ANPL

REVISTA OFICIAL

Jóvenes productores lecheros logran el éxito en el recambio generacional ¿Cómo lo hicieron y cuál fue el camino transitado? En este sentido desde la ANPL tenemos el compromiso de buscar un abordaje más integral de las empresas lecheras, poniendo el foco en la familia y así alcanzar más casos de éxito.

MIRANDO AL FUTURO

MERCADOS

Acuerdo Mercosur- Unión Europea todavía está lejos de lograrse

ENTREVISTA

"El nivel de morosidad en el BROU es históricamente bajo"

OCTUBRE 2022 | AÑO 8 | Nº 54

WEIZUR

www.weizur.com

Préstamos

AGUA PARA TU PARCELA

Mejorá la cantidad y calidad de la leche con
hasta 10 años de plazo y 1 año de gracia.

Agendate en
brou.com.uy

BANCO REPÚBLICA
NUESTRO BANCO PAÍS

+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.

itpsa

ITPSA URUGUAY S.A.
Vilardebo 2219, Montevideo.
Tels: 220 10234 - 2204 4514
Fax: 220 80291

Av. de Roma 157, 7ª planta - 08011 BARCELONA - Tel. + 34 934 520 330 * Fax. 34* 934 520 331
www.itpsa.com

BOOSTER®

Animales Sanos, Negocios que Crecen.

Lactoreemplazantes Terneros

Más leche para comercializar;
terneros más sanos
y con mejor crecimiento.

Línea de productos

	Performa	Top
Proteína Bruta	21,0	20,0
Extracto Etéreo	16,0	16,0
Lactosa	40,0	50,0
Fibra Cruda	0,80	0,00
Humedad	5,00	5,00

Composición Centesimal (%)

Booster Starter

Alimento pre-iniciador extrusado para terneros que aporta nutrientes de alta **calidad** y digestibilidad **favoreciendo** el consumo y el rápido desarrollo de rumen. Esto permite utilizarlo tanto en un sistema de desleche anticipado como en un esquema tradicional de desleche a 50-60 días.

Composición Centesimal (%)	Starter
Proteína Bruta	22,5
Extracto Etéreo	7,00
Fibra Cruda	3,00
Minerales Totales	7,00
Calcio	1,10
Fósforo	0,55
Energía Metabolizable (Kcal/kg MS)	3.500
Lisina	1,20
Metionina	0,60

Booster Starter es una herramienta para maximizar el consumo de sólidos y la ganancia de peso en las primeras semanas de crianza, superando al de un alimento iniciador pelleteado.

Krebz®
Nutrición y Salud de Precisión

Dirección: Camino al Paso Escobar, S/N a 1Km de la Ruta 101.
Teléfono: 22.88.29.71
Correo: info@paberil.com.uy

DISTRIBUIDOR OFICIAL
provimi®

MUJER RURAL

Desde el año 2008, el 15 de octubre se movilizan gran parte de

los países por la celebración del Día Internacional de las Mujeres Rurales. Todo esto viene atado a lo que es el tema alimentación y producción de los alimentos en el mundo.

Y ahí está la mujer con su trabajo silencioso y decisivo en el desarrollo de la sociedad, produciendo alimentos saludables para ayudar a mantener el medio ambiente y tratando de erradicar la pobreza.

Nos separan las fronteras territoriales, los diversos climas, las etnias… pero el fin es el mismo. Y nuestro sector lechero es el fiel reflejo de esta realidad.

Esa mujer, hija, hermana o cónyuge (de cualquier manera compañera) ahí está un día sí y otro también acompañando esa madrugada o esa tarde en la sala de ordeñe, cambiando la parcela, planificando la siembra, las reservas, limpiando, cocinando, dando vida y dando amor.

Es bueno reconocer su labor no solo el 15 de octubre sino todos los días.

La mujer afinca, arraiga, transforma; y eso es lo que estamos necesitando, una lechería grande con muchos productores (hombres y mujeres), poblando nuestras tierras, llenando de vida, de fuerza y de juventud.

Esos y esas jóvenes que serán nuestro recambio son a quienes tenemos que ayudar e insertar desde abajo y a cautivar con ese modo de vida.

La tarea no es sencilla, pero no es imposible. Está en cada uno de nosotros y de quienes tengan la tarea de apoyarnos a ir por el buen camino: el de una producción responsable, interactuando mayores y chicos, ensamblando las diferentes visiones, es decir, la de la experiencia transcurrida con la energía y la frescura renovadora de los jóvenes.

Que la lechería no solo sea nuestro medio de vida sino nuestro modo.

Así estamos, así vamos.

Y no nos olvidemos que siempre juntos somos más.

Maria Sellanes
ANPL

COMISIÓN DIRECTIVA

· PRESIDENTE
LEANDRO GALARRAGA COTELO

· 1er. VICEPRESIDENTE
NESTOR CABRERA HERNANDEZ

· 2do VICEPRESIDENTE
MARIA SELLANES CHOCA

· SECRETARIOS
CONO RUIZ ARRUA
CESAR DE LEON GONZALEZ

· TESORERO
ALVARO QUINTANS AMILIVIA

· VOCALES
JORGE NOGUEZ SANABRIA
ROBERTO CERIANI RUSSO
LEONARDO SIQUEIRA DE SOUZA
JOSE LUIS BARCENA MARCHETTI
CARLOS TORTEROLO
ANDRE MONDON
GUILLERMO BERTI
RODOLFO BRAGA CARLINI
GUILLERMO ECHEVERRIA ARTIGAS

· SUPLENTES
EDGARDO LUZARDO DE LEON
ANTONIO CASTRO DENIS
VICTOR CABRERA GUTIERREZ
JUAN ANTONIO RODRIGUEZ BLANCO
CESAR BONOMI DECUADRA
VICTOR DOGLIO NAVILIAT
ROQUE CEDRES CECILIA
CARLOS HERNANDEZ BENTANCOR
ROBERTO PEREIRA CAMACHO
JUAN ALBERTO MOREIRA
ALEJANDRO PACHECO

COMISION FISCAL

· TITULARES
MERCEDES CARRAU
WALTER FRISCH
JAVIER SORIA

· SUPLENTES
HECTOR BLUM
HERMES FILIPINI
RAUL ANDEARENA

SUMARIO

10

GREMIAL
Un caso de integración generacional exitoso

14

ACTUALIDAD
"No solo hay que ser cuidadoso en el tambo, sino cuidarnos física y emocionalmente"

18

PRODUCCIÓN
"Estar cerca, acompañar y escuchar a los productores es parte de nuestra función como cooperativa"

24

ECONOMÍA
"El nivel de morosidad en el Banco República es históricamente bajo"

34

ENTREVISTA
"Hay que cambiar el mensaje que le damos a los jóvenes sobre el tambo"

42

JORNADA CONAPROLE
Un tambo donde la gestión integral es clave para lograr buenos resultados y una excelente calidad de vida.

anpl.org.uy

REDACTOR RESPONSABLE :
Leandro Galarraga

COMERCIAL:
Juan Luis Dellapiazza | Cel.: 096 666 555

ARTE: algebra.com.uy

/Revista.anpl /RevistaANPL

MÁS CALIDAD, MEJOR RENDIMIENTO

INOCULANTES

PARA SILOS y SILO PACK

Sila-Max

Sila-Max conserva rápidamente el ensilado para:

- Menor pérdida de materia seca
- Mayor nutrición
- Mejorar la palatabilidad

Sila-Max

Un potente inoculante microencapsulado

Sila-Max es un inoculante formulado con nuestra tecnología de catalizador microbiano que estimula a las bacterias benéficas para una conservación más rápida del ensilado.

Un grupo de bacterias reduce rápidamente el pH del nivel inicial de 5.5 y produce condiciones ideales para que los Lactobacillus se hagan cargo y reduzcan el ph a 4.0, que es el nivel en el que no pueden crecer levaduras ni hongos nocivos.

INICIO Nivel de pH

5.5 pH

4.0 pH

- PEDIOCOCCUS ACIDILACTICI
  Produce calor y ácido láctico a temperaturas bajas para crear las condiciones deseables para los lactobacilos
- ENTEROCOCCUS FAECIUM
  Bacterias iniciadoras que se desarrollan bien a pH más altos
- LACTOBACILLUS PLANTARUM
  Completa la fermentación al producir el ácido láctico deseable antes del agotamiento de la fuente de azúcar
- BACILLUS SUBTILIS
  Produce enzimas para estimular el crecimiento de los lactobacilos en 25% o más
- PROPIONIBACTERIUM
  Reduce los nitratos y produce ácido propiónico que limita el desarrollo de levaduras y hongos

UN PRODUCTO RALCO

Rivera 7111 | Montevideo
Tel.: (598) 26032572 - Cel: (598) 99578136
ralcolatinoamerica@ralconutrition.com

CALVASE®

EXCELENCIA EN SEMILLAS

¡RESERVE AHORA SU VERDEO DE VERANO!

NUEVA VARIEDAD BARENBRUG: ERAGROSTIS TEF CV. "TIFFANY"

Gramínea anual estival para pastoreo y reservas, de excelente potencial productivo y de destacada calidad y palatabilidad.

TODO LO QUE PRECISA PARA SUS PASTURAS

Semillas
Fertilizantes
Agroquímicos
Asesoramiento técnico
Financiación
Logística

4455 9258 | 2600 1600 | 4737 8800 | megaagro.com.uy

La mejor barrera contra la mastitis

Excelente efecto antigoteo

HIPOSOL

SOLUCIONES PARA EL TAMBO

•DESINFECTANTE •DETERGENTE ÁCIDO •DETERGENTE 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
Depto Técnico
099 892 635

Un caso de integración generacional exitoso

Con 800 vacas en ordeñe en promedio por año, el tambo familiar ubicado en Rincón de Albano, departamento de San José que hoy dirige el joven César de León, llegó a un nivel productivo que entienden óptimo y máximo sin resentir los procesos, por lo cual el objetivo es buscar la estabilización. Se trata de un establecimiento que logró una integración generacional exitosa basado en el diálogo, el compromiso y la planificación hacia adelante. De León explicó que el proceso requiere de un respeto mutuo para poder consensuar las ideas de uno y otro, y agregó que, en su caso, siempre tiene presente el sacrificio que implicó para su padre consolidar el tambo que hoy dirige y en el cual son socios.

Actualmente el establecimiento tiene un promedio de 800 vacas en ordeñe por año con más de 1.000 has utilizadas por la empresa, donde el área arrendada paso a ser el 100%. Poseen una única sala de ordeñe y utilizan campos de apoyo para Vaca Masa, recría y reserva forrajera, además de un área dedicada a la agricultura. La dieta de las vacas se basa en un 50% de pasto, un 23% de reservas y un 27% de concentrados. El equipo de trabajo está compuesto por 11 personas, las cuales "tienen muy claro sus roles y funciones, y la importancia de registrar. Para nosotros es clave

para poder analizar los datos y evaluar los resultados. Hoy tenemos un equipo de trabajo muy aceitado donde cada persona es responsable de su tarea y donde hay muy poca rotación". De León explicó que se han hecho inversiones pensando en el bienestar de los animales y de quienes trabajan en el tambo. **"Hemos invertido mucho en la automatización de los procesos para facilitarle el trabajo a la gente y que puedan ocuparse de otras tareas".**

A nivel productivo de León explicó que llegaron a un tope en cuanto a cantidad de animales en ordeñe, por lo que ahora se buscará la estabilización. "Con la infraestructura que tenemos deberíamos tener un tambo marchando al máximo de su capacidad sin resentir los procesos". Agregó que el negocio está enfocado en una sola sala de ordeñe y que el tambo llegó a un nivel productivo con una escala que pretenden mantener. "Creo que este año llegamos al nivel productivo óptimo y al máximo que podíamos con la estructura que tenemos".

Analizando cómo fueron estos últimos años de fuerte crisis en el sector, De León reconoció que fueron muy duros, pero aseguró que el hecho de **tener los procesos controlados, determinada escala y cuidando mucho los costos les permitió sortear la crisis sin grandes consecuencias.** "Estuvimos apretados financieramente y postergamos inversiones, pero pudimos seguir creciendo sin aumentar mucho el pasivo". Agregó que el trabajo se apoya mucho en el asesoramiento técnico, por lo cual las decisiones se toman basadas en los fundamentos de quienes entienden más en cada una de las áreas.

El proceso de inserción en el tambo que dirigía su padre llevó muchos años. Cuando César de León se recibió en 2010, comenzó a trabajar en el tambo de manera más presente. Luego, a medida que fue pasando el tiempo, fueron haciendo la transición hasta que, desde hace unos años el encargado es él.

A su entender, el proceso de integración de la empresa fue exitoso porque se basó en varios pilares. En este sentido sostuvo que el traspaso se dio porque él asumió la responsabilidad de querer

involucrarse en la empresa y, a su vez, su padre ya tenía ganas de ir dejando. "Se congenió una persona que quería ir dejando la actividad, con otra que quería ir asumiendo cada vez más responsabilidad y más compromiso". Otro aspecto importante fue tratar de consensuar las ideas de uno y de otro. "Siempre hicimos las cosas con respeto mutuo y entendiendo que nada podía impedir que tuviéramos un buen relacionamiento". Otro aspecto importante que considera fue clave para el buen proceso es que siempre tiene muy presente el sacrificio que hay detrás de la empresa. Recordó que su abuelo se instaló en 1948 con su padre donde actualmente está el tambo y comenzaron sin nada. "Fueron muchos años de mucho sacrificio de toda la familia y de todas las generaciones. Yo tuve la suerte de hacerme cargo de una empresa con cierta escala y con cierto nivel tecnológico que ha crecido en este tiempo el doble que cuando yo me incorporé". Por eso asegura que, cuando se toman las decisiones, siempre hay que tener en cuenta que hay mucho trabajo, por lo que hay que cuidarlo y proteger el activo que es de toda la familia. Estos pilares son los que a su entender les han permitido un traspaso exitoso de la empresa de una generación a otra.

"Dar una receta de cómo hacer el recambio generacional es difícil porque cada empresa y cada familia son un mundo aparte". De León aseguró que a veces existe falta de comunicación en la interna familiar. "No todas las familias tienen la capacidad de poder sentarse a dialogar, a consensuar un proceso hacia adelante y a visualizar las posibles situaciones que puedan llegar a pasar para ir previendo escenarios. **Muchas veces vamos actuando a medida que van dándose las situaciones y no prevemos o planificamos hacia adelante.** Después empiezan las presiones y termina uno haciéndose cargo sin estar convencido de querer hacerlo".

De León sostuvo que en su caso su padre vio el compromiso de César a la hora de asumir la responsabilidad de dirigir el establecimiento. "A veces es difícil delegar lo que a uno le costó tanto construir. Cuesta desprenderse, por lo que la clave es sentarse a dialogar y planificar las cosas, para llegar a buen puerto y no dejar que decanten solas".

De León lleva también, como su padre, el gremialismo en la sangre, entendiendo que es la principal herramienta de defensa del productor. "Lamentablemente cada vez somos menos productores y menos los gremialistas. **Yo lo veo como un compromiso hacia el sector que nos ha dado la posibilidad de crecer y de formar una familia. Es**

devolver en cierta medida a la lechería todo lo que nos ha dado".

