

Quiero recordar hoy algunos hitos de esta historia que hacen honor a un hombre que no solo la lechería, la sociedad en su conjunto, todos, debemos agradecer el haber conocido, el haber sido parte de su enorme legado.

"PANIZZA LOGRÓ TRANSFORMAR, REVOLUCIONAR, LLEVAR A UN NIVEL DE EXCELENCIA Y EXCEPCIÓN A LA EMPRESA PRIVADA MÁS GRANDE DEL PAÍS, REFERENTE LOCAL Y MARCA DE LOS ALIMENTOS URUGUAYOS EN EL EXTERIOR, SOLIDIFICANDO ASÍ SU IMPRESIONANTE PRESTIGIO MUNDIAL".

Ayudó a miles de productores, funcionarios y futuras generaciones de líderes, dejando una marca indeleble en la agropecuaria nacional.

En silencio, con infinita humildad, nos ha dejado su generoso ejemplo de vida.

LAS DIEZ PLAGAS DE EGIPTO

En 1999, recién asumido mi cargo, se desataron sobre Conaprole las diez plagas de Egipto: la peor sequía de los últimos cincuenta años ocurrida en la primavera de 1999 y la consecuente baja en la producción de leche, la aftosa, abrupta caída de precios internacionales, conflictos laborales, intento del Grupo Excel de Argentina de compra hostil de Conaprole, devaluación brasileña y pérdida

del principal mercado de exportación con denuncias de dumping, y ofertas de Parmalat a grandes productores para captar su producción.

Ante todos estos desafíos aparece siempre la figura de Panizza manteniendo unidos a los productores y buscando a la vez soluciones a todos los problemas, que eran enormes.

“EL INTENTO DE COMPRA HOSTIL DE EXCEL FUE UN HITO CENTRAL EN TODA ESTA HISTORIA, UN DISPARADOR DE LAS GRANDES TRASFORMACIONES QUE VENDRÍAN DESPUÉS Y QUE ES NECESARIO COMENTAR”.

Ante la negativa de la gerencia general a la propuesta de compra de Excel que resultaba a todas luces poco seria, el grupo redobla la apuesta y decide hablar directamente con los productores, a quienes ofrece un monto en efectivo y dos centavos más por litro de leche en el momento en que nosotros, obligados por las complejas circunstancias del momento, anunciábamos la baja en el precio de la leche al productor. Un golpe durísimo y complejo de asimilar y resolver.

Uno de los directores históricos de la cooperativa propone salir a la prensa a comunicar que Conaprole “No se vende”, algo que con Panizza entendíamos era exacerbar la situación y dificultar aún más una salida. Propusimos que, si había interés de compra de la cooperativa, abriéramos la posibilidad a las grandes empresas lácteas en el mundo y todos compitieran con Excel.

Si bien eso se aceptó, mi temor inmediato era que el análisis de las propuestas por parte de la gerencia de Conaprole se juzgara sesgado y no profesional. Allí propusimos a Panizza traer a la consultora McKinsey. La mayor consultora en estrategia corporativa en el mundo y desconocida en Uruguay.

Y aquí otra vez aparece la figura y el talento de Panizza para tomar una decisión que solo él podía tomar. Y digo solo él no por su cargo de presidente.

"PORQUE PANIZZA TENÍA LA VALENTÍA, EL CORAJE Y EL TALENTO DE UN LÍDER DE EXCEPCIÓN".

Me hizo solo dos preguntas.

¿Qué costo tiene?
Millones de dólares, respondí.

¿Son los mejores?
Los mejores.

¡Contrátelos!

LA MAYOR INVERSIÓN DE LA HISTORIA

De este solo hito podríamos escribir un libro.

La historia es conocida. Aparecieron las mayores empresas lácteas del mundo interesadas en Conaprole, McKinsey recomendó avanzar con el plan estratégico de la cooperativa: concentrar plantas, inversión tecnológica, generación de valor, sistemas de información, y desechar todas las ofertas de compra.

A partir de allí y a lo largo de veinte años invertimos 500 millones de dólares.

El endeudamiento neto de punta a punta de la cooperativa bajó en todo ese período, reflejando la impresionante generación de valor de las inversiones realizadas, lo que permitió el repago de todo el financiamiento obtenido y su consecuente impacto en el precio de leche al productor.

Fue el período de mayor inversión en la historia de la cooperativa.

"EL VOLUMEN DE LECHE A PLANTAS AUMENTÓ UN 82%, LA FACTURACIÓN GLOBAL UN 200% Y LAS PLANTAS INDUSTRIALES PASARON DE 15 A 7 CON UN CRECIMIENTO EXPONENCIAL EN SU CAPACIDAD PRODUCTIVA".

Se crearon cuatro complejos industriales multiproducto de última generación. La productividad por empleado creció 126% y la tecnología de producción se transformó en state of the art de la industria láctea mundial.

Cumplíamos las utopías que nos juramentamos.

UNA PIEDRA CALIZA PARA UNA CATEDRAL

Con el Ing. Panizza pudimos ver casi todos los sueños que escribimos para la cooperativa: implantamos SAP con todos sus módulos a la vez – lo llamamos el Big Bang- y nos decían que era una locura.

