

LA LECHERA

MAYO 2025
AÑO 12 | Nº 70

FLORIDA - URUGUAY

DIGITAL



CONSTRUYENDO
FUTURO

tierra
para vivir
y trabajar
en el campo

www.colonizacion.com.uy

Colonia
Héctor
Gutiérrez
Ruiz

INC

INSTITUTO
NACIONAL DE
COLONIZACIÓN

En clave de tierra

La SPLF considera vital que el Instituto Nacional de Colonización avance con su plan para sumar 25.000 hectáreas para la lechería, aunque cree que se debería escuchar más a las gremiales

MERCOLÁCTEA

Todo lo que dejó la exposición con varios paneles destacados sobre el futuro de la lechería

ECONOMÍA

Conaprole lanza un nuevo esquema para el Fondo de Productividad desde el 1º de agosto

COMERCIO EXTERIOR

Exportaciones de lácteos sostuvieron su dinamismo en mayo con ingresos por arriba de los US\$ 65 millones



sumario

Institucionales

En clave de tierra

Economía

Cambios en el Fondo de Productividad

Mercoláctea

La agenda del gobierno

El tambo como industria

“Palanca” para el riego

Nuevos mercados en la mira

Comercio exterior

Dinamismo exportador

Internacionales

Implicancias de un acuerdo EEUU-Reino Unido

Lechería brasileña más concentrada

Empresas

Feria de Prolesa



comisión



COMISIÓN DIRECTIVA PERIODO 2021- 2023

**CONSTRUYENDO
FUTURO**

Presidente:

1er. Vice Pdte.

2do.Vice Pdte.

Secretario

Pro Secretario

Tesorero

Pro Tesorero

Titulares

Horacio Rodríguez

Dr. Gonzalo Iglesias

Fernando Lugea

Alejandro Pacheco

María Inés Del Valle

Niber Díaz

Javier González

Héctor Javiel

Dardo Movacel

Gustavo Bianco

Gabriel Soutto

Ing. Agr. Carlos Sierra

Federico Arrillaga

Diego Machín

Rodrigo Estefan

Suplentes

Cono López

Atilio Sastre

Ing. Agr. Marcos Fetter

Dr. Sebastián Benítez

Antonio Rodríguez

José Torterolo

Dra. Irene Cruz

Christian Dotta

Dr. Emiliano Mutuberría

Héctor García Aysa

Javier Torres

Miriam Robaina

Javier Barbería

Marcos Labandera

Rossana Lans

COMISIÓN FISCAL

Titulares

Fabían Hernández

Alejandro Mutuberría

Luis Luengo

Suplentes

Sergio Abreu

Marcelo Rodríguez

Francisco Luzardo

Aumentá tu producción con
el poder de lo natural



Utilce Nexulin en la alimentación de sus vacas,
un extracto de plantas 100% natural que mejora
el aprovechamiento de glucosa en glándula
mamaria aumentando la producción lechera.

INTEGRITY IS EVERYTHING

Apoyo a Colonización

La Sociedad de Productores de Leche de Florida (SPLF) dijo que celebra que el INC avance con la promesa de campaña para sumar 25 mil hectáreas para la lechería en el quinquenio, aunque hay cosas para mejorar a futuro

Tras la polémica política que desató la compra del Instituto Nacional Colonización (INC) de la estancia María Dolores, la Sociedad de Productores de Leche de Florida (SPLF) consideró “oportuno” realizar algunas precisiones sobre la postura de la gremial.

En diálogo con **La Lechera**, el presidente de la SPLF, Horacio Rodríguez, explicó por qué la gremial que preside no acompañó con su firma un comunicado que divulgaron otras instituciones del sector. Añadió que la no presencia de la SPLF en el comunicado de las gremiales lecheras “simplemente obedeció a una cuestión de tiempos”, ya que la SPLF había sugerido postergar en una semana la salida del comunicado para evitar la “contaminación político-partidaria” que se estaba generando en ese momento la compra de María Dolores.