A su entender, la falta de recambio en el gremialismo responde a varios factores entre los cuales remarcó que cada vez son menos los productores lecheros y aún menos los productores jóvenes. En este sentido sostuvo que sería fundamental comenzar a trabajar en algunas limitantes para que los jóvenes sigan en el rubro y se interesen más en el componente gremial. También sostuvo que hay otro factor vinculado a los estatutos de las gremiales que establecen que solo el socio titular puede participar, lo cual limita a que el que integre la gremial tenga que ser el padre y no pueda ser el hijo, en este sentido la ANPL modificó este ítem para lograr más participación de los jóvenes. A su vez, sostuvo que hay un tema de conocimiento sobre la importancia de las gremiales para captar más gente joven.

Remitente a Conaprole, de León destacó que tanto la cooperativa como Proleco, Prolesa y la propia ANPL están en un proceso de transformación donde, si bien hay aspectos para mejorar, se transita un camino con una visión pensando en algunos años hacia adelante. En el caso de Conaprole sostuvo que eso se observa en el hecho de que la cooperativa está pensando no solo en producir commodities, sino en productos con mayor valor agregado que permitan paliar los vaivenes de precios del mercado.

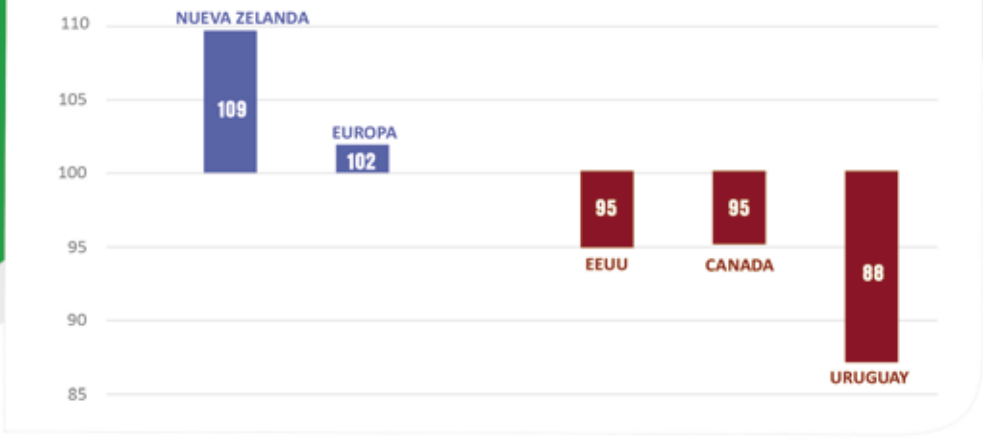
En el caso de Prolesa destacó que se está trabajando con un vínculo más cercano al productor, buscando aggiornarse a sus necesidades. "Tanto Prolesa como Conaprole están en este camino de estar más cerca del tambero, buscando productos que le den mayor valor agregado a la producción y automatizando los procesos para tener mayor eficiencia, lo que en definitiva se traslada a los costos".

En el caso de Proleco, De León remarcó que ha buscado contar con líneas de financiamiento adecuadas a las necesidades específicas del sector. En este sentido destacó la herramienta del FFIEL, que es un instrumento con financiamiento a largo plazo, que se paga con la producción y que es de rápida ejecución. "Se visualizó una oportunidad y se ejecutaron acciones para lograr captarla".

Con relación a la Asociación, sostuvo que se están buscando diferentes servicios para llegar al socio de una manera diferente, teniendo como pilar la defensa del productor. "La presencia frente a quienes toman las decisiones considero que es muy importante más allá de los servicios que se prestan. Es un rol que, como gremial nacional debe tener, por más que a veces los productores no lo visualizan", sentenció. ANPL

¿ CUÁLES SON LOS MEJORES TOROS HOLANDO PARA URUGUAY ?

IEP* de los 3.027 toros Holando con hijas en Uruguay de acuerdo a su origen**.



*Indice Económico de Producción de MU - **Evaluación genética Holando Uruguay diciembre 2021

Toda la información técnica y científica disponible en Uruguay indica que la genética Holando de Nueva Zelanda es la más rentable en nuestro sistema de producción.

Las vacas de genética Holando de NZ no sólo producen más sólidos y son más fértiles como indican las evaluaciones genéticas, también son más livianas y se descartan menos.

ENCUENTRE NUESTRA GENÉTICA EN
Prolesa

gensur
un paso adelante en genética

LIC
COOPERATIVA DE PRODUCTORES LECHEROS DE NUEVA ZELANDA

Nueva York 1690 Montevideo | Tel. 29290260 – 29246655 | www.gensur.com.uy

USO VETERINARIO

NUEVO PRODUCTO

DIAZIMIC
CARAVANAS

Diazinón 40%

ANTIPARASITARIO EXTERNO PARA BOVINOS

POWER 30-10

Diazinón 30% · Clorpirifos 10%

CARAVANAS INSECTICIDAS PARA BOVINOS

0 RESIDUO EN LECHE

Excelentes resultados en pruebas de campo

Controla la mosca de los cuernos

www.laboratoriosmicrosules.com

LABORATORIOS MICROSULES

“No solo hay que ser cuidadoso en el tambo, con las vacas y el ambiente, sino cuidarnos física y emocionalmente”

Buscando mejorar la calidad de vida de los tamberos y alcanzar “un tambo amigable”, desde el Área de Productores de Conaprole se está trabajando desde el 2021 en el proyecto Red de Familias Sustentables (REFAS), el cual buscó hacer un abordaje más integral de las empresas lecheras, donde además de lo productivo y económico se incorporara una nueva mirada hacia las personas. “Se puso el foco en la familia, de una manera más profesional”, aseguró Carlos Grela, quien participo en el arranque de este proyecto y hoy continúa dando apoyo desde un asesoramiento externo a la cooperativa.

Explicó que, si bien éste siempre ha sido objeto de trabajo de la extensión, nunca se había abordado y explicitado esta dimensión. A partir de este proyecto REFAS se incorporaron al trabajo profesionales del área humanística y social, la socióloga Ines Malan. "Esto ha sido un diferencial muy bien valorado por todos los actores, ya sea de las familias como dentro del Área Productores, ya que significó un gran enriquecimiento".

En el proyecto REFAS se partió de la interrogante de porqué familias con los mismos recursos tenían diferentes producciones, resultados económicos y niveles de satisfacción y conformidad con la calidad de vida. En el proyecto participaron 48 empresas familiares, con características parecidas y de diferentes zonas del país, lo que "permitió lograr mucha información y conceptos que hoy estamos tratando de transmitir".

Carlos explicó que en primera instancia se observó que había diversos grados de satisfacción con la actividad. En segundo lugar, y esto es común a todos, se observó que no logran tener el tiempo suficiente para el descanso y esparcimiento, ya sea diario, semanal o periódico. El tercer elemento a destacar son los problemas de comunicación y en este sentido la dificultad para conocer y definir objetivos personales y familiares, así como empresariales. "Hay carencias de acuerdos en este sentido".

Grela recordó que alrededor del 90% de las empresas en el sector son familiares, independientemente del tipo de tambo. **"Esto hace que sea una empresa compleja donde interactúan familias con diferentes roles donde hay capital, trabajo y afectos.** El tambo de por sí, es una actividad que también es compleja porque incluye varios procesos, como ordeñe, siembra, cría, reproducción, etc., con una rutina que es rigurosa marcada por el ordeñe que también hace un horario extendido". A su vez, además de las familias, intervienen operarios con las mismas complejidades que cualquier persona. En este contexto es que se presentan esas dificultades vinculadas a la comunicación, donde "cuesta unir los objetivos personales con los de la empresa y acordarlos", remarcó. Asimismo, se le dedica mucho tiempo al trabajo, a veces simplemente por un tema de mala organización, pero **"vemos que, en muchos casos, falta tiempo de descanso y esparcimiento, lo cual es una necesidad y no un lujo".**

También destacó los problemas de integración e inclusión de género y generación en la empresa. "Además del titular, que puede ser un hombre o una mujer, cuesta integrar a la pareja y a los hijos. No solo integrarlos para que formen parte de la misma, sino escucharlos, que participen y gestionen". Agregó que **"nosotros manejamos el concepto de que el tambo debería ser algo simple, productivo y rentable, que sea enriquecedor para las personas en todos los sentidos y que se desarrolle en un ambiente agradable"**. El objetivo de cualquier actividad es que le permita alcanzar una buena calidad de vida y el bienestar personal, para lo cual se definió como bienestar el hecho de "sentirse bien con uno mismo y con la vida que uno tiene. Algunas cosas son comunes a todos y otros son más de cada uno".

El bienestar personal se puede resumir, explicó, en la búsqueda del equilibrio de varios campos: por un lado el material, es decir disponer de dinero para satisfacer la necesidad de bienes y servicios; por otro lado la salud integral, que incluye la salud física, intelectual y psíquica, así como la seguridad ambiental, es decir, el lugar en donde viven; el otro punto es la educación, entendida como el desarrollo de las capacidades intelectuales y habilidades ; el cuarto aspecto es el social, ya que se parte de la base que los seres humanos necesitan de la interacción con otras personas; el quinto factor que hace al bienestar es el emocional, referido al conocimiento de las emociones propias (autoconocimiento) y comprender a los demás, es decir la empatía. "Para lograr el bienestar personal necesitamos que esos cinco campos se desarrollen de manera más o menos equilibrada".

Carlos explicó que, si bien esta iniciativa surgió del Área de Productores de Conaprole, ha tenido el respaldo del directorio de la cooperativa y de la ANPL. **"La gremial es muy sensible a este tema ya que también detectó esas demandas "sostuvo.**

Agregó que actualmente se está trabajando en diferentes niveles. En primer lugar, se está instalando el tema de manera formal ya que entiende que a diario está sobre la mesa de las familias. Para esto se están haciendo diferentes reuniones, charlas y talleres con el objetivo de transmitir esos conceptos y escuchar los planteos. Al mismo tiempo sostuvo que se está trabajando en intervenciones más puntuales. "En este plan piloto se ha formado un equipo con profesionales del área humanística- social, además de agrónomos

y veterinarios, profesionales de ANPL y Conaprole, todos aportando sus saberes". En esta primera etapa del plan se está trabajando sobre el traspaso generacional. **"Así como las personas, las empresas tienen ciclos de vida, y el traspaso es un tema que está muy a flor de piel".**

Otras áreas en la que se va a trabajar es en la integración e inclusión de género y jóvenes y en la organización del trabajo, los procesos. **"Hay que adecuar el sistema a las personas y no a la inversa"**, enfatizó. Grela señaló que la actividad debe ser productiva, rentable y a su vez, satisfacer. "Hay diferentes sistemas que se pueden adaptar de acuerdo con las necesidades y los gustos de la familia". Carlos recordó que ahora hay más de un sistema, como ejemplo algunos de un solo ordeñe al día y los encierros totales y parciales".

También explicó que otro aspecto a trabajar tiene que ver con el crecimiento personal. **"No se refiere solo a lo racional, sino a lo emocional, que abarca el sentir, entenderse uno mismo, reconocer que tenemos miedos, enojos, alegrías y tristezas que hay que conocerlas, expresarlas y manejarlas.** Realmente la educación emocional es una gran limitante para alcanzar logros", graficó.

Otro punto para abordar es el liderazgo, es decir el arte de influir sobre las personas. "Todos somos líderes y liderados, pero hay que pensar cómo cultivar un liderazgo servicial, transformador y positivo, dentro de un ambiente agradable. Las buenas relaciones hacen a los buenos resultados", agregó.

A su vez, remarcó que también hay que trabajar sobre el cuidado personal y el de las familias. **"No solo hay que ser cuidadoso en el tambo, con las vacas y el ambiente, sino cuidarnos física y emocionalmente"**. Para eso, Grela sostuvo que es importante la alimentación, el buen descanso, el sueño en las noches, tener momentos de dispersión y hacer ejercicio", puntualizó.

Finalmente sostuvo que trabajar en estos aspectos no implica gastos ni inversiones, sino salir de la rutina y ocuparse de ellos. "Tener una mirada de afuera también es positivo, y cuando se necesite, pedir ayuda". Para eso recordó que hoy, tanto la ANPL como Conaprole tienen formado un equipo con profesionales para el abordaje de todos estos temas. ANPL

BEST-fed Uruguay

CONSULTORÍA EN NUTRICIÓN Y MANEJO DE RUMIANTES

ASESORAMIENTO INTEGRAL:

- Agronomía de precisión
- Formulación de dietas
- Balances forrajeros
- Análisis de forraje en el momento
- Manejo de sistemas productivos
- Mejora en salud y fertilidad del rodeo
- Bienestar animal
- Capacitación personal en las claves del manejo

SALES MINERALES
LÍNEA LECHERAS

SALES MINERALES
LÍNEA CARNE

- Dr. Alfredo García
Cel.: 099 567 434

- Zootecnista Máster, phd. Alsiane Capelesso
Cel.: 092 026 420

- Ing. Agr. Emiliano Errecarte
Cel.: 097 687 588

BEST-fed Uruguay

Planta de elaboración LA MUESCA | Ruta 50 km 27. Tararrias. Colonia | Tel. 4574 3745

TRANQUILO!
TU GANADO EN BUENAS MANOS

Zanil®

ANTIPARASITARIO INTERNO
PARA BOVINOS

RICOBENDAZOLE 15%
INYECTABLE

- Acción eficaz frente a parásitos gastrointestinales y pulmonares.
- Sin resistencia diagnosticada en Uruguay.
- No irrita, no da reacciones locales.
- Acción inmediata frente a los parásitos internos, en sus formas de huevo, larva y adultos.

Formulación que asegura una fácil administración - Dosis muy práctica.

NUTRITEC®
Nutrición y salud animal

INNOVACIÓN, DESARROLLO y RESPALDO

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

GMP Quality

“Estar cerca, acompañar y escuchar mucho a los productores es parte de nuestra función como cooperativa”

Tras dos años de trabajo como zonal en San Ramón, que comprende tambos en los departamentos de Canelones, Florida y Lavalleja, Sebastián Pagliano destacó que se trata de un área con una gran tradición tambera, donde se han dado casos exitosos de recambio generacional, redundando en una mayor producción. El zonal aseguró que el productor demanda apoyo permanente para la toma de decisiones, lo que implica estar muy cerca de cada uno, al tiempo que se trabaja de muy buena forma con los técnicos de la zona los cuales, destacó, que tienen un nivel muy alto.

Luego de un proceso de trabajo que ya lleva dos años, Pagliano remarcó que la familia tambera "me abrió las puertas de par en par" lo cual valora mucho. "Es una función en la que debe haber mutua confianza" para dialogar de temas que son complicados, como los financieros o económicos de corto plazo, o los más profundos como los temas de salud o familiares.

Dentro de las principales demandas de los productores remarcó la necesidad de acompañamiento para acercarles la información de la cooperativa y para la toma de decisiones. **"Eso fue lo primero que detecté que se necesitaba; estar cerca, acompañar y escuchar mucho a los productores.** Es parte de nuestra función como cooperativa estar cerca de ellos y con las herramientas que tenemos al alcance, poder ayudarlos con la problemática que tienen".

A su vez, sostuvo que en momentos como el actual, el productor necesita de información y asesoramiento para la toma de decisiones. "Hoy estamos frente a un escenario de sequía en la primavera, por lo que la demanda es muy técnica sobre decisiones que hay que tomar". Destacó que en la zona hay un grupo de técnicos que es muy fuerte y unido, lo que hace que se trabaje muy fluidamente. "Los técnicos comparten las problemáticas de sus clientes, por lo que es más fácil encontrar soluciones. Nosotros lo que buscamos es darles herramientas para que ellos puedan producir de la mejor forma posible".

Otra necesidad que plantean los productores, sobre todo los más chicos, es la de poder acceder a más área para lograr incrementar la producción. "Es algo que está siempre arriba de la mesa. Cuando nos enteramos de algún campo siempre hay alguien interesado, así como cuando salen campos del Instituto Nacional de Colonización", explicó.