SAP se transformó en una de las piedras fundamentales que situó a Conaprole en el estado del arte de la tecnología de los sistemas de gestión empresarial. Sobre esa base se construyó un sistema que fue el ADN de la empresa.

Incorporamos 150 jóvenes profesionales de excepción en todas las áreas cumpliendo lo que llamamos mejora de la genética corporativa y la creación de un segundo anillo de futuros gerentes.

Trajimos la tecnología de punta en el mundo para poner a Conaprole en la frontera del conocimiento científico, creamos un fondo de estabilización en tiempos de bonanza, primero para bajar endeudamiento y después para reliquidar el precio al productor, desarrollamos el concepto de capital lácteo para que el productor fuera realmente algún día el verdadero propietario de la cooperativa.

Creamos el Centro de Innovación y Calidad (CIC), un laboratorio de clase mundial con una inversión millonaria y centro de aseguramiento de la calidad innegociable de todos los productos Conaprole.

Finalmente, se construyó una planta de productos nutricionales, fórmulas alimenticias e ingredientes para el futuro de la alimenta-

ción saludable en todas las edades, pensando siempre veinte años hacia adelante.

“NO PUEDO DEJAR DE MENCIONAR ESTOS POCOS EJEMPLOS QUE MUESTRAN LA IMPRONTA DE QUIEN DIRIGIÓ LOS DESTINOS DE LA EMPRESA PRIVADA MÁS GRANDE DEL PAÍS DURANTE TANTO TIEMPO”.

Con Panizza tuvimos la suerte de ser conscientes de cada momento vivido en Conaprole, de lo que significaba ser parte de esa historia. Disfrutar cada logro, cada avance de la cooperativa por pequeño que fuera. Saber que era solo un punto en el camino, un pequeño paso, tan solo una piedra caliza en la construcción de una catedral.

Nuestra misión era construir una Conaprole más grande, más fuerte, más alta, en la consideración de todos. Pensarla a cincuenta años, saber que estábamos de paso y entregar la posta honrando la historia de la mayor cooperativa del país.

Disfrutamos mucho el camino transitado. Buscamos siempre encontrar la alegría y el humor aún en los días más amargos.

MUCHO MÁS QUE UN CASO DE HARVARD

Por eso Conaprole es mucho más que un caso de Harvard. Hay cosas que solo pueden explicarse por los hombres que las han llevado a cabo. No solo por su capacidad gerencial sino y fundamentalmente, por su inteligencia emocional, su actitud frente a la adversidad, su ejemplo diario, su generosidad extrema, su humildad.

En definitiva, su forma de vivir la vida.

“MANTENER A TODOS LOS PRODUCTORES UNIDOS, SIN DESERCIones, EN LOS MOMENTOS MÁS DUROS, SIN UN RACIONAL ECONÓMICO PARA QUE EL PRODUCTOR SE QUEDASE, SOLO PUEDE SER OBRA DE ALGUIEN QUE SE TRANSFORMÓ EN MITO”.

El productor creía y creyó siempre en el Ing Panizza. Y Panizza no los defraudó. Lideró la cooperativa en los momentos más difíciles de su historia y la trajo al siglo XXI como una de las mayores lácteas de prestigio mundial.

Vayan estas líneas como un pequeño homenaje individual a quien tanto hizo por la lechería y el país.

EL RÍO Y EL OCÉANO

Hace 30 mil años en una pared de la cueva de Chauvet-Pont-d'Arc, en el sur de Francia, alguien pintó su mano y dejó su impresión para la eternidad. Quizás intento decir: ¡Yo estuve aquí!

“PANIZZA ESTUVO AQUÍ Y NOS MARCÓ A TODOS. PARA SIEMPRE”.

*Dicen que antes de entrar al mar, el río tiembla de miedo..
Mira hacia atrás, todo el tiempo recorrido, las cumbres y las montañas,*

*El largo y sinuoso camino que atravesó selvas y pueblos,
Y ve hacia adelante la inmensidad del océano... entrar en él es
desaparecer para siempre..*

Pero no existe otra manera

El río no puede volver

Nadie puede volver

Volver es imposible en la existencia

El río precisa arriesgarse y entrar al mar

Solamente al entrar en él, el miedo se acaba, porque en ese momento se da cuenta que no desaparece

Sino que se transforma en océano.

La vida no puede volver, pero puede transformarse en océano.
Compañero del alma, compañero.

Ruben R. Núñez

Salas de ordeño con aval DeLaval

100%
Llave
en mano



biolacta.com.uy
Av. De Las Américas 6000 of. 03
Canelones - Uruguay

Lorenzo Gianola | 099 592 090
Gabriel Medina | 092 921 779
Elias Leguisamo | 098 865 283

BioLacta  **DeLaval**

MÁS DE 25 AÑOS APOYANDO AL TAMBO URUGUAYO.

Salas rotativas a su medida,
de 28 a 120 puestos



Robots de ordeño
voluntario y batch



Salas rotativas
robotizadas DairyProQ



Software gestión de
rebaño



Arrimador de
comida F4800



Amamantadores



Detección de celo y monitoreo
de salud CowScout



Barredores de
purines



Tratamiento de
efluentes



@geafarming_q_conosur

Crismil S.A.
Ruta 5 km 36.500
15900 Canelones, Uruguay
Tel +59843358117