Horacio Rodríguez

Rodríguez indicó que la SPLF comparte en “todos sus términos” el contenido de ese comunicado, y que “celebra” y “aplaude” que Colonización haya dado un primer paso al sumar 4.000 hectáreas para la lechería. “Se lo dijimos en la campaña electoral a todos los partidos. La lechería necesita de tierra para expandirse”, recordó el presidente de la SPLF.

Apoyarse más en las gremiales

El presidente de la SPLF dijo que su gremial no tenía mayores detalles sobre cuál es el plan para la radicación de productores que el INC tiene previsto para el predio de María Dolores. No obstante, consideró oportuno y conveniente que Colonización se “apoye” en las gremiales lecheras para darle el “mejor uso posible” a esa explotación. “Este campo ya tiene que estar en condiciones de producir para la próxima campaña de verano. Hay gremiales como Florida y San Ramón que ya hemos expresado nuestro interés”, indicó.

“La lechería necesita de tierra para expandirse”, recordó el presidente de la SPLF

Rodríguez consideró que en los últimos 25-30 años, la participación de las gremiales a la hora de manejar la adjudicación de fracciones por parte del INC “ha sido un debe”, y que muchas veces la conformación de las colonias ha sido “demasiado lento” como pasó con Timote o Colonia 33. Dijo que eso quedó en evidencia cuando se dieron algunas fallas en una colonia que el INC promovió en la zona de Cololó, Soriano, en su momento.

“Creo que las gremiales tenemos un papel para jugar y aportar en este proyecto de María Dolores”, consideró Rodríguez. Puso como ejemplo, la posibilidad de utilizar el encierro que tiene el predio para explorar una cría de terneros machos, un viejo tema con el cual muchos productores lecheros aún no encuentran un negocio para sumar una nueva fuente de ingreso para su negocio.