Desde que comenzó como zonal, Pagliano aseguró que, más allá de alguna baja puntual por temas de relevo generacional, no se han dado cierre de tambos. Asimismo, resaltó que incluso hubo aperturas de establecimientos lecheros ya sea de gente joven, como de productores de afuera del rubro, así como también se han dado casos de aumento de salas de ordeñe, entre otras inversiones.

Pagliano señaló que en los casos de aquellos productores que han dejado la lechería, las vacas siguieron en el circuito productivo ya que fueron absorbidas por otros productores. "Esas vacas siguen

en el rubro, lo cual es muy positivo". En cuanto a qué ha sucedido con las tierras que dejaron los tamberos que abandonaron la actividad, explicó que en muchos casos ha sido arrendada o adquirida por productores lecheros vecinos, mientras que en otros casos terminaron destinándose a otras actividades. **"El 90% de las vacas han sido colocadas en otros tambos, y la mayoría de la tierra quedó en el sector".**

Por otro lado, el zonal de Conaprole explicó que evaluando la misma población de tambos comparándola con años atrás, la producción ha crecido. "Entiendo que en esta zona el techo está lejos. Vemos empresas en pleno desarrollo que, gracias a un buen traspaso generacional, están tomando mucho impulso. **Las nuevas generaciones tienen otra visión, otro empuje y otra energía, lo que redunda en la remisión. Mes a mes vemos que, a tambo constante, venimos subiendo la producción".**

Pagliano destacó que en su zona se han dado casos exitosos de recambio generacional, lo que demuestra que es posible hacerlo, y que además se da una mejora en el desempeño. "Hemos logrado que en algunos establecimientos los hijos pudieran seguir con la actividad y que el padre se pudiera retirar con un ingreso digno, como se merece en esa etapa de la vida. El hijo, con la empresa ya armada, y con nuevas ideas, puede aumentar la producción y lograr una mejora en el sistema de producción e incorporar tecnologías, y eso hace a la eficiencia". Sostuvo que gracias a esto se han visto mejoras en la producción de leche y pasto y en la carga animal, entre otros aspectos.

El zonal de Conaprole explicó que se trata de una zona donde hay productores de todos los extractos con tambos chicos, medianos y grandes. A su vez, señaló que la mayoría son tambos familiares con mucha tradición en el rubro y en la lechería. De todas formas sostuvo que con la salida y venta de campos de la multinacional Olam se ha dado un poco más de concentración de predios, ya que capitales nacionales han comprado esos campos.

Para Pagliano, **la mayor fortaleza que tiene la cuenca de su zonal es el capital humano.** Siempre están apostando a más, tratando de mejorar la productividad, las condiciones de trabajo, incorporar tecnología, e invertir". En este sentido señaló que en el último año se han observado muchas reformas en salas de ordeñe, compra de maquinaria, etc.

Por último destacó que el productor recibe de muy buena forma las capacitaciones que se ofrecen. "En lo que va del año ya hemos hecho tres cursos de cría de terneros.

Esa información la recibe el productor y siempre tratamos de evacuar las inquietudes que les quedan. A su vez, nosotros estamos permanentemente capacitándonos junto a los técnicos para estar actualizados y que las tecnologías o herramientas disponibles lleguen de la mejor manera posible a los productores", puntualizó. ANPL

MORAK® 5

Vacuna inactivada contra la queratoconjuntivitis infecciosa bovina en suspensión inyectable.

Es mejor no ver la queratoconjuntivitis infecciosa bovina: ¡VACUNE!

MORAK® 5

Vacuna inactivada para la prevención de la queratoconjuntivitis infecciosa bovina

M.BOVIS C
M.BOVIS D
M.BOVIS E
M.BOVOCULI
M.OVIS

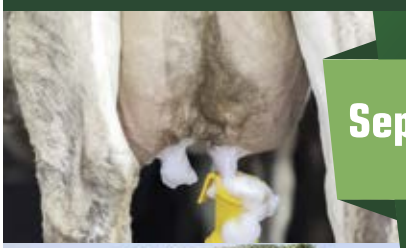
1. Amplio espectro de protección: 5 cepas de Moraxella
2. La única con 5 cepas de Moraxella
3. Más del 80 % de eficacia[a]
4. Vacuna acuosa: menos fiebre y menos reacciones.
5. Se puede utilizar durante la gestación y la lactancia.

HIPRA

HIPRA URUGUAY S.A. - Av. Burges 2916 | Montevideo, Uruguay - C.P. 11800 | Cel.: 098 270 232 - uruguay@hipra.com
www.hipra.com

ESCANEÁ Y RECIBÍ
información por WhatsApp

Enviá el mensaje precargado
luego de escanear el QR.



Septrivet *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.

agri NOVATEX

Tama Farm Grown Solutions

Rani

silotrato

Aditivo inoculante enzimático para ensilajes

Liofilizado

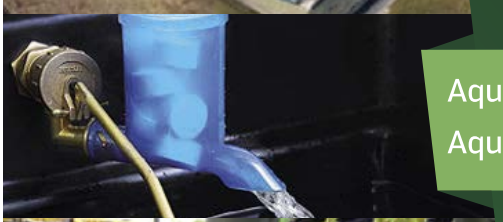
Inoculante para ensilajes

Aumente 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**

Aquatabs **Flo**

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

DLA 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

Septrivet *plus*

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

- **Altamente eficaz** contra un amplio espectro de microrganismos patógenos
- **No irrita el pezón ni las manos del operador** – pH neutro compatible con la piel
- **Contiene tensoactivo que ayuda a remover la suciedad del pezón**
- **Menor consumo** por vaca
- **Precio muy competitivo**

Tabletas solubles en agua que garantizan una dosis exacta y precisa de activo para controlar la mastitis

1,5 *tableta efervescente por litro de agua*

Aplicadores de **Espuma Manuales** y con **Máquina**

Copa Multifoamer Plus

Easifoamer

Power foamer

Somos distribuidores de **AMBIC** en Uruguay

kersia

DLA 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

¡Biotecnología aplicada al control de micotoxinas!

Importa y distribuye
Vetanco Uruguay
WWW.VETANCO.COM
vetancouruguay
Contacto:
097075188 / 096437322 / 096321121

“El nivel de morosidad es históricamente bajo”

Actualmente el Banco República (BROU) atiende a unos 800 clientes del sector lechero y 25 industrias, representando el 85% del mercado. Gabriela Fernández, gerenta ejecutiva corporativa del BROU, explicó que el Banco, buscando atender las demandas del sector, hoy cuenta con instrumentos muy interesantes como la línea de créditos para la expansión productiva con plazo de amortización variable en función de la evolución del precio de venta de la leche. Además, tiene a disposición la herramienta Agua para tu parcela, destinada básicamente a micro, pequeños y medianos productores para financiar inversiones en recursos hídricos, así como una línea especial para la compra de campos, cuyo plazo puede alcanzar los 30 años.

El Banco República tiene una presencia del 40% del mercado en el sector agropecuario y la agroindustria. Particularmente en el sector lechero, representa el 85% de los créditos otorgados a los productores por la banca y el 50% en el caso de las industrias, con préstamos que ascienden a US$ 90 millones.

“La relación del sector con el Banco viene creciendo. Previo a la crisis del 2015, la demanda del agro estaba en niveles muy similares a los actuales, pero comenzó a caer, recuperándose esta tendencia en estos últimos dos años, alcanzando hoy los niveles más altos, sobre todo en el caso de las explotaciones lecheras”, explicó Fernández.

En cuanto a los niveles de morosidad, aseguró que son históricamente bajos, rondando en el eje del 2,3%. “Esta cifra fue significativamente mayor entre el 2017 y el 2020”, graficó. Pero señaló que el Banco trabajó en una serie de medidas y propuestas de financiamiento para que los productores pudieran resolver su situación financiera brindando algunas flexibilidades que entienden ayudaron a bajar el nivel de morosidad. Esto les permitió a los productores regularizar su situación y seguir operando con normalidad. “La mejora del sector y las herramientas que otorgó el BROU permitieron ayudar al productor a salir de esta situación”, aseguró.

Actualmente el Banco cuenta con una gama muy amplia de productos y servicios, sostuvo Fernández, pero para el sector lechero específicamente, a partir del año pasado, se crearon algunos instrumentos que, a su entender, ayudaron mucho. “Este es el caso de la línea de crédito para la expansión productiva del sector, destinada a las inversiones con plazos de hasta 8 años, financiando el 80% de la inversión, con amortizaciones trimestrales”. A su vez, destacó que tiene la particularidad de que las cuotas son variables en función del precio de la leche. **“El productor sede al Banco el equivalente a “X” litros de remisión y con eso se hacen las amortizaciones de la cuota”.** De esa forma la deuda del productor no queda sujeta a las variaciones de precios. “Si el precio aumenta, amortiza más de su deuda, y si el precio baja, amortiza menos ya que siempre tiene cedido el mismo número de litros al Banco”. Recordó que

esta ha sido una demanda histórica del sector, que se implementó el año pasado. Si bien las inversiones son a 8 años, en el caso del tratamiento de efluentes, cuyos resultados no se ven rápidamente reflejados en las ganancias, el plazo es de hasta 10 años.

Fernández sostuvo que les hubiese gustado que esta herramienta tuviera más demanda de la que ha tenido. "Hubo algunos créditos, pero esperábamos una mayor demanda del mismo. Por lo que hablamos con la ANPL creemos que está asociado a cierto temor a endeudarse", puntualizó.

Otra de las herramientas que el BROU lanzó este año es la denominada Agua para tu parcela, destinada básicamente a micro, pequeños y medianos productores, financiando inversiones en recursos hídricos que "son tan necesarias en ese tipo de explotaciones". Se puede financiar hasta el 80% con créditos que tienen un tope de hasta US$ 20 mil con 10 años de plazo y un año de gracia para el pago de capital. A su vez, posee una tasa bonificada para promocionar más el producto. "Fue una solicitud muy fuerte de la gremial. Entendemos que en épocas como éstas que el agua escasea, invertir para contar con mejores recursos es importante", destacó. Fernández explicó que en este caso la demanda ha sido muy buena, e incluso fue pedido por parte del sector ganadero.

Por otro lado, desde la Asociación se viene trabajando en el denominado Tambo Joven y en este caso, una de las demandas siempre ha sido la necesidad de contar con créditos a más largo plazo. Con relación a esto, Fernández sostuvo que el Banco tiene disponible un crédito con plazos de 15 a 18 años, pero también lanzó una línea de créditos destinados a la compra de campos para micro y pequeños empresarios cuyos plazos pueden llegar a 30 años. "Son campos que no pueden exceder las 300 has con un índice Coneat que no puede ser superior a 100. Las tasas son preferenciales, más baja de las normales, con dos años de gracia para el pago de capital, flexibilizándose también el importe que se financia, llegando hasta el 90% de la inversión". Fernández destacó que, en este caso, también hubo una demanda muy interesante por parte de los productores.

La gerente del BROU analizó el comportamiento de las tasas de interés en el mercado internacional, destacando que tuvieron subas importantes sobre fines del mes de setiembre y los primeros

días de octubre. Esto llevó a modificar las tasas de este instrumento y que sean de 5,5% y 5,7% pero son a tasas fijas. **"Lo que está pasando con los Bancos en general, es que la suba de tasas que está habiendo nos está repercutiendo mucho, lo que nos ha llevado a ajustarlas"**, puntualizó. Agregó que la primera quincena de octubre el comportamiento de las tasas en el mundo ha sido bastante inestable. "Lo que decidió el directorio del BROU fue tratar de mitigar esas subas, razón por la cual fijó las tasas para el trimestre octubre-noviembre-diciembre antes de fines de setiembre, a pesar de que luego subieron. Además ajustó a la baja los plus, que son los recargos por plazos. El efecto de esto es que, si bien hubo subas de las tasas de interés, para los clientes del Banco se atenuó esa suba, siendo menor a la que marca el mercado". De todas formas Fernández explicó que en estos casos puntuales para compra de campos, las tasas se revisan cada 15 días porque son plazos largos y a tasas fijas. Asimismo destacó que este instrumento es interesante para este sector y para otros ya que apoya a productores más pequeños que muchas veces no tienen todo el capital para aportar una porción importante de la inversión, por lo cual el Banco financia hasta el 90%.

Por otro lado Fernández sostuvo que el BROU siempre está abierto a escuchar las demandas de las gremiales y de los productores. "Todas las ideas que entiendan que el Banco puede cubrir son bienvenidas. Hoy ese préstamo a tasa variable puede ser usado para muchas cosas, como obras, compra de maquinaria, ganado, etc. Nos parece que es un préstamo muy flexible con una forma de pago que es razonable".

Fernández sostuvo que el BROU ha trabajado mucho para acercarse más al productor. Recordó que el Banco tiene responsables de negocios por departamento y personas especializadas en el crédito al sector agropecuario. **"Se ha trabajado mucho en las herramientas digitales para que el productor pueda operar en menos tiempo y en el momento que quiera hacerlo** y, si prefiere ir a una sucursal, también puede hacerlo. El Banco ha hecho mucho, sabemos que siempre se necesita más, pero hemos tratado de estar más cerca del productor". Por último, señaló que el BROU está abierto a escuchar las necesidades del sector y aseguró que el directorio tiene posibilidades para cubrir muchas de ellas. ANPL

EASTON

CONOCÉ LOS TRACTORES 5E

IDEALES PARA GANADERÍA Y LECHERÍA

JOHN DEERE

INTERAGROVIAL S.A.

interagrovial.com.uy

RIFAXULES

USO VETERINARIO

RIFAXIMINA 100 mg

ANTIBIÓTICO DE AMPLIO ESPECTRO
de aplicación intramamaria

Ideal para el tratamiento y prevención de la mastitis en el período seco.

Cero residuo en carne y leche

LABORATORIOS MICROSULES

www.laboratoriosmicrosules.com

PROYECTOS DE INVERSIÓN, LEY DE INVERSIONES 16.906 – DECRETO 268/020

I) Introducción:

Los proyectos de inversión tienden a otorgar beneficios fiscales a aquellas empresas que, aplicando la normativa vigente , logren generar externalidades positivas al país.

Esto último, hace que el régimen sea flexible ya que se adapta a la coyuntura económica del momento.

Mediante el presente documento se busca acercar al inversor a esta herramienta que permite mejorar la viabilidad de las inversiones y generar importantes ahorros a las empresas.

Se comenzará realizando un análisis de los tipos de empresas que pueden aplicar, las inversiones que son aceptadas, los indicadores y los beneficios fiscales que se obtienen. Los proyectos de inversión, dependen del sector de actividad. En este caso, el documento está dirigido a empresas con actividad agropecuaria.

Al finalizar el documento se realizará una conclusión con los principales indicadores utilizados por el sector.

II) ¿Qué tipo de empresas pueden aplicar?

Pueden aplicar empresas de cualquier tamaño, desde las microempresas hasta las grandes.

Cabe aclarar que existen beneficios adicionales para aquellas empresas pequeñas y micro con el fin de incentivar a las mismas. Más adelante se detallarán dichos beneficios.

También pueden aplicar las empresas de cualquier naturaleza jurídica. Desde Unipersonales, Sociedades de Hecho, SRL, SAS, SA, entre otras.

Por último, deben cumplir que sean sujeto pasivo de IRAE y posean ingresos gravados por dicho impuesto. En ese sentido, no pueden aplicar empresas que tributen IMEBA.