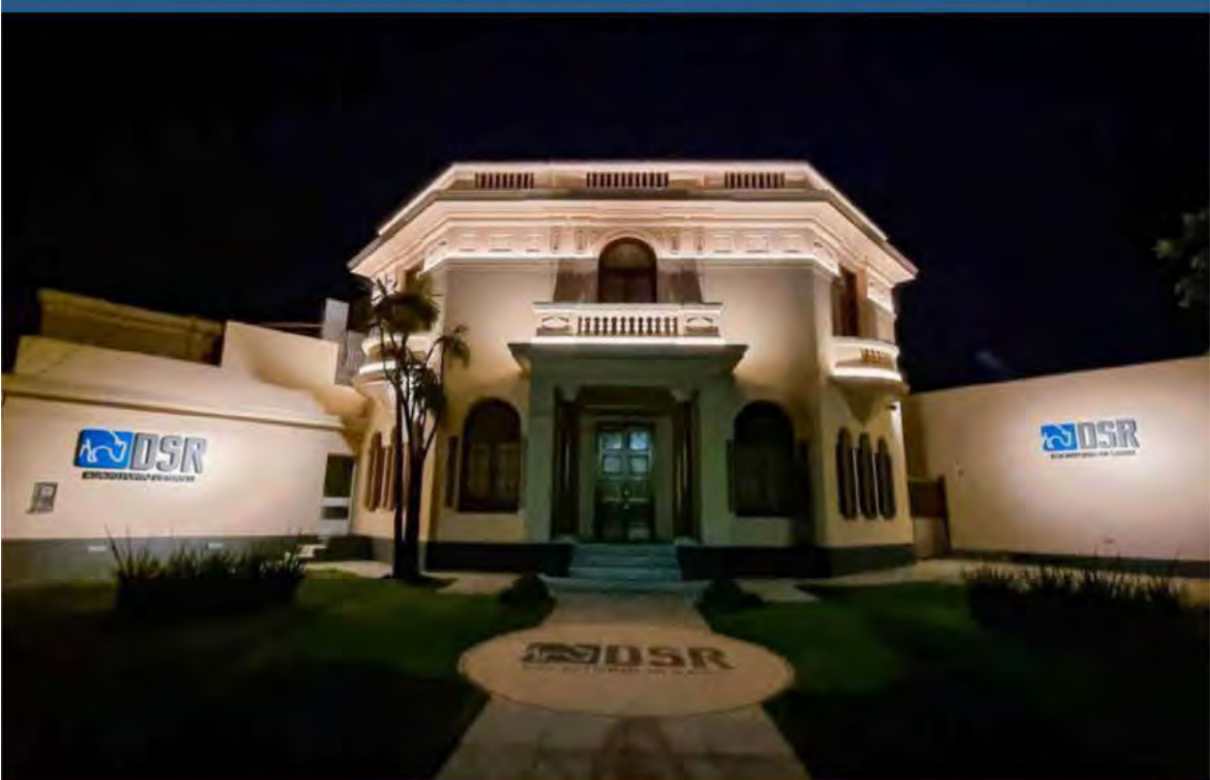
SEGUINOS EN REDES



ESCRITORIO DI SANTI

SEGURIDAD Y RESPALDO PARA SU MEJOR NEGOCIO

- EXPORTACIÓN DE GANADO EN PIE
 - REMATES Y LIQUIDACIONES
 - EMBARQUES A FRIGORÍFICOS
 - NEGOCIOS PARTICULARES
- ARRENDAMIENTO Y VENTA DE CAMPOS



NUEVAS OFICINAS
GALLINAL 752 - FLORIDA

www.dsr.uy

SUREÑA

MAQUINARIA AGRICOLA



*maquinaria para mejorar la
productividad de su establecimiento*

460
MIXERS
VENDIDOS

Mixer de 8 m³
U\$S 27.900

Mixer de 12 m³
U\$S 31.500

Mixer de 16 m³
U\$S 45.900

Mixer de 20 m³
U\$S 53.100



5 TONELADAS
U\$S 16.200

10 TONELADAS
U\$S 29.700

18 TONELADAS
U\$S 43.830

Camino al Paso del Andaluz 3071
(Anillo Perimetral km 33)
Tel.: 2514 6865 / 2514 9232

Seguinos en:



La agenda del gobierno

El Inale, Colonización, INIA y el MGAP marcaron los temas que serán prioridad para el quinquenio que está corriendo



En el marco de la Hoja de ruta de la lechería para el período 2025-2030, un panel de autoridades y técnicos disertó en la última Mercoláctea sobre los temas que están ocupando hoy la agenda de trabajo. La actividad fue organizada por el grupo Conaprole. Participaron: el presidente del Instituto Nacional de la Leche (Inale), Ricardo De Izaguirre; el titular del Instituto Nacional de Colonización, Eduardo Viera; el director de Desarrollo Rural del MGAP, Gabriel Isola; y el investigador de INIA del Programa de Producción de Leche, Alejandro Mendoza.

Isola hizo foco en las grandes líneas de acción que implementará el MGAP con un “desarrollo rural sostenible” que contemple la mejora de los servicios de la población rural. Además, aseguró que la lechería forma parte del Plan Nacional de la Agricultura Familiar que se diseñó en la pasada administración, y donde habrá un “foco especial” en el rol de la mujer y los jóvenes del medio rural.

En tanto, el titular del Inale destacó todo el potencial de mejora que todavía tienen los tambos. Destacó el caso de un colono que arrancó con 50 vacas hace cuatro años (hoy cuenta con 150) con un ingreso bruto por hectárea de US\$/ha 1.100. Dijo que ese predio cuenta con un manejo genético de punta, bue-

na sanidad, y hasta manejo de efluentes. “Esa unidad muestra que la familia tambera da vida al campo”, afirmó. De Izaguirre consideró como de vital importancia atacar la escala de los tamberos para que puedan realizar las inversiones necesarias. “Qué bueno es que exista una herramienta como Colonización”, valoró. También consideró que será fundamental el trabajo con la UTEC y las escuelas agrarias para la formación del capital humano del futuro.