III) Sobre las inversiones:

No existe un monto mínimo de inversión. Se pueden incluir bienes usados, bajo ciertas condiciones establecidas por la normativa vigente.

A continuación, se plantean los posibles bienes que se pueden incluir:

1) Bienes muebles de activo fijo con un valor mínimo por concepto adquirido de 500 UI. Por ejemplo: vehículos utilitarios, camiones, autoelevadores, maquinarias, tractores, equipos informáticos, mobiliario, equipos asociados a tecnologías limpias, entre otros.

2) Otro punto importante en las inversiones, es la realización de mejoras fijas en inmuebles. (En caso de que las mejoras sean realizadas en inmueble propiedad de terceros deben contar con contrato con plazo remanente mínimo de 3 años)

3) Los Plantines y costos de implantación de árboles y arbustos frutales plurianuales, son inversiones elegibles.

No se puede considerar inversiones en semovientes, software, bienes de cambio, inversiones que provengan de empresas comprendidas en el literal E del artículo 52 del Título 4 del Texto Ordenado 1996, entre otros. Además, tampoco pueden ser consideradas inversiones que estén amparadas a otros regímenes de exoneración de IRAE y que reciban subsidios de fondos públicos.

Es importante aclarar que el poder ejecutivo ha ido implementando sucesivos cambios en las inversiones y montos. Por lo cual el análisis de cada caso será clave.

Marco temporal:

Se pueden incluir inversiones ejecutadas a partir del inicio del ejercicio de presentación del proyecto o en los 6 meses anteriores a la fecha de presentación del mismo y dentro de los 10 ejercicios siguientes.

IV) Sobre los indicadores:

Los indicadores son las externalidades que las empresas se comprometen a realizar en el futuro. Teniendo en cuenta el monto de inversión y la combinación de los indicadores es que se logra el puntaje de exoneración.

Actualmente, existen indicadores generales y otros por sector de actividad (Comercio y Servicio, Turismo, Ganadería, Agricultura y Pesca e Industria). En este documento nos centraremos en exclusiva en los indicadores para el Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca.

Indicadores Generales:

1) Generación de empleo:

El indicador dependerá de la inversión elegible medida en unidades indexadas y del aumento de empleo comprometido en el cronograma de cumplimiento del indicador con respecto a la situación inicial .

Se computará como un empleado aquel que cumpla un régimen de 30 horas semanales para trabajadores mensuales o 130 horas mensuales para los trabajadores jornaleros.

El compromiso del indicador será por 3 ejercicios. Es decir, una empresa que se presente con una situación inicial de 10 empleados y promete generar 3 puestos más, deberá tener en los próximos tres ejercicios un promedio de 13 empleados en nómina (teniendo en cuenta los criterios).

2) Aumento de exportaciones

El indicador mide el aumento de las exportaciones con el proyecto, partiendo de una situación inicial. Es medido en dólares norteamericanos.

La situación inicial tiene el mismo período que para el caso del indicador empleo.

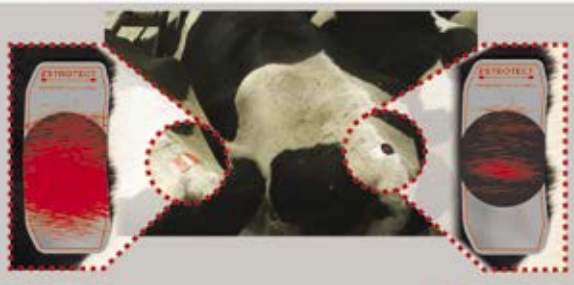
El compromiso del indicador también será por 3 ejercicios. Es decir, una empresa que se presente con una situación inicial de exportaciones de USD 100.000 anuales y promete aumentar las exportaciones en USD 250.000 más, deberá tener en los próximos tres ejercicios un promedio de USD 350.000 de exportaciones anuales (teniendo en cuenta los criterios).

ESTROTECT™
BREEDING INDICATOR

El parche detector de celo e identificador de intensidad de estro de **mayor precisión.**

El más vendido en el mundo y también en Uruguay.

ENCUENTRE NUESTROS PRODUCTOS EN **Prolesa**



INSEMINAR NO INSEMINAR

PROCREO
VALOR PARA EL PRODUCTOR

Representante y distribuidor exclusivo en Uruguay.

Ruta 3 Km. 86.500, San José | Tel. 43420471 | procreosrl@gmail.com

DESINFECCIÓN Y DETERGENCIA EN TAMBOS

LIMPIEZA DE LA MÁQUINA DE ORDEÑE

FUNCIONA CON Agua CALIENTE O FRÍA

IDROSAN® REMOVIL LIQUID

Celon® Special Aktiv-plus

ULTRACLEAN®

NUEVA LÍNEA ULTRACLEAN MS
SIN FÓSFORO NI NITRÓGENO

División Ingredientes y Equipamiento
Ruta 8 Brig. Gral. J.A. Lavalleja 7407/09
Tel.: 2514 5570

División Químicos
Cno. Pettirosi 4420
Tel.: 2222 4806

Sucursal Nueva Helvecia
Avda. J. Batlle y Ordóñez 691
Tel.: 4554 4701

nortesur.com.uy

nortesur NS

GARANTÍAS E INNOVACIÓN
PARA CADA INDUSTRIA

“Hay que cambiar el mensaje que le damos a los jóvenes sobre el tambo”

En momentos en los cuales el recambio generacional en el sector lechero está sobre la mesa, existen ejemplos de establecimientos que, con éxito, están logrando incorporar a sus hijos al tambo. Este es el caso de Fany Rodríguez y su marido Osvaldo Morales que han logrado que su hijo Luciano de 20 años trabaje con ellos y se interese en continuar con la actividad. Estudiante de Tecnólogo Lechero en Colonia Suiza, Luciano comparte las tareas con sus padres, lo que los ha motivado a invertir y seguir creciendo en el sector.

Ubicados en la colonia Alonso Montaño, en el departamento de San José, el establecimiento ha logrado crecer gracias a la ayuda que han recibido de varias instituciones como MEVIR (que les permitió la posibilidad de construir un tambo nuevo), el Instituto de Colonización y la propia Asociación Nacional de Productores de Leche (ANPL), resaltó Fany Rodríguez. Hoy, con dos hijos Ana Karen de 23 (estudiante de Agronomía) y Luciano de 20 años, se convirtieron en la cuarta generación de trabajo en el establecimiento que pertenece a la familia de Osvaldo y que él llevaba adelante junto a su padre. “Nuestro comienzo fue complicado porque siempre es difícil arrancar”, recuerda Fany. “Era un tambo chico,

con pocas vacas y la producción estaba limitada por la poca área". Al casarse en 1996 comenzaron a trabajar con su suegro y con el tiempo, el tambo fue quedando en manos de su esposo, Osvaldo. "En aquel momento necesitábamos de ingresos económicos mayores, por lo cual decidimos comenzar con el reparto de leche. Teníamos un tarro de 40 litros con el que repartíamos casa por casa. Con ese ingreso era con lo que vivíamos", aseguró. Cuando Luciano nació en 2002, y con su suegro ya con la intención de retirarse, resolvieron dejar el reparto y ocuparse más del tambo. "Buscamos ayuda por todos lados y por suerte Colonización nos adjudicó una fracción de tierra que nos permitió expandirnos". Actualmente manejan unas 90 has, con 180 vacas en producción,

Sobre cómo fue la incorporación de su hijo Luciano al tambo, Rodríguez recuerda que a los 18 años "tuvimos una conversación con él y le consultamos qué era lo que quería hacer ya que, si decidía continuar con el tambo, estábamos dispuestos a invertir para seguir creciendo. Como él quiso seguir, nos dio un impulso para crecer y apostar a más". Si bien por ahora Fany y Osvaldo no piensan dejar la actividad, reconocen que **es una tranquilidad saber que su hijo continuará, lo que "nos permite hacer de esta empresa algo familiar para seguir creciendo en un rubro que nos gusta tanto como lo es la lechería".**

De todas formas Rodríguez aseguró que es difícil para los jóvenes continuar en la actividad. “La mayoría de los amigos de mi hijo están estudiando otras cosas, porque no quieren continuar en la lechería”. A su entender, es un rubro complicado que pone obstáculos permanentemente. “Ahora estamos pasando por un momento complicado como lo es la falta de agua en la primavera. Cuando pensamos en mejorar algo, tenemos que dejarlo para invertir en otra cosa como en este caso, en comida para las vacas que son las máquinas de producción. Hacerles entender a los jóvenes estas cosas es difícil. A muchos jovenes les seduce más ver lo económico por un tema de consumismo, que el capital en sí”.

A su entender, la culpa también es de los productores porque “siempre estamos hablando de lo complicado y sacrificado que es la lechería. Hay que cambiar eso. Yo siempre digo que tenemos que agradecer por lo que tenemos. Hoy estamos con una sequía importante y es un momento difícil. Nosotros decimos que estamos bien porque realmente tenemos todo lo que necesitamos para vivir”. En este sentido se mostró muy agradecida no solo por lo que tienen, sino porque tienen el apoyo para salir adelante en momentos como el actual donde tienen que invertir en comida, fardos, etc.

Sobre cómo manejan la empresa, Rodríguez asegura que las decisiones se toman entre todos. "A Luciano le damos mucho espacio. Con Osvaldo son muy compañeros y todo se discute". A su vez, destacó que su hijo se pone la responsabilidad del trabajo al hombro. "Muchas veces cuando estaba estudiando y le tocaba viajar, venía de noche a enfardar y se iba temprano de vuelta. Eso es porque le gusta, **se siente integrado al trabajo y a nosotros nos ayuda mucho porque tiene la energía y el empuje que tienen los jóvenes".**

Si bien sostuvo que es difícil analizar porqué cuesta tanto el recambio generacional, a su entender falta incentivar más a los jóvenes y ayudarlos para comenzar. Rodríguez señaló que es difícil competir con otras ofertas laborales, pero sostuvo que en el caso de su hijo le motiva todo lo vinculado a la tecnología. "Él lleva todo el control en la Tablet, ahí tiene todos los datos y le encanta analizarlos".

A su vez, resaltó la importancia de que institutos como Colonización apoyen a los jóvenes. Destacó que su hijo se ha presentado a llamados, pero sostuvo que es importante para él que, si algún día le dan una fracción, sea cerca del campo donde están porque "si es lejos de acá no se iría". De todas formas resaltó el apoyo que ellos recibieron del INC así como de la ANPL, Prolesa, Proleco y la propia Conaprole. "En nuestro caso fue fundamental para poder crecer. En su momento golpeamos muchas puertas y ellos siempre estuvieron dispuestos a ayudarnos".

Por otro lado, desde hace unos años Rodríguez se ha vinculado a grupos de Mujeres Rurales. "Soy bastante nueva en esto, pero creo que es importante que las mujeres entendamos que nuestra vida no solo es trabajar en el tambo, sino que podemos hacer otras cosas". A su vez, enfatizó sobre la importancia del conocimiento y la capacitación. **"Es importante que las mujeres nos podamos capacitar no solo en lo relacionado al tambo sino en otras áreas.** Yo creo que hoy hay otras formas de encarar la actividad sin que sea tan sacrificado, además de que tenemos los mismos derechos que cualquier otra mujer a tener nuestros momentos de esparcimiento y descanso". Agregó que las mujeres de su edad ya miran el tambo de otra manera. "Las mujeres de hoy buscamos algo más dinámico. Le vamos a dar leche a los terneros, pero también salimos en el auto al Banco, a hacer compras en Prolesa o a lo que sea", destacando la importancia de la independencia en este sentido.

ELECTROLAC®

La deshidratación mata tanto como la diarrea

- ✓ *Rehidratante oral de alta eficiencia.*
- ✓ *Recuperador de balance iónico*
- ✓ *Recuperador del balance ácido-base.*
- ✓ *Energizante.*
- ✓ *Listo para usar*
- ✓ *Apto para uso diluido en agua, leche y sustitutos lácteos fríos o calientes.*
- ✓ *Único con envase dosificador multidosis.*

ELABORADO BAJO NORMAS GMP

zoovet

www.zoovet.com.ar
/zoovet.productosveterinarios
@Zoovetargentina
Parque Tecnológico Litoral Centro CP 3000 - Santa Fe - Argentina

IMPORTA, REPRESENTA Y DISTRIBUYE Codenor s.a.

LINCO 300

Fórmula: Lincomicina (como Clorhidrato) 30%

ANTIBIÓTICO - LINCOSAMIDAS

- Infecciones por gérmenes Gram (+) del tracto respiratorio, genitourinario, piel y tejidos blandos, huesos y articulaciones.
- Intramuscular.
- Combinación ideal de pomos en mastitis grado 3 y 4.

PRESENTACIÓN: Frasco x 100 mL

zoovet

IMPORTA, REPRESENTA Y DISTRIBUYE Codenor s.a.

SUREÑA
MAQUINARIA AGRICOLA
55
maquinaria para mejorar la
productividad de su establecimiento
370
MIXERS
VENDIDOS
FIMAKS
16 m3
Mixer de 8 m3
U$S 27.900
Mixer de 12 m3
U$S 31.500
Mixer de 16 m3
U$S 48.600
Mixer de 20 m3
U$S 54.000
5 TONELADAS
U$S 16.200
10 TONELADAS
U$S 29.700
18 TONELADAS
U$S 44.100
Camino al Paso del Andaluz 3071
(Anillo Perimetral km 33)
Tel.: 2514 6865 / 2514 9232
Seguinos en:

No se deje engañar, Ambiflud es el único larvicida que corta el ciclo reproductivo de la mosc

POR SI LAS MOSCAS

Ambiflud

Único larvicida

Sustitutos Lácetos con AMBIFLUD

agrifirm

Ambiflud Benzuron FG80 lo distribuye exclusivamente Agrifirm

Actua en la bosta del animal cortando el nacimiento de la mosca y disminuye su población en tambos, feedlots y guacheras.

Utilizar 20 días antes del ciclo reproductivo de la moca (setiembre – abril).

- Contagio de mastitis y otras enfermedades transmitidas por las moscas
- \+ Bienestar para animales y personas
- \+ Performance

10% descuento en premezclas:

Bovimilk Standard – Bovimilk Buffer – Bovimilk Preparto
Bovimilk Preparto Aniónico – Bovimilk Recría

Premezclas Minerales de Agrifirm con AMBIFLUD

AgrifirmUy
4335 8130 - www.agrifirm.uy
info.uy@agrifirm.com - Ruta 5 Km 36.400.

Mas leche y más carne con pasturas

Clavase y MegaAgro realizaron su Jornada Forrajeras 2022 en la que destacaron la importancia de utilizar semillas de calidad, lo que redunda en una mayor producción de carne y leche. En la actividad, realizada en el establecimiento del productor Alberto González en Florida, se mostró cómo el trabajo con pasturas de calidad permite alcanzar un volumen superior de leche que el promedio nacional y 5 veces más que el promedio de producción de carne, cuidando además la salud del suelo.

"Como empresa tenemos un diferencial muy fuerte, ya que cuando hablamos de pasturas también nos referimos a la vida del suelo, lo que va de la mano de los tratamientos de semillas", destacó Ignacio Otegui, gerente general de Calvase. Agregó que desde hace 4 años se vienen sumando familias biológicas a las semillas para generar una mejor materia orgánica en el suelo, lo que redunda en plantas con "mejores raíces, mayores nodulaciones, que logran más desarrollo y más producción de materia seca, lo que deriva en más carne y leche",

A su vez, destacó que en la jornada realizada en el departamento de Florida, se buscó mostrar las ventajas de las praderas compuestas observando praderas de cinco cultivares de primer y tercer año, con distintos manejos. Otegui remarcó la importancia de acceder a semillas de calidad, lo que con tratamiento profesional buscando la vida del suelo, más una adecuada estrategia de fertilización y sanidad de las pasturas, "son elementos fundamentales para mejorar los niveles productivos". En todo ese proceso, "está la estrategia 360 de MegaAgro y Calvase para acompañar al productor en cada decisión", puntualizó Otegui.

El gerente de Calvase resaltó la evolución productiva que se ha registrado gracias a la propuesta comercial de la empresa. Recordó que el establecimiento visitado produce más de 500 kilos de carne y 30 litros de leche por vaca, cuando el promedio nacional no pasa de 19 litros de leche y los 100 kilos de carne. **"Estas cifras implican producir cinco veces más que el promedio que tiene la producción de carne en Uruguay, y mucho más de leche.** Esto es en base a las pasturas", aseguró. Agregó que en plena seca se observan materiales sanos, vivos y en plena producción.

Otegui aseguró que el productor no solo debe buscar precio a la hora de elegir una semilla, sino analizar porteras adentro cómo producir más, lo que a su entender es la forma de sortear los vaivenes de precios y mercados. "Hemos tenido contactos con nuestros socios para que levanten las barreras de producción. **Estamos tratando de abrir mercados y que nos paguen más, pero es importante trabajar en los aspectos que dependen de nosotros".**

Por otro lado destacó el trabajo que se viene desarrollando con Barenbrug, cuyos materiales son seleccionados molecularmente por eficiencia de conversión, lo que permite producir más leche con menos pasto. "Estamos muy contentos con la exclusividad que tenemos de Barenbrug y todos los años estamos incorporando nuevos materiales".

Por último Otegui se refirió a la zafra de semillas forrajeras, asegurando que será un año difícil por la sequía registrada durante la primavera. "Ya se jugó mucho para poder cosechar los niveles que deseamos. Vamos camino a que falte semilla, lo que redunda en poca oferta y precios firmes. Pero nuestra diversificación zonal nos permite estar tranquilos de que contaremos con la semilla suficiente para abastecer a nuestros clientes". ANPL

AUTOMATISMOS

SACAPEZONERA CON MEDICION ELECTRONICA IMILK600

- Retirado delicado de órgano, evitando el sobreordeño.
- Estimulación inteligente (LE30).
- Señal led durante el lavado.
- Apto para incluir un dispositivo Sacamuestra.
- Alerta de Conductividad.
- Almacena la información de 1 lactancia (informa en display).
- Señal led que indica cuando el órgano está en ordeñe y durante el lavado.
- Conexión con Software de "Herd Managment".
- Detección de celo.
- Medidor de leche con un margen de error menor al 2% (ICAR).

ICAR

SACAPEZONERA SMART MMV-HFS

- Retirado delicado de órgano, evitando el sobreordeño.
- Estimulación inteligente (LE30).
- Señal led durante el lavado.
- Permite adpatar sensor volumétrico para medición de leche.

SACAPEZONERA CON MEDICION ELECTRONICA MMV-MMV

- Retirado delicado de órgano, evitando el sobreordeño.
- Estimulación inteligente (LE30).
- Señal led durante el lavado.
- Medidor de leche con un margen de error menor al 2% (ICAR).
- Apto para incluir un dispositivo Sacamuestra.

RUAKURA®
TECNOLOGÍA CONFIABLE EN TU TAMBO

MONTEVIDEO
Daniel Muñoz 2240

CARMELO
Los Espinillos y Ruta 21

www.agroas.com.uy
099 661 205 / 098 200 050

Conaprole
PRIMERO LA SUSTENTABILIDAD
LECHE PASTEURIZADA ENTERA
Conaprole
LECHE FRESCA
ENTERA

JORNADA CONAPROLE

Con la concurrencia de más de 400 productores, técnicos, estudiantes y representantes de instituciones se desarrolló una jornada de campo en el tambo de la familia Vignolo, donde se presentó el sistema productivo y el modelo de gestión.

Un tambo en el que la gestión integral (productiva, económica-financiera y de los recursos humanos) es la clave para lograr muy buenos resultados y una excelente calidad de vida. El establecimiento Los Lugares, ubicado en Colonia Cosmopolita, cuenta con dos tambos, "Ruta 1" y "Don Domingo". Es dirigido por el joven productor Andy Vignolo, el establecimiento es un ejemplo de cómo se pueden lograr excelentes resultados productivos, gracias a una adecuada planificación y a una gestión integral, con fuerte enfoque en los recursos humanos.

Vignolo siempre estuvo vinculado a la lechería, siendo ésta la cuarta generación de familia tambera. Luego de tener que dejar sus estudios por la crisis de 2002, realizó una experiencia de trabajo en EEUU y posteriormente una pasantía en Nueva Zelanda. Ya de vuelta en Uruguay, trabajó en un establecimiento lechero de la zona, y siempre estuvo vinculado al tambo de su padre ubicado en la localidad de San Pedro, Colonia. En 2016 comenzó un emprendimiento propio (Tambo Ruta 1) y cuando en 2019 se jubiló su padre, se hizo cargo del tambo en San Pedro.

Actualmente el establecimiento cuenta con dos salas de ordeñe y un campo de recría, con 564 has totales, siendo el 100% del área arrendada. En el último ejercicio ordeñó en promedio 332 vacas, con una producción total de 2.845.093 litros de leche. Tras la reunión del Área de Productores de Conaprole realizada en el establecimiento, Vignolo sostuvo que fue muy positiva ya que permitió mostrar "lo que estamos haciendo bien" y observar en qué aspectos podemos mejorar.

La base del sistema es pastoril, con mucho énfasis en la producción de reservas. A su vez, explicó que también se dan concentrados en la sala y en caso de necesidad, en el campo. Actualmente tienen 256 vacas en ordeñe con un promedio de 27 litros de leche por día. "Estos niveles de producción están dentro de lo que esperamos", aunque también señaló que se llegaron a alcanzar producciones superiores. Vignolo destacó que el pasto tiene que ser de calidad, ya que, de lo contrario la producción baja 3 o 4 litros por animal. "El foco nuestro está en producir volumen y buena calidad de pasto, pero sin descuidar al animal". En este sentido sostuvo que **el confort de la vaca le permite ser más eficiente en la sala, por lo cual es una prioridad y un desafío seguir trabajando en este aspecto.**

En cuanto a los costos explicó que es claro que cuando la dieta se basa en el pasto, el costo del litro de leche es menor. "Estamos empezando una primavera que no sabemos cómo va a ser. Si viene seca, tendremos que pensar en diferentes alternativas, pero para nosotros el pasto es fundamental". Con la perspectiva del fenómeno de La Niña que marca lluvias por debajo de lo normal, sostuvo que las reservas con las que cuentan le dan cierto margen de tranquilidad. Pero eso lleva esfuerzo y planificación, Vignolo

señaló que siempre buscan prever escenarios y estar preparados para las dificultades que se les pueden presentar, por eso entiende que **la gestión integral es clave para el establecimiento, lo que incluye planificación forrajera, económica y financiera.** A su vez, destacó que el tema de los recursos humanos es otra de las prioridades del establecimiento ya que entienden que es fundamental que el personal se sienta a gusto y esté conforme con las tareas que realiza. Actualmente el equipo de trabajo está compuesto por 11 personas, "quienes evidencian un gran compromiso con la empresa".

Como indicadores generales se destaca que la producción de Lts/ha VM alcanza los 8.416 con 620 kg sol/ha VM. La carga de VM/ha VM alcanza 1,09 y el margen de alimentación es de 2.094 US$/ha VM/año.

Como objetivos Vignolo señaló que apuntan a continuar creciendo sobre la base de un sistema que priorice la simplificación y eficiencia de los procesos productivos, siendo rentables y priorizando el bienestar de la familia y del equipo de trabajo. A su vez, destacó que como objetivos específicos se busca incorporar asesoramiento en el manejo de los recursos humanos, mejorar la registración productiva y económica para fortalecer la planificación, mejorar la gestión reproductiva y alcanzar las 300 VO en el tambo Ruta 1.

A su vez, Vignolo sostuvo que a mediano plazo se busca saldar el pasivo familiar.

Como desafíos a largo plazo planteó la posibilidad de expandir el negocio, ya sea incorporando otra sala de ordeñe o un sistema de cama caliente. Asimismo, se buscará mejorar o ampliar la plancha de espera, extender aspersores e incorporar sombra.

Tras la jornada realizada en el establecimiento donde participaron cerca de 400 productores, Juan Parra, director de Conaprole señaló que **"es un gran orgullo ver a tantas personas en este tipo de actividades, incluyendo mucha gente joven y mujeres.** Que la familia tambera responda así a una invitación de la cooperativa te hace sentir muy bien". A su vez, destacó las virtudes del establecimiento visitado, "liderado por un productor joven y que es la cuarta generación de tamberos, lo que es un ejemplo de recambio generacional".

Por último resaltó los niveles de producción excelentes logrados por este tambo, entendiendo que se logran gracias a "un trabajo muy planificado y prolijo con todo su equipo. Él empezó en un momento muy complejo para la lechería y hoy tiene números que impresionan", sentenció. ANPL

Prolesa

INFORMA

Plan mundial 2022

Todas las compras realizadas a través de la tienda online de Prolesa entre el 1 de octubre y el 20 de noviembre de 2022 participan por los siguientes premios. Se llevarán a cabo dos sorteos en las fechas señaladas a continuación:

Sorteo 1 de noviembre de 2022

- 1° premio: barra de sonido y una camiseta oficinal de la Selección uruguaya de fútbol
- 2° premio: una camiseta oficinal de la Selección uruguaya de fútbol
- 3° premio: una camiseta oficinal de la Selección uruguaya de fútbol
- 4° premio: una camiseta oficinal de la Selección uruguaya de fútbol

Sorteo 21 de noviembre de 2022

- 1° premio: TV Led 43” y una camiseta oficinal de la Selección uruguaya de fútbol
- 2° premio: una camiseta oficinal de la Selección uruguaya de fútbol
- 3° premio: una camiseta oficinal de la Selección uruguaya de fútbol
- 4° premio: una camiseta oficinal de la Selección uruguaya de fútbol

Apoye a Teletón junto a Prolesa: #ContigoEsPosible

Prolesa invita a todos sus clientes a sumarse a la campaña Teletón 2022. Al igual que en 2021, las empresas del grupo Conaprole se unirán para alcanzar un objetivo en común.

Al momento de realizar su compra, podrá elegir el importe con el que colaborar, que será incluido en la factura de compra, y luego en la liquidación, al igual que cualquier factura emitida en Prolesa. Las colaboraciones podrán realizarse en todas las sucursales y en la tienda online. Este año, el evento Teletón se realizará los días 4 y 5 de noviembre, y tendrá como lema Juntos cumplimos metas todos los días. Prolesa agradece su participación en este evento que cada año solicita nuestra colaboración para seguir haciendo posible el funcionamiento y mantenimiento de sus centros de re-habilitación infantil.

Plan implementos agrícolas y repuestos Baldan y Enorossi

Hasta el 15 de noviembre de 2022 se encuentra disponible el Plan de implementos agrícolas y repuestos Baldan y Enorossi. Adquiera maquinarias para su establecimiento con descuentos especiales. Los implementos cuentan con entrega directa en tambo (previa coordinación).

Consulte modelos incluidos y precios en sucursales.

Herramientas para jardín en Prolesa

Llegó la primavera, momento ideal para poner a punto el jardín. Adquiera bordeadoras, desmalezadoras, cortadoras de césped, cortacercos, sopladoras, mini motosierras y motopulverizadores de las marcas Sthil, Husqvarna, Shimaha y Trapp.

Conozca modelos y detalles técnicos en la Tienda online y sucursales.

Plan lubricantes DUCSA

Hasta el 30 de noviembre de 2022 estarán vigentes la Promo ahorro de ANCAP y el Plan zafra de Chevron-Texaco.
La promoción de línea ANCAP incluye Turbodisel, Tractodina y Trelub AD 68 en baldes de 20 l; Turbodisel y Tractodina en tambores de 200 l; y Tractodina en bidón de 4 l. El plan de la línea Chevron-Texaco incluye Texaco Ursa Premium TDX 15W40, Texaco Chevron Tractor Fluid, Texaco Hydraulic Oil AW 68 en baldes y tambores; y Rando HD 68 y Texaco Chevron 1000 THF en baldes. Consulte más información y por otras presentaciones en sucursales o en la Tienda online. **Promoción válida hasta el 30 de noviembre de 2022.**

Plan de materiales para ensilaje 2022

Se encuentra disponible el Plan de materiales para ensilaje, una herramienta más que Prolesa pone al alcance del productor.

Todos los materiales incluidos en el plan tendrán una amplia financiación, como ser la opción de 6 cuotas sin recargo, o 90 días libres y pago hasta en 3 cuotas sin recargo.

El objetivo es diferir los gastos que el productor tiene en el momento de la confección del ensilaje.

Los materiales incluidos son hilos, films, mallas, bolsas, capas, cintas, inoculantes para silos y medidores de humedad. Conozca todos los productos en la Tienda online.

El plan estará vigente hasta el 30 de noviembre de 2022. Por más información consulte en su sucursal más cercana.

Plan neumáticos en marcas seleccionadas

Adquiera neumáticos de marcas seleccionadas a precios especiales y hasta 12 cuotas sin recargo.

Consulte por los diferentes modelos y opciones para maquinaria agrícola, camioneta, auto y vial y sus características técnicas en las sucursales de Prolesa.

Promoción válida hasta el 30 de noviembre de 2022.

Josera.
we care, you grow

Josilac®
Inoculantes para Ensilaje

Obtenga más proteína a partir de su propio pasto!

Las ventajas de Josilac®:

- Reduce las pérdidas de nutrientes
- Disminuye la desnaturalización de las proteínas del forraje
- Mejora la palatabilidad y digestibilidad del material ensilado
- Permite disminuir el consumo de concentrados
- Aumenta la respuesta productiva de los animales
- Josilac®grass logra una mayor utilización de sus reservas forrajeras pudiendo disminuir los costos de alimentación

SNS
SMART NATURAL SOLUTIONS

gaquino@sns.com.uy
+598 99 428 246

GERMAN QUALITY

CREDO

Ricoverm®

Protección total. Tranquilidad total.

Ricoverm elimina en sólo 36 horas, parásitos pulmonares y gastrointestinales en bovinos, incluso en animales recién destetados, **sin provocar reacciones en el sitio de inoculación.**

Amplio espectro / Adulticida / Larvicida / Ovicida

König Uruguay S.A. • García Lagos y Camino al paso hondo • Colonia Nicolich, Canelones, Uruguay • Tel. 2698 3343
www.koniglab.com • direcciontecnicauy@koniglab.com

König

Construir comunidad

MEVIR y la Asociación Nacional de Productores de Leche (ANPL) vienen trabajando en conjunto con el objetivo de intercambiar información para poder llevar adelante mejores políticas vinculadas a la ruralidad. En ese marco, se hizo una puesta a punto del Programa Piloto Pequeñas Grandes Obras Rurales que comenzó en zonas rurales del departamento de San José, y se decidió expandir a otras zonas productivas. Se trata de infraestructuras nuevas o refacciones con tope de inversión promedio de 350 UR. Se estima que el Programa podrá dar atención a 30 familias aproximadamente.