Viera, por su lado, reiteró la prioridad que tendrá la lechería en la política de acceso de tierras del INC, con la promesa de campaña de sumar 25 mil ha en el quinquenio. No obstante, consideró que también “hay mucho por hacer” con los colones actuales. Puso como ejemplo el caso de un arrendatario en Artigas que tiene una superficie de 237 ha y ordeña 27 vacas. El presidente del INC reconoció que el reclamo más generalizado de los tamberos es la falta de superficie para poder crecer en sus emprendimientos. “Tenemos que trabajar para ampliar el área”, afirmó.

Isola hizo foco en las grandes líneas de acción que implementará el MAGAP con un “desarrollo rural sostenible

Finamente, Mendoza hizo foco en el papel de INIA como gestor de sistemas lecheros que puedan ser cada vez “más resilientes” a los vaivenes climáticos y de bajas de precios, que han sido bastante recurrentes en los últimos años.

También consideró que de aquí en más el capítulo de “bienestar animal” comenzará a ocupar parte de la agenda porque así lo están demandando los mercados internacionales, así como también la gestión y circularidad de los nutrientes de los tambos porque esto comienza a tener sus efectos sobre la producción. Asimismo, señaló que “no todo pasa por la robotización” para hacer más sencillo el trabajo en los tambos, y dijo que capaz que el INIA tenía que analizar las experiencias de productores que están ordeñando una vez al día o cada 18 horas. “Son todas cosas que están sobre la mesa para la investigación”, afirmó.

ELEGÍ TU PRÓXIMO CULTIVO DE VERANO



comercial@pgw.com.uy



pgw.com.uy



@pggwrightsonseeds.uy



@PGGWrightson_UY



Gestión del pasto



3 al 16 de mayo 2025

***Tasa de crecimiento diario (Kg MS/día)**

- Praderas 15
- Alfalfa 24
- Raigrás anual 37
- Raigrás perenne 29
- Avena 23

• Promedio 20

***Stock pastura (Kg MS) 605**

***Área monitoreada (Hás) 3836**

Comentarios



- Kg MS de pasto asignados por día: 8 kg/vaca
- La tasa de crecimiento aumentó respecto a la quincena anterior.
- El raigrás anual ya tuvo su primer pastoreo, y están con muy buen crecimiento.
- Dadas las condiciones de humedad y temperatura se continúa con aplicación de urea.



Construyendo Futuro





AGROCRÉDITO BROU

Hacé crecer tu negocio rural.

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

Agendate y conocé
más en brou.com.uy



**BANCO
REPÚBLICA**

El tambo como industria

Un experto argentino explicó por qué hay que premiar a los empleados con cierta periodicidad y mostrar los números del negocio al personal



“Es importe asumir la gestión de un tambo como un proceso industrial”. Así lo sugirió el experto argentino Ricardo López Mayorga, en una charla titulada Producción de leche en Uruguay: una experiencia basada en procesos y mejora continua. La actividad fue organizada por el grupo Conaprole en el marco de la última edición de la Mercoláctea.

“Es importe asumir la gestión de un tambo como un proceso industrial”

López señaló que para tener una óptima gestión es clave contar con personal capacitado en todos los procesos. “En una industria se requiere un detalle y documentar bien qué tareas voy hacer. En los tambos debemos hacer lo mismo”, planteó. Eso ayuda a identificar fallas y a determinar factores que afectan la productividad de los tambos. “Por ejemplo: una vaca fuera del tanque de frío es un desperdicio”, señaló.

El experto y productor lechero argentino, señaló que asegurar la “repetitividad” y “continuidad de los resultados” —como se trabaja en un proceso industrial— es un gran aliado para que los tambos logren mejoras significativas en sus resultados económicos. “Si uno tiene los procesos controlados, tiene los resultados deseados. Eso en la lechería se puede aplicar perfectamente”, afirmó.

Esto tiene algunos desafíos como la “disciplina” en la ejecución de las distintas tareas. Además, consideró que se deben atacar la “tolerancia” a los defectos, y puso como ejemplo los desperdicios de comida en los comederos de las vacas.

Premios al personal y “mostrar los números”

Uno de los puntos donde López Mayorga hizo especial foco es en lo que paga tener personal “adecuadamente capacitado y entrenado” en las tareas que requiere “todo el proceso del tambo. “Un programa de capacitación que no evalúa, no es un buen programa. No hay que tener miedo a evaluar a las personas”, afirmó. Añadió que, en general, lo recomendable es que cada empleado tenga una capacitación de 40 horas (una semana) en el año, y que se “otorguen premios económicos” al desempeño en forma periódica, no una vez año. “El premio tiene que ser significativo y ciertamente frecuente”, acotó. Añadió que eso ayuda al personal a recordar lo que “hace bien” y también “fomenta la competencia”.

Por otro lado, consideró como vital que el responsable del tambo “tenga convicción de lo que hace” porque eso ayuda a resolver los problemas con más facilidad.

Asimismo, habló sobre un tema tabú para muchos propietarios de tambos, que es su “resistencia” a mostrar los números del negocio con sus subordinados. “Hay que tener una actitud de transparencia a la hora de mostrar los resultados económicos del negocio”, afirmó López, quien indicó que esto ayuda a que el personal pueda tomar mejores decisiones en un futuro.

El experto recalcó en la importancia del método de origen japonés de “mejora continua” en los procesos porque está demostrado que esto conduce a “mejores resultados económicos y productivos. No es nada extraordinario de aplicar”, consideró.

La FERIA ¹⁵ CRECIENDO años JUNTO A VOS



Prolesa

online

del 16 al 21 de junio 2025

www.prolesa.com.uy

Descargá nuestra app Prolesa en tus manos

Disponible en iOS y Android



“Palanca” para el riego

El gerente de la SPLF mostró con números los beneficios económicos y de productividad que tiene el uso de esta tecnología



El Ing. Agr. Andrés Barreira durante su presentación de la SPLF

La gran mayoría de los proyectos de riego que se han instalado en el país lo han hecho a través de los beneficios impositivos que otorga a Ley de Inversiones (Comap), instrumento a lo cual acceden grandes productores que tributan IRAE. “Además, en la lechería no hay una cultura de riego. Por eso, tiene que existir un palanqueo adicional para que funcione”. Así lo señaló el gerente de la Sociedad de Productores de Leche de Florida (SPLF), Ing. Agr. Andrés Barreira, durante un simposio denominado Estrategias para gestionar una producción de calidad. Riego, reservas de calidad, nutrición de precisión y genética, que tuvo lugar en la última Mercoláctea.

Durante su presentación, Barreira mostró los resultados obtenidos en el campo de recria de La Cruz sobre cultivos de maíz en un área de 120 ha con un pivot móvil. En promedio, en los últimos 6 años la SPLF obtuvo un rinde promedio de kg/ha 13.360 de maíz corregido al 14% en su campo de riego versus los kg/ha 4.686 de secano. Esto determinó un resultado económico positivo para el riego (sin incluir renta) de US\$/ha 1.455 en el promedio de los últimos seis años versus los US\$/ha 9 en rojo que tuvo maíz de secano.

Resultados económicos

RIEGO			SECANO			
	PB	CT/S RENTA	RESULTADO	PB	CT/S RENTA	RESULTADO
18/19	1.712	997	715	1.053	859	194
19/20	2.411	973	1.438	1.071	715	356
20/21	2.938	1.342	1.596	972	907	65
21/22	3.636	1.482	2.154	784	1.047	-263
22/23	3.616	1.711	1.905	804	1.141	-338
23/24	2.125	1.200	925	702	773	-71
Prom	2.740	1.284	1.455	898	907	-9
(U\$/Há)						

(U\$S/ha)

Repago de inversión

Inversión S/Comap U\$S/ha	4.500
(Represa y equipo instalado)	
Repago	3,09
Inversión S/Comap U\$S/ha	4.500
(represa y equipo instalado)	
Repago fijo en 10 años	495
Resultado con amort anual	960
Repago fijo en 15 años	330
Resultado con amort anual	1.125

Inversión C/Comap U\$S/ha	2.500
(Represa y equipo instalado)	
Repago	1,72
Inversión S/Comap U\$S/ha	2.500
(represa y equipo instalado)	
Repago fijo en 10 años	275
Resultado con amort anual	1.180
Repago fijo en 15 años	183
Resultado con amort anual	1.272



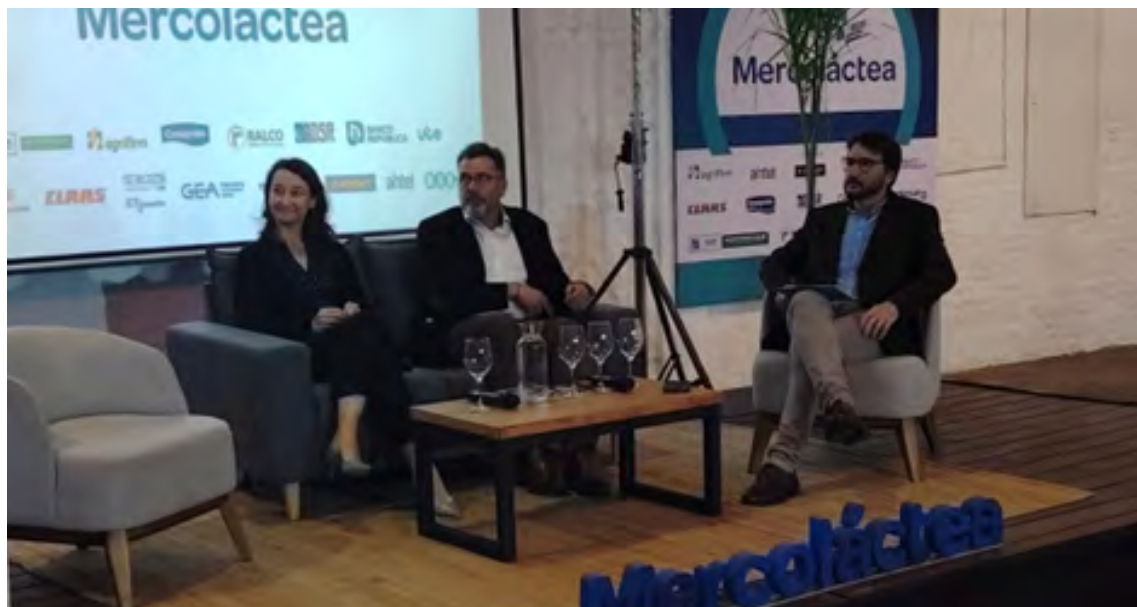
Construyendo futuro

Barreira recordó que la inversión en riego sin Comap es de US\$/ha 4.500 (represa y equipo instalado). Esa inversión se puede amortizar en un plazo de 10 años a razón de US\$/ha 960 anual, por lo que su inversión está más que justificada dado su retorno económico.

El gerente de la SPLF dijo que la gremial riega porque aumenta la productividad, mejora la calidad, y da más estabilidad y tranquilidad. También habló sobre algunos mitos como el costo de la energía que, según los datos de la SPLF, es de US\$/mm 0,39. Barreira reconoció que aprender a regar lleva su proceso, y que se requiere un manejo ordenado de la información, así como de monitoreo de suelos. No obstante, indicó que se debe “aprovechar a la gente que sabe”, y que tampoco hay que “estar todo el tiempo arriba de la chacra”.