"Vimos que el programa había sido muy bueno, por lo que se ha incorporado a los programas de vivienda que lleva adelante MEVIR", explicó su presidente Juan Pablo Delgado. De esta forma se brinda apoyo a productores familiares y/o residentes rurales estables que necesiten vivienda nueva o refaccionar la existente, así como también realizar alguna construcción de infraestructura

para apoyo a la producción (como salas de ordeñe, galpones, etc.) además de mejoras prediales (agua potable para consumo familiar, acceso a la energía eléctrica y caminería). Este programa se co-gestiona con el Instituto Nacional de Colonización.

Delgado explicó que el Programa Piloto de San José, llevado a cabo en el departamento con más población rural per cápita, buscó **"retomar una costumbre que se había discontinuado en los últimos años, que era el trabajo con el productor rural.** Más allá de la vivienda, que siempre es muy importante, no puede dejar de serlo el apoyo productivo. En ese marco entendemos que debemos retomar la política de apoyo con este programa que permite ayudas para la puesta en marcha, por ejemplo, de salas de ordeñe, alambrados, tajamares o caminería".

Para el acceso se promueve como uno de los requisitos que los aspirantes estén registrados en el Registro de Productor Familiar del Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca, por lo cual Delgado explicó que se ayuda a los productores a formalizar su ingreso.

"Nos dimos cuenta de que el programa de San José era una buena herramienta, por lo que **en los nuevos programas de viviendas rurales de MEVIR se ofrecen los dos sistemas, es decir, la vivienda y la ayuda al productor rural, no solo pensando en la producción sino también en mejores condiciones laborales".**

El plan piloto incluyó más de 30 intervenciones, de las cuales algunas todavía están en ejecución, con un valor promedio de las obras aprobadas de 259 UR (US$ 8.000 aproximadamente). El plazo de financiación es de 7 años (84 cuotas) y los subsidios otorgados van entre el 5 y el 40% del valor de las obras.

Delgado sostuvo que la política institucional de MEVIR está orientada a "construir comunidad. Nuestro objetivo es ayudar al arraigo en pequeñas comunidades, lo cual implica hacer una cantidad de convenios para ejecutar obras de servicios, de infraestructura urbana y productiva para construir por ejemplo comisarías, servicios de bomberos, destacamentos policiales, policlínicas, saneamiento de agua, etc. Concretamente, con Colonización hemos avanzado y mejorado el diálogo, lo cual nos ha permitido llevar adelante una cantidad de obras importantes tanto de viviendas como obras productivas", sostuvo. Agregó que se está buscando hacer un mejor aprovechamiento de los recursos públicos para dar mayor respuesta a la gente que lo necesita.

Delgado explicó que los llamados son públicos y continuos, y que son por localidad y por zonas en todo el territorio nacional. Todos se publican en la página web de MEVIR y son ampliamente difundidos para que puedan acceder la mayor cantidad de familias posibles.

Las formas de pago varían según el plan. En el caso de vivienda, es a 20 años con alto subsidio y cuotas accesibles. En el caso de las unidades productivas o mejoras rurales prediales también tienen un subsidio. El tiempo de pago varía porque las obras son más chicas y de menor costo. Además se estudia el subsidio de acuerdo a los ingresos que tiene la familia. Por lo tanto, sostuvo que "es una política social de actualidad en la que se analizan la composición familiar y los ingresos que tienen para poder determinar la cuota".

Cualquier productor rural que tenga las condiciones por cumplir con los requisitos se puede acoger a estos planes, sin importar tampoco el rubro. "Cada sector nos plantea sus necesidades, las cuales se analizan y, si están dentro de los montos que puede manejar MEVIR, se avanza en ese sentido". Delgado sostuvo que a veces el productor rural se preocupa mucho por su producción y descuida donde vive. **"Hay situaciones en las que tenemos que ayudar al productor a darse cuenta de que podría estar viviendo en mejores condiciones porque es importante tener un buen hábitat donde vivir con su familia.** Es un trabajo que implica hacerles entender que ambas cosas van de la mano".

Delgado sostuvo que el objetivo de MEVIR es poder ayudar a la mayor cantidad de familias posibles. "Uno puede invertir mucho y no tener las respuestas que quiere. Y a veces sucede a la inversa, se invierte poco, pero se obtiene mucha respuesta. Este programa de mejoras rurales tiene una inversión para mejoras prediales máxima que es de 350 unidades reajustables. Con esa cifra entendíamos que dábamos una primera respuesta. Creemos que esta primera ayuda fue muy bien recibida por la gran cantidad de productores interesados en acogerse".

Por último el presidente de MEVIR sostuvo que es importante el trabajo que se está llevando a cabo "en el mundo del productor rural, entendiendo que todo va de la mano. Ese concepto de construir comunidad del que hablábamos implica que ese productor, además de tener una buena vivienda en buenas condiciones y mejoras en sus unidades productivas quiera tener una escuela rural en buenas condiciones, una policlínica rural para tener una respuesta de salud si lo necesita, etc.", puntualizó. ANPL

NUNCA ES DEMASIADO TEMPRANO PARA PREPARARSE.

TANQUES DE ALMACENAMIENTO

APTOS PARA AGUA Y FERTILIZANTE LÍQUIDO | MODELOS HORIZONTALES Y VERTICALES | DE 235 LTS HASTA 26 000 LTS | HECHOS DE POLIETILENO | RESISTENCIA A LA RADIACIÓN UV | SOPORTAN VARIACIONES CLIMÁTICAS

KADAE · PLASTRONG · FORTLEV · ROTOR

Más de **55 años** acompañando
a productores en todo el Uruguay.

J. HARTWICH

Tel: 4567 2070
www.jhartwich.com.uy

La diferencia entre un buen rendimiento
y un gran rendimiento
la hacen los tractores New Holland.

TL5.100
Cabina y pala

- 100 HP
- 4x4
- Inversor Electrohidráulico
- Pala MX
  (origen Francia)

T5.110S
Cabina

- 110 HP
- 4x4
- Inversor Electrohidráulico
- Transmisión
  Electro Command

NEW HOLLAND AGRICULTURE

CORPORACION DE MAQUINARIA

Cincuenta años de experiencia en genética

Reproductores SRL, una de las primeras empresas importadoras de semen, cumple 50 años y su director Robinson Villar destacó la evolución que ha tenido la genética uruguaya a partir de la utilización de semen probado. A su entender, el semen americano es la cuna de la genética a nivel mundial gracias a un trabajo de investigación e inversiones que se hicieron y continúan hasta el día de hoy.

Villar recordó sus comienzos en 1972 en Carnation del Uruguay del Dr. Hugo Larrosa, que en aquel entonces era la única empresa que importaba y comercializaba semen. En 1973 Larrosa se asoció con el productor Daniel Rodríguez y Pedro Testa, fundando Reproductores SRL, donde también Villar era empleado, pero ya más vinculado al área comercial, para años después, integrarse a la empresa como socio.

En aquellos primeros años, Villar viajaba por diferentes puntos del país para inseminar, recordando que en aquel momento tenían un cliente que criaba en Punta del Este y cuando se alzaba una vaca, lo venía a buscar para que fuera a inseminarla. En otra oportunidad le tocó inseminar en Aiguá, por lo que en ómnibus se fue al norte del país solo para eso y volver.

De inseminar pasó a integrar el área comercial de la empresa, y luego a impartir cursos de inseminación. "Los años fueron pasando, las crisis también". En este sentido explicó que la empresa logró superar varios momentos complicados donde incluso estuvieron a punto de cerrar, como por ejemplo, en el año 1982 con la tablita.

Con 50 años de experiencia en el rubro y siendo uno de los pioneros de esta tecnología, Villar destacó que ahora en cualquier exposición, se ven animales impresionantes que demuestran la evolución que se ha registrado en el país a nivel genético. "Donde se usaron toros probados, se ven grandes cambios. El gran cambio en nuestra genética fue la inseminación", aseguró. Villar recordó que en 1974, el Gran Campeón Aberdeen Angus de la Expo Prado fue un hijo de Camilla Chance presentado por Nelson Bentancur, comenzando la gran revolución en el Angus. "El 90% del Angus usaba semen probado". A su entender el semen americano es la cuna de la genética a nivel mundial. "Los americanos hicieron grandes inversiones durante muchos años, brindándonos esa herramienta que hoy está en casi todos los sémenes independientemente del origen".

La evolución que ha habido en la genética ha sido muy importante. "Comenzamos a trabajar con semen probado y hoy lo hacemos con genómicos. Probar un toro llevaba 5 años, y muchos ni siquiera llegaban a ser utilizados, pero hoy en 10 minutos podemos contar con esa información. El mundo avanzó y tenemos que aprovechar esas herramientas, así como el semen sexado".

Villar sostuvo que la recomendación siempre es usar semen de toros probados y hacer apareamiento dirigido. "Hay un 50% que es la parte de la vaca que desconocemos. Por eso es importante que un técnico haga un análisis fisiológico de ese animal para ver cuál es el toro ideal para hacer el apareamiento". De todas formas, reconoció que es un trabajo "fino" que no todos los productores hacen. ANPL

Reducimos las emisiones procedentes de la producción animal
Dedicamos nuestra pasión y experiencia a buscar formas de reducir las emisiones de gases de efecto invernadero procedentes de las vacas. Mejoramos la nutrición y la salud animal para construir un futuro sostenible de forma responsable.
Si no nosotros, ¿quién? Si no ahora, ¿Cuándo?
LO HACEMOS POSIBLE
Contáctese con nuestro
Asesor Técnico Comercial
098 604 232
Descubra cómo DSM puede ayudar a transformar la nutrición animal y la salud animal de forma sostenible en www.dsm.com/wemakeitpossible
NUTRITION · HEALTH · SUSTAINABLE LIVING
TORTUGA®
Una marca DSM

Pensar bien y Ver

“Dos aspectos de gran valía en el desarrollo de Liderazgos”

“La realidad siempre es más amable
que las historias que nos contamos sobre ella”
Byron Katie

Siempre me he preguntado, cual es la razón de la tendencia a prestar tanta atención a las cosas que no salen como queremos, que no están funcionando, a la parte vacía del vaso, en lugar de quedarnos con las cosas que sí funcionan, la parte llena del vaso. En muchas ocasiones, nos suele pesar demasiado lo que no funciona y no podemos ver, sopesar con claridad, todo lo que sí está funcionando y esa forma, ese desbalance, hace muy arduo el camino.

Esto de ver el vaso medio lleno, es algo que seguramente hemos escuchado muchas veces y una frase muy utilizada en cursos de liderazgo y gestión organizacional. En la práctica, nos suele ser muy difícil tenerla presente en nuestra rutina del día a día. En

particular para aquellas personas con tareas de liderazgo, con personal a cargo, lograr una mirada que se detenga en lo lleno del vaso, tener una mirada equilibrada y sana de los equipos, de las diferentes personas que lo componen, resulta una herramienta imprescindible y tal vez uno de los mayores desafíos que enfrentemos en esto de la gestión de personas.

Como ya he mencionado en algún otro artículo, "hay personas que no están dispuestas a cambiar, a mejorar su forma, a integrarse, a mejorar su desempeño, por la razón que fuera no quieren hacerlo, no están disponibles. No se puede hacer cambiar a quien no quiere hacerlo, a quien no acepta la ayuda, la tierra fértil para germinar. No es ni bueno ni malo, simplemente es así, no es el momento para esa persona y nuestro equipo o empresa, tal vez lo sea más adelante. Pero hoy, hay que aceptar la realidad y simplemente tomar una decisión en consecuencia". Creo realmente, que **si logramos hacer carne esta mirada, es un avance significativo y sanador para la relación con las personas con las cuales interaccionamos.**

Sin embargo quisiera seguir profundizando, dándole una vuelta de tuerca más a estos conceptos, referidos a situaciones en donde las personas no hacen lo que esperamos en su trabajo, nos decepcionan y enojan con su irresponsabilidad o mal desempeño. En mi experiencia, no suele ser fácil que aceptemos las situaciones adversas referidas al mal desempeño de las personas. En general, la

rabia, el enojo y la frustración suelen ser emociones que se apoderan de todos nosotros en esos momentos y bajo las cuales incluso tomámos decisiones.

La gestión de las emociones es un término que se maneja ampliamente en la literatura y cursos referidos al desarrollo personal, gestión de equipos y liderazgo. Tal vez uno de los aspectos más relevantes en poder gestionar nuestras emociones, sea el "aprender a pensar" de buena manera. Poder darnos cuenta que necesitamos comprender cómo funcionan en nosotros nuestras creencias, mandatos, proyecciones, etc. Elegir aprender sobre estos aspectos e incorporar herramientas, es una acción trascendente para nuestro crecimiento personal y habilidad de liderazgo.

Un concepto que me ha resultado revelador y que a primeras luces puede resultar evidente, pero a menudo no lo es, es tener la capacidad de aceptar la realidad tal cual es. "No pelearse con la realidad, con los hechos tal como son", tiene un poder increíble sobre nuestra calidad de vida y es el elemento central del "Pensar bien". Si en el equipo tenemos una persona, que no hace su labor, que no es responsable, que no cumple con lo que promete, que es desprolija, que no tiene las competencias técnicas que necesitamos o cualquier aspecto que queramos atribuirle. Si en verdad esto es así, si estamos absolutamente seguros de que es así, de que no estamos suponiendo cosas, que hay hechos concretos que nos muestran que esa persona no se ajusta a lo que necesitamos, deberíamos aceptarlo, tomar una decisión en consecuencia y punto.

No obstante, frecuentemente lo que nos ocurre es que "pensamos mal". Nuestros pensamientos negativos y prejuicios mentales se apoderan totalmente de nosotros, quedamos presos de juicios como "esa persona debería..., es un vago, no quiere trabajar, es un hijo de..., es un ventajero, mala gente, etc.". No nos damos cuenta que son nuestros pensamientos y prejuicios sobre las personas, los que nos meten en un callejón sin salida. No hay ningún "debería" en la realidad, es lo que es, sin más. Podríamos preguntarnos, ¿cómo reaccionaríamos si no tenemos esos pensamientos, esos prejuicios sobre la persona en cuestión? "No hace su labor"; ¿estamos absolutamente seguros de eso? Tomemos entonces una decisión en consecuencia y a otra cosa, todo lo demás sobra y nos hace mucho daño a ambas partes.

Es posible incluso, que si desarrollamos la capacidad de "Pensar bien", aceptamos la realidad y no caemos en juicios de valor sobre las personas, no generamos pensamientos tan negativos; tal vez se pueda abrir una ventana para mirar a la persona desde otro lugar. **Quizás, podríamos llegar a estar abiertos a buscarle otro puesto o pensar qué necesita la persona, cómo la podríamos ayudar y eso incluso podría revelarse en una sorpresa inesperada en cuanto a una nueva posibilidad de funcionamiento de esa persona en nuestra empresa. Una cosa es segura: si el prejuicio domina nuestro pensamiento, no existe ninguna posibilidad.** En definitiva, también es cierto, que las personas que trabajan con nosotros fueron seleccionadas en su momento por nosotros mismos y ese es un hecho que como Líderes, nos debería hacer reflexionar.

A principios de los años 2000 en Torreón (México) tuve la inmensa dicha de conocer al Rafa Tellechea, encargado de tambos de origen cubano-mexicano, de un increíble carisma y posiblemente el mejor "Líder Transformador" de equipos humanos lecheros que he conocido. Una mañana, cuando me aprestaba a comenzar la jornada de capacitación a una parte de su equipo operativo, el Rafa, me pasa a buscar y me dice en su tono mexicano "Vente guey, que te quiero hacer un regalo, cabrón…", sin entender de qué se trataba me subí a la camioneta y comenzamos a transitar a través de los interminables corrales de vacas del tambo. En el trayecto me volvió a repetir "te voy a hacer un regalo" y me dejo en

la guachera junto a Nacho, un hombre pequeño, de tez cobriza y una inmensa sonrisa.

Allí estuve unas horas, conociendo a esta increíble persona e intentando ayudarlo en su esforzada labor de una crianza interminable de terneras. Parecía la persona más feliz del mundo, trabajaba con gran rapidez y destreza, y mientras lo hacía me enseñaba todos los secretos de su tarea. En determinado momento, me señaló la fila de vacas que estaban ingresando a la calesita de ordeñe, las iba identificando una a una, las había criado a todas y las recordaba perfectamente. Fue una mañana increíble llena de aprendizajes para mí y el conocer a Nacho fue un gran privilegio. Al rato llega Rafa, y se pone a conversar con Nacho: "cómo estas, cómo va todo, qué necesitas, dime en qué te ayudo guey", fue algunas de las cosas que escuché de su conversación. Al volver, me preguntó cómo me había ido, qué me había parecido Nacho y luego de escuchar mis palabras, con una inmensa sonrisa y satisfacción en su rostro, me dijo "esa es mi gente guey". Siempre le estaré agradecido a Rafa Tellechea, el haberme regalado conocer a Nacho, por lo que esa persona era, y por haberme enseñado que las personas podían "Ser Vistas" como un "Regalo muy preciado".

No podemos liderar y por lo tanto ayudar, estimular, desarrollar, potenciar a nadie si primero no lo vemos. Con frecuencia me he encontrado con empresas buscando soluciones y nuevo personal permanentemente. Cuando en verdad, posiblemente la respuesta a lo que está buscando esté asociada en desarrollar la capacidad de "Ver" y potenciar lo que hay dentro. Lo primero es asegurarnos de tener un terreno fértil dentro de la empresa a través de nuestro Liderazgo, de forma que nuestra gente germine dando lo mejor que tienen, estimulando a que brillen. Crear un ambiente de valoración honesto, de potenciación del desarrollo y reconocimiento de las personas favorece que las mismas quieran estar de forma voluntaria, quieran formar parte de nuestra empresa y eso significa un cambio sustancial en las relaciones laborales.

Elegir aprender y habilitar procesos de formación y desarrollo personal, que nos ayuden a "Pensar bien y Ver" son aspectos relevantes para la construcción e integración de equipos de trabajo, desarrollo de un Liderazgo Transformador y mejora de nuestra calidad de vida. ANPL

Delacon™

ACTIFOR® PRO

Aditivo fitogénico

Mejora la digestibilidad de los nutrientes, obteniendo una mayor eficiencia alimenticia.

100 % natural

Un producto diferente

Combina un conjunto de ingredientes obteniendo una mayor sinergia. Libre de antibióticos. No deja residuos en la leche.

TANINOS

Aumentan la proteína bypass

SUSTANCIAS PICANTES

Aumentan la secreción de jugos digestivos

SUSTANCIAS AMARGAS

Aumentan la producción de saliva, disminuyendo la acidosis

ACEITES ESENCIALES

Actúan sobre el aparato inmunológico reduciendo las células somáticas

Yaguarí 2050 esq. Juan Paullier. Montevideo

REPRODUCTORES
Accelgen S.A.

Tels. 2201 0450 - 099 680 326 - 099 658 078 - www.accelgen.com

FIFA WORLD CUP Qatar2022

BENCO YPF

LOS INVITA A PARTICIPAR DE LA

PENCA LUBRICANTES

YPF & Prolesa

Pronosticá los resultados del Mundial de Futbol Qatar 2022, y ganá hasta una suscripción anual en el Club Sabremos Tomar. Animáte, unite a tu grupo PROLESA y comenzá a jugar!

PARTICIPÁ Y GANÁ
1 AÑO DE CERVEZA GRATIS EN TIENDA-CLUB SABREMOS TOMAR DELIVERY

WWW.LUBRICANTESYPF.PENCAMUNDIAL.UY

1 ER. LUGAR: UNA SUSCRIPCIÓN 12 MESES*
2 DO. LUGAR: UNA SUSCRIPCIÓN 6 MESES*

*Promoción exclusiva para productores Prolesa

INOCULANTES Y CONSERVACIÓN DEL ENSILAJE

La conservación del ensilaje es importante para prevenir la pérdida de materia seca, conservar los nutrientes y mejorar la palatabilidad al momento de la alimentación. Estos factores se traducen en sacar el máximo provecho de la inversión en ensilaje y el mejor rendimiento posible del ganado. Los inoculantes bacterianos son una técnica de conservación y funcionan controlando el proceso de fermentación en una dirección deseable.

El pH inicial del maíz picado es de alrededor de 6,5 y el objetivo de un inoculante es reducir el pH por debajo de 4,5 lo más rápido posible. Algunos inoculantes contienen una sola bacteria y otros contienen varias que trabajan juntas. Cada bacteria tiene un rango pequeño donde funciona mejor, por lo que al combinar varias, el rango de pH efectivo del inoculante crece sustancialmente.

Quizás la bacteria más famosa en el mercado hoy en día es Lactobacillus buchneri, que mejora la estabilidad aeróbica, lo que sig-

nifica que mantiene el ensilado estable en presencia de oxígeno. L. buchneri produce altos niveles de ácido acético (vinagre) que inhibe la levadura la cual es la causa principal del calentamiento secundario. Esta bacteria hace un buen trabajo manteniendo fresco el ensilado durante la alimentación, pero también es un fermentador muy lento que tarda de 45 a 60 días en producir niveles efectivos de ácido acético (Jones, 2013). Debido a la fermentación lenta, las pérdidas de materia seca son mucho más sustanciales con este organismo que con los organismos productores de ácido láctico. "El pH óptimo para el crecimiento de L. buchneri está por encima de 5, y la investigación muestra que, si hay una caída rápida en el pH, las bacterias L. buchneri serán inhibidas" (Jones, 2013). También hay un impacto en la ingesta de alimentos para el ganado. Las vacas prefieren el ácido láctico de olor dulce al olor a vinagre que quema la nariz el cual se obtiene del ácido acético. La última investigación del Centro de Investigación de Forrajes de USDA muestra un aumento del 3,5 % en el rendimiento animal con inoculantes de ensilaje (homolácticos) que producen ácido láctico. La conclusión es que existen situaciones en las que los establecimientos necesitan utilizar L. buchneri, pero deben considerar que al hacerlo están renunciando a un 3 a 5% más de pérdida de materia seca junto con un 3 a 5% de rendimiento animal.

Beneficios en el uso del Inoculante Sila Max para silos

Sila Max para ensilajes utiliza una mezcla patentada de 5 bacterias benéficas que funcionan en dos etapas para garantizar una rápida reducción del pH inicial y la máxima conservación. La bacteria inoculante más utilizada es Lactobacillus plantarum, sin embargo, no crece bien a un pH superior a 5,5. Sila Max para ensilajes su-

pera este desafío utilizando bacterias iniciadoras tales como Pediococcus acidilactici, que es una bacteria iniciadora comúnmente utilizada junto con L. plantarum, la cual trabaja para bajar rápidamente el pH a 5.5 donde L. plantarum puede empezar a trabajar. Enterococcus faecium es otra bacteria iniciadora que crece rápidamente a un pH alto. Desempeña un papel fundamental en la fermentación rápida y la retención de nutrientes porque es capaz de producir altos niveles de ácido l-láctico en un entorno rico en oxígeno con un pH de 6,5. En el ensilado la velocidad de conservación es crítica, y L. plantarum reduce rápidamente el pH para conservar el alimento más rápido. A su vez, Bacillus subtilis produce enzimas para estimular el crecimiento de L. plantarum en un 25% más, reduciendo aún más el pH y ayudando a estabilizar aún más el ensilado. En tanto, Propionibacterium puede reducir los nitratos y producir ácido propiónico para ayudar a limitar el crecimiento de hongos y levaduras. "Muchos consideran que el ácido propiónico es el producto antimoho más rentable para su uso en la alimentación animal" (Eisen, 2010). Esta mezcla patentada se combina con nuestra tecnología Microbial Catalyst® para conservar rápidamente el ensilado.

Equipo técnico - Ralco LATAM

LA EVOLUCIÓN DE LA GENÉTICA CON LA EXCELENCIA ALEMANA EN MAÍZ

MATERIALES GRANÍFEROS

KM 3916 VÍPTERA 3	ALTO POTENCIAL DE RINDE, BUEN PERFIL SANITARIO, EXCELENTE PESO DE GRANO	
KM 4216 VÍPTERA 3	MATERIAL PROLÍFICO PARA AMBIENTES DE MEDIA Y BAJA, EXCELENTE PERFIL SANITARIO	
KWS 316 VÍPTERA 3	MÁXIMA ESTABILIDAD EN PLANTEOS RESTRICTIVOS	NUEVO

MATERIALES SILEROS

KM 3821 VÍPTERA 3	PARA SIEMBRAS TEMPRANAS Y TARDÍAS, ALTO POTENCIAL DE RENDIMIENTO, EXCELENTE SANIDAD	
KWS 605 VIP3 FULL (CL)	LA MAYOR PRODUCCIÓN Y CALIDAD DE MATERIA SECA DIGESTIBLE	NUEVO
KWS 695 VÍPTERA 3	MAYOR ESTABILIDAD Y CALIDAD EN PRODUCCIÓN DE SILO, EN SIEMBRAS TEMPRANAS Y TARDÍAS	NUEVO

PROCAMPO semillas

KWS

SOLIDEZ Y TRAYECTORIA

EN RESULTADOS REPRODUCTIVOS

FERTILINE® asegura una óptima liberación de LH en programas de reproducción controlada.

Con mas de 30 años, **GLANDINEX®** ha demostrado ser garantía de eficacia. Un análogo sintético único, con efecto luteolítico total, tanto en vacas y vaquillonas de cría, como en vacas lecheras de alta producción.

EN REPRODUCCIÓN CONTROLADA, CUENTE CON NOSOTROS.

universal lab 30

Universal Lab Ltda.
Av. General Rivera 4370. Montevideo, Uruguay
Tel: 2613 01 22
Mail: info@laboratoriouniversal.com
www.laboratoriouniversal.com

CRV apuesta a desarrollar el valor genético de Eficiencia Alimentaria

Tras 17 años trabajando en Uruguay junto a Procreo, CRV apuesta a crecer en nuestro país con producción de semen holandés, norteamericano y neozelandés. Wouter Keekstra gerente responsable del Área Comercial para el cono sur de CRV consideró que, teniendo en cuenta el componente pastoril que tienen los sistemas productivos uruguayos, el semen de origen holandés tiene margen para crecer mucho más.

"La fortaleza de CRV es tener un portafolio muy amplio de semen con producción de Holanda, Norteamérica y Nueva Zelanda que son los orígenes que se usan en Uruguay", sostuvo Keekstra. Consideró que la mezcla de estos orígenes "es perfecta" para Uruguay aunque entiende que, con el alto componente pastoril que tienen los sistemas en nuestro país, no necesariamente la genética americana, que es la más usada, es la indicada. "Al menos para algunos tambos sería más conveniente que utilizaran genética holandesa".

CRV apunta a lo que es eficiencia y salud a través de dos índices. Uno de ellos es CRV Eficiencia que contempla producción (inclu-

yendo sólidos), longevidad y eficiencia alimentaria para tener una vaca que produzca gran cantidad de leche con alto contenido de sólido durante muchas lactancias. **Lo otro importante que se busca es que la vaca sea saludable,** lo cual es muy importante. "Aquí en Uruguay las vacas caminan mucho, por lo cual es un aspecto para considerar".

A su vez, Keekstra explicó que **la empresa está trabajando para desarrollar un valor genético de Eficiencia Alimentaria.** "De cada toro holandés que estamos comercializando, tenemos un valor genético. Sabemos qué tan eficientes sus hijas convierten materia seca en leche". A su vez, explicó que esto es importante desde el punto de vista medio ambiental ya que cuánto más eficiente sea una vaca, menos emisiones de metano y gases de efecto invernadero emiten.

Sobre el índice de Eficiencia Alimentaria sostuvo que se observa que existe mucha variación dentro de un mismo rodeo. "Vimos que una vaca, bajo las mismas circunstancias y con la misma cantidad de alimento que otra, produce la mitad de la leche". Agregó que este índice se está utilizando en el programa de cría buscando toros con cada vez mayor eficiencia alimentaria.

Para CRV los mercados domésticos, que son Holanda y Bélgica, son muy importantes en el volumen total de ventas, por lo cual consideran que deben expandirse y buscar mercados atractivos para seguir creciendo. Actualmente la empresa tiene centros de producción en 5 países, oficinas propias en 12 países, y representantes y distribuidores, como en Uruguay, en 60 países.

Keeskra sostuvo que las ventas de CRV se han ido incrementando tanto en volumen como en ingresos, destacando la participación del semen sexado. En este sentido remarcó que la fertilidad del semen sexado está mejorando cada vez más. Explicó que, en Inglaterra, por ejemplo, el 60% de las pajuelas vendidas son de semen sexado, mientras que en países como Uruguay todavía se está muy lejos de esa cifra. "Todos vamos hacia eso", puntualizó. A su vez, destacó el semen sexado 4M, el cual contiene el doble de espermatozoides por pajuela que el semen normal, lo que a su vez, aumenta la preñez.

Por último remarcó que en Uruguay se continuará apostando a incrementar las ventas, y que exista una mayor demanda por semen holandés, entendiendo que se adapta mejor a las condiciones de producción en nuestro país. ANPL

Noticias PROLECO
NOVEDADES PARA LOS SOCIOS

PROLECO
COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO

LÍNEA ESPECIAL SEQUÍA

Se pone a disposición de los socios una línea de capital de giro con condiciones especiales, contemplando la situación de sequía general, con destino a cubrir necesidades de alimentación del ganado generadas por dicha situación.

- Plazo hasta 12 meses
(puede contemplar gracia a solicitud del productor)
- Moneda UI
- Tasa 6%

INVERSIONES CON IMPACTO AMBIENTAL POSITIVO

(Línea con subsidio PCD ANDE)

- Plazo hasta 48 meses
(pueden incluir 6 meses de gracia de capital)
- Moneda UI o Dólares
- Tasa de interés subsidiada 3%
- Monto máximo por productor: UI 200.000 o U$S 20.000
- **DESTINO:** Eficiencia energética – energías renovables – control y prevención de contaminación - gestión sostenible de recursos naturales – movilidad y productos sostenibles – economía circular.

Algunos ejemplos:

- Energía solar (térmica, fotovoltaica y de concentración
- Cambio de energía monofásica a trifásica
- Equipamiento e inversiones para gestión de efluentes
- Gestión sostenible del agua (incluye pozos semisurgentes)
- Tanques de frío
- Inversiones en Sombra para el ganado

CONVENIO PROLECO – FUCAC VERDE

- Plazo hasta 4 años
- Moneda UI
- Tasa 0%
- Comisión de administración 1.5%
- **DESTINO:** Proyectos de implementación de "soluciones energéticas limpias" e inversiones para eficiencia energética.

ASAMBLEA ANUAL

El pasado martes 11 de octubre se llevó a cabo la Asamblea Anual de Delegados de PROLECO, contando con una importante participación de delegados y socios de la cooperativa. Entre los principales puntos allí tratados, se destaca la aprobación de los Estados Contables correspondientes al Ejercicio comprendido entre el 01/07/21 – 30/06/22, y la gestión del Consejo Directivo. Se resolvió además la convocatoria a las Elecciones de Autoridades de la Cooperativa, las que se realizarán el **martes 29 de Noviembre 2022,** con mesas de recepción de votos en Montevideo (Sede Central) y José Enrique Rodo (REPRODEL), en el horario de 10 a 15 horas. Se convoca desde ya a todos los socios a participar.