Nuevos mercados en la mira

La vicecanciller Valeria Csukasi habló sobre la estrategia de inserción internacional para los lácteos con dos regiones bien definidas



El cierre de la última edición de la Mercoláctea tuvo un panel denominado La visión del gobierno sobre la lechería. El mismo contó con la participación de la vicecanciller Valeria Csukasi, el subsecretario del Ministerio de Ganadería, Matías Carámbula, y del director Nacional de Industrias, Adrián Míguez.

El viceministro de Ganadería destacó el papel “central” que tiene la lechería para el gobierno de Yamandú Orsi por su impacto en la mitigación del despoblamiento del medio rural, el empleo en localidades del interior y el derrame económico que genera toda la cadena. “Es un sector que tiene un horizonte de desarrollo”, afirmó Carámbula. En ese contexto, Míguez del MIEM, acotó que en 2024 el sector exportó casi US\$ 900 millones, y viene de un primer cuatrimestre con un fuerte dinamismo en su comercio exterior (+17%, US\$ 290 millones).

Por su lado, Csukasi consideró que el sector requiere de una estrategia de acceso “pensada desde el sector lácteo”. En ese sentido, anunció que durante 1 año se hará un trabajo junto al Inale y el sector privado con especial foco en dos regiones: Asia y Centroamérica. Precisamente, la vicecanciller reconoció que

hay trabajar para obtener los certificados sanitarios en varios de esos mercados para mejorar el acceso de los productos uruguayos. Concretamente habló del potencial de destinos como Honduras, Guatemala, o Panamá, donde hay posibilidades concretas de avanzar en un TLC bilateral. En tanto, sobre el sudeste asiático destacó como más factible el acceso a Indonesia, pero indicó que hay que trabajar mucho para posicionar a los lácteos uruguayos y trabajar en detalles como las etiquetas o el rito halal, por ejemplo. La jerarca reconoció que el país tiene un deber, y que una diferencia del 15% con Nueva Zelanda no es inocua. No obstante, reconoció que en Asia “es muy difícil” que Uruguay pueda lograr rebajas arancelarias yendo “solo”. “Toda negociación hay que hacerla en forma silenciosa y trabajar sobre los márgenes (que deja el Mercosur)”, planteó Csukasi.

Csukasi consideró que el sector requiere de una “estrategia de acceso” pensada desde el sector lácteo

La jerarca se mostró optimista en que este año pueda firmarse finalmente el tratado UE-Mercosur, y posteriormente con el EFTA (Islandia, Liechtenstein, Noruega y Suiza). También anunció que se está reabriendo la negociación de un TLC con Canadá —que ya estaba acordado en un 75%— y con Corea del Sur. También dijo que hay posibilidades de avanzar con el Mercosur con Indonesia y Vietnam, al tiempo que la última visita de Lula por Japón, “abrió una puerta” para iniciar conversaciones por un tratado con ese país. La jerarca fue cauta y dijo que el Mercosur no puede tener más de tres o cuatro negociaciones abiertas.

Novedades con tarifas

El director de Industrias anunció que el gobierno está trabajando junto a UTE en un nuevo pliego tarifario para el sector lechero y para la renovación del beneficio que caducó el pasado diciembre tanto para los productores como para el consumo. “En breve vamos a tener novedades”, anunció Míguez. Uno de los planteos que las gremiales lecheras han elevado es en modificar los horarios donde la tarifa eléctrica es más económica para que la hora de ordeño pueda moverse y ser más cómoda para los tamberos.



LIMPIEZA DE LA MÁQUINA DE ORDEÑE

Pack tambo está especialmente diseñado para contribuir con las necesidades actuales de la industria.



Nueva línea



DETERGENCIA SUSTENTABLE

Desarrollo motivado por el ahorro de energía, de agua y la protección del medio ambiente.

Contiene **Aktiv-plus**



**SIN FÓSFORO
NI NITRÓGENO
ULTRACLEAN®**



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

División Químicos
Cno. Pettirosi 4420
Tel.: 2222 4806
Montevideo, Uruguay

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

nortesur.com.uy



nortesur

GARANTÍAS E INNOVACIÓN
PARA CADA INDUSTRIA



LLENÁ TU FREEZER



Firmeza para el precio de exportación

Si bien hubo un descenso en la facturación, esto fue consecuencia de un menor volumen embarcado durante mayo; valor medio de la LPE subió

Las solicitudes de exportación de productos lácteos se ubicaron en US\$ 66 millones en mayo de 2025, lo que supuso una caída interanual de 10% producto de una reducción del volumen exportado de 20 a 17 mil toneladas.

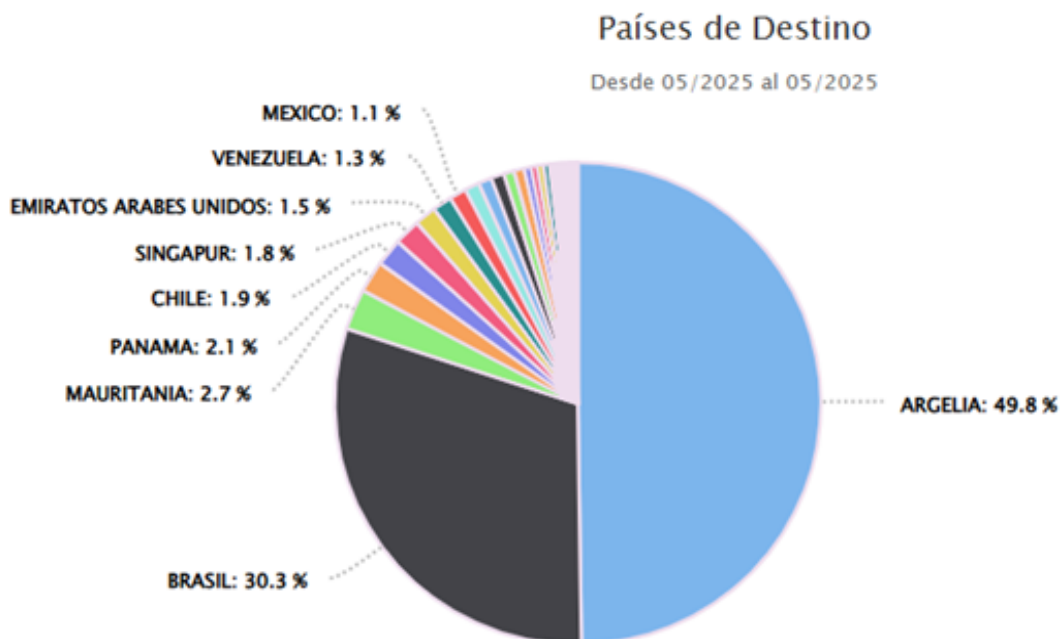
El principal producto exportado en mayo fue la leche en polvo entera, que generó ingresos por US\$ 54 millones y representó el 82% del valor total del rubro, aunque registró una baja tanto en valor como en volumen. Lo siguieron los quesos con US\$ 7 millones, las mantecas con US\$ 3 millones y en menor medida el lactosuero y otros productos lácteos.

**El valor medio de la LPE
mejoró en US\$/t 160 durante
el quinto mes del año**

Argelia encabezó los destinos con compras por US\$ 25 millones y fue seguido por Brasil con US\$ 21 millones. También se destacaron colocaciones hacia Chile, Argentina, México y Panamá, según el informe que divulgó Uruguay XXI.

En el acumulado enero-mayo, las exportaciones de productos de Uruguay suman US\$ 341 millones y crecen 12% en la comparación interanual. Argelia es el principal destino (US\$ 113