Consulte por éstos y todos los productos vigentes en la Cooperativa en todas nuestras formas de contacto:

proleco@conaprole.com.uy

Líneas telefónicas: 29245311 – 29247602

Celulares (llamadas y WhatsApp):

099784580 – 099795037 – 099782009

Consultas FFIEL: ffiel.proleco@conaprole.com.uy

La inserción internacional de los lácteos

En el marco de la Expo Prado se desarrolló la conferencia sobre La Inserción Internacional de los Lácteos, ¿Cómo estamos, a dónde vamos? en la que participaron el Ministro de Relaciones Exteriores, Francisco Bustillo y el sub secretario del Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca, Ignacio Buffa, los productores Darío Jorcin y Alejandro Henry, el presidente de Conaprole Gabriel Fernández y Diego Nairac de Starfish Logistics . En la conferencia, el canciller de la república reconoció que será difícil concretar un acuerdo UE-Mercosur en el corto plazo y se mostró optimista en los avances de la negociación con China. En tanto, Buffa destacó el trabajo que se está realizando para lograr una mayor competitividad del sector y aseguró que para aumentar la producción “se necesita confianza”.

Bustillo comenzó asegurando que el gobierno es consciente de la gran importancia que tiene el sector para el país, no solo por su peso económico y por su crecimiento en los últimos años, sino además "por la incidencia que tiene en la diversificación de la economía, por su rol como generador de empleo y por su alto impacto territorial al tratarse de una actividad que es una fuente de trabajo especialmente importante para los pequeños productores y la familia rural".

Bustillo señaló que el 70% de los lácteos que produce Uruguay se exportan a más de 60 mercados, al tiempo que todo aumento de la producción es destinado a la exportación. Recordó que durante muchos años las colocaciones se concentraron en la región, mientras que hoy los destinos se han diversificado, siendo en 2021 los principales Argelia, China y Brasil. A su vez, como mercados potenciales se visualizan los países del sudeste asiático, países árabes y el norte de África "lo cual coincide con la estrategia de la cancillería".

En cuanto al Mercosur, Bustillo recordó que Uruguay planteó la necesidad de "una modernización y sinceramiento" entendiendo que "no existen respuestas como nosotros querríamos en materia de exportaciones para el país". En ese sentido señaló que Uruguay reclama acabar con las trabas no arancelarias dentro del bloque. "Como nos reconocemos como una zona de libre comercio imperfecta es que hemos reivindicado nuestro derecho a llevar adelante negociaciones en forma individual.

Eso no quiere decir que se niegue el Mercosur", subrayó. Si bien sostuvo que existe una fuerte apuesta con el bloque, **"no podemos permitir que el Mercosur impida una mejor inserción de Uruguay".**

Sobre el acuerdo Unión Europea- Mercosur, tras una gira por varios países europeos señaló que los resultados no fueron positivos, señalando que "si tengo que hacer una síntesis, no vengo con mucho optimismo. La impresión con la que vengo es que en el corto plazo va a ser muy difícil que logremos concretarlo porque los ´peros´ siguen siendo los mismos".

En cuanto a China, el canciller señaló que "estuvimos trabajando con reserva" para avanzar en la negociación. Recordó que la finalización del estudio de prefactibilidad es muy positiva, y señaló que con él "se han construido los cimientos del edificio que vamos a crear con China".

Por su parte, el subsecretario del MGAP Ignacio Buffa, se refirió a la competitividad asegurando que este trabajo "nunca está agotado". En este sentido destacó que la primera línea para construir competitividad es ahorrando en los gastos estructurales del Estado, como aseguró está haciendo el gobierno. Otro punto, señaló, es el acceso a mercados a partir de un trabajo conjunto entre los ministerios con el aporte del INALE.

A su vez, aseguró que para construir competitividad en la cadena láctea se debe "comprender al sector", al tiempo que "se requiere plata para procesar los cambios". Por eso destacó el papel que juega el Banco República liderado por su presidente Salvador Ferrer, "quien ha atendido al agro en general y a la lechería en particular" generando líneas de financiamiento ajustadas al sector lechero.

"Nosotros podemos trabajar en todo lo que nos compete, pero si ustedes no tienen confianza, no habrá más aumento de cuenca", puntualizó Buffa. El jerarca del MGAP señaló que el gobierno está trabajando en todos los eslabones de la cadena, buscando una lechería competitiva la cual pasa, a su entender, por producir más leche.

Por último, el subsecretario del Ministerio señaló que los aspectos que quedan pendientes forman parte de la agenda de trabajo del MGAP. "Somos los primeros en ser conscientes que lo hecho es insuficiente y tenemos que seguir trabajando", reconoció Buffa.

La visión de los productores

En tanto, el productor **Darío Jorcin** destacó el compromiso de las autoridades de gobierno, pero destacó que un problema que afecta la competitividad de la cadena es que "muchas veces el emprwesario no puede gestionar su propio negocio" y recordó los casos de las empresas que se fueron del país.

Para Jorcin, existen las tecnologías para duplicar la producción y triplicar el ingreso neto por hectárea. "Esa rentabilidad es fundamental". De todas formas sostuvo que esto exige cuidar el medioambiente y "creo que ahí todavía estamos en debe". El productor consideró que quizás se requieren incentivos como un mayor precio de la leche para aquella producción que sea medioambientalmente sustentable. Jorcin señaló que la tendencia a la concentración de la producción continuará y consideró que no solo se necesita más tierra para producir más leche, sino ser más eficientes. Otra preocupación del sector sostuvo Jorcín, es el recambio generacional. "Nos está faltando este optimismo que tenemos de los años buenos. Somos muy de recordar los años malos y las crisis que hemos pasado", aseguró.

Por su parte, el productor **Alejandro Henry** señaló que existen muchos aspectos internos que son más determinantes que lo que sucede afuera. "Hoy la lechería se encuentra en una situación distinta a la de tres o cuatro años atrás". Henry sostuvo que esos ciclos marcan lo que se hará en el futuro. "En los ciclos buenos, los productores quedamos con la memoria de esas cosas malas que nos pasaron. Ese ha sido uno de los grandes problemas que ha tenido el sector en cuanto a la falta de continuidad", señaló. A su entender, muchas veces es más determinante la situación climática que el precio de la leche.

En tanto, **Gabriel Fernández,** presidente de Conaprole, sostuvo que las oportunidades de negocio están en los países del sudeste asiático, norte de África, Oriente Medio y China. Recordó que hace 10 años se vendía en la región, fundamentalmente en Brasil y en Venezuela, realidad que cambió. "A dónde tenemos que apuntar, es claro, pero somos conscientes que debemos ir de una manera proactiva; tenemos que ir a vender, imponer la marca, con productos de calidad, con productos serios, con sustentabilidad, vendiendo nuestra leche producida a pasto". Aseguró que, así como se inició el camino con China, la cooperativa tendrá que hacer lo mismo en estos nuevos mercados. Recordó que el país asiático llegó a adquirir un 22% de las ventas uruguayas en el último año, por lo cual señaló que sería fundamental alcanzar un TLC con China.

Fernández se refirió también a la inversión en la nueva planta de productos nutricionales de Rodríguez, la cual le permite procesar toda la leche que recibe Conaprole en los picos de producción. Sostuvo que "en una primera instancia nos permite atender las necesidades de los productores remitentes a la cooperativa" y recordó que la remisión tiene un incremento que ronda el 3% anual. Agregó que esta planta tiene "una tecnología más adecuada a la que requiere el mundo", además de abrirle a la cooperativa la oportunidad de ingresar al mercado de mezclas a nivel mundial. "Este producto valoriza más la proporción de leche, además de brindarle la posibilidad de otros mercados".

En tanto **Diego Nairac,** director de Starfish Logistics, señaló que para este sector la logística es crítica ya que "por más que el país negocia un TLC con China con preferencia arancelaria, si los costos logísticos inciden entre un 15% y 20% sobre el producto final, esa preferencia arancelaria se puede terminar licuando", por lo cual consideró que es fundamental trabajar en ese aspecto que hace a la competitividad. Nairac destacó también que el país necesita grandes inversiones en infraestructura, para lo cual es necesario pensar en asociaciones con otros países. Por último consideró que avanzar en un acuerdo con China sería beneficioso, pero siempre protegiendo la producción de los lácteos y sus derivados. Agregó que no solo son importantes los beneficios arancelarios sino las inversiones de empresas chinas, sobre todo en temas de infraestructura. **ANPL**

¿Deficiencias de ZINC y POTASIO?
ISUSA tiene la SOLUCIÓN

FANAFOL ZINC 6

FANAFOL POTASIO 400

CON
BIOESTIMULANTES

Contienen ALGAS Ascophyllum nodosum y los 20 AMINOÁCIDOS esenciales

www.isusa.com.uy - 23472035
ventas@isusa.com.uy

SAN JOSÉ MOSTRÓ TODO SU POTENCIAL EN GENÉTICA

RAZA

HOLANDO

GRAN CAMPEON MACHO
GRAN CAMPEON MACHO
Jorcín, Darío
ESTAGRO 1795 HELENO 1573 SIDEKICK

GRAN CAMPEONA HEMBRA
Antognazza Hnos.
MAGDA 7778 CORVETTE
FREDDIE

GRAN CAMPEONA SH
Antognazza Hnos.
AAC2510

EXPO SAN JOSÉ

EXPO SAN JOSÉ

RAZA

JERSEY

GRAN CAMPEONA PEDIGREE
Don Gerardo de Estefan Hnos

GRAN CAMPEONA SJ

EXPO SAN JOSÉ

GRAN CAMPEONA PEDIGREE | Cabaña El Rincon

RAZA

NORMANDO

GRAN CAMPEONA PEDIGREE
Cabaña El Rincón

GRAN CAMPEÓN MACHO
Cabaña La Esperanza

EXPO PRADO

RAZA

JERSEY

GRAN CAMPEONA HEMBRA SJ
CABRERA ADAN, MARCELO

GRAN CAMPEÓN MACHO
BOSQUE FRONDOSO S.A

GRAN CAMPEONA
BOSQUE FRONDOSO S.A.

RAZA

NORMANDO

GRAN CAMPEONA HEMBRA
BARCENA, JAVIER PEDRO

GRAN CAMPEÓN MACHO
SUC. HEBER TOMAS

CALIDAD Y CONFIANZA

El ÚNICO
el de SIEMPRE

PRÁCTICA PRESENTACIÓN

Liquido / 300 ml | Liquido / 1 lt | Aerosol / 440 ml

CURABICHERAS
EFECTIVO PARA
PREVENCIÓN
Y **TRATAMIENTO**

- **100% DE EFICACIA COMPROBADA**
- MÁXIMA ADHERENCIA A LA HERIDA
- **GRAN PODER RESIDUAL**
- **POTENTE ACCIÓN CICATRIZANTE**
- MAYOR EFECTO REPELENTE
- **SE APLICA EN TODAS LAS POSICIONES**

BOVINOS · SUINOS · EQUINOS · OVINOS · CANINOS · FELINOS

Por más información visitá nuestro sitio web o consultá a tu veterinario.

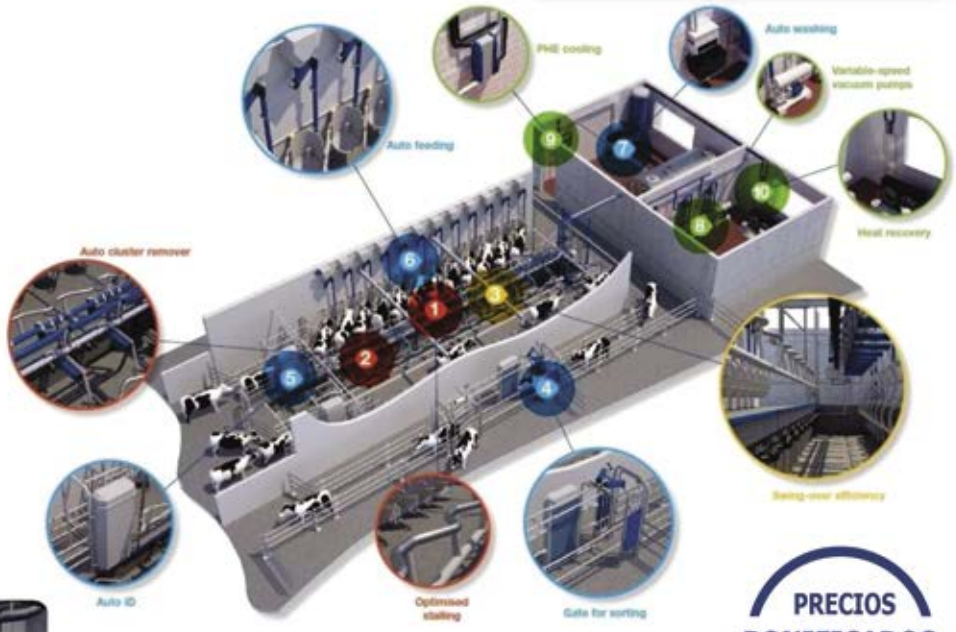
LA SALUD DE LOS ANIMALES PARA LA SALUD DEL HOMBRE
FATRO
CUMPLIENDO 30 AÑOS EN URUGUAY

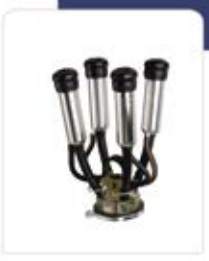
Seguinos en: FATROFEDAGRO

FATROFEDAGRO.COM.UY

EQUIPOS DE ORDEÑO

DeLaval





PRECIOS BONIFICADOS

Calidad de ordeño **100% Sueca** para sus vacas

Consulte por el **plan especial** de primavera desde 4 órganos.

Biolacta
insumos de calidad

Av. De Las Américas 6000 of. 03
Canelones - Uruguay

Federico Carbajal	Cel.: **098 505 145**
Gabriel Medina	Cel.: **092 921 779**
Fernanda Zorrilla	Cel.: **099 515 141**
Raúl Urrestarazu	Cel.: **099 639 630**

www.delaval.com | /DeLavalLATAM | /delaval_latam | /DeLavalLATAM

GEA Engineering for a better world.

Tecnología, calidad y el mejor servicio para el progreso de su negocio lechero

Somos una empresa de servicios comprometida con el negocio de nuestros clientes y sus resultados productivos. Vendemos productos efectivos, somos puntuales y nuestro personal está calificado.

Productos

- *Detergentes y Desinfectantes*
- *Selladores*
- *Pezoneras*
- *Consumibles y Repuestos*
- *Máquinas de Ordeñe / actualización de sistemas existentes*
- *Robot de ordeñe*
- *Tanques de frío*
- *Placas intercambiadoras*
- *Amamantadoras*
- *Pasteurizadoras*
- *Mixers*
- *Equipos para efluentes*
- *Planchas de goma*

Servicios

- *Reparto y asesoramiento en higiene*
- *División veterinaria y calidad de leche*
- *Chequeo y optimización de equipos*
- *Asesoramiento en rutina de ordeñe*
- *Atención técnica preventiva Expertcare / Servicio Premiu*
- *Servicio de urgencia 24/7*
- *Gestión integral de manejo de efluentes*

Más de 20 AÑOS apoyando al tambero Uruguayo

gea.com/uruguay

Ruta 5 Km 36.500 / Juanico, Canelones **Tel: 433 58117** / email: wsprolac@prolac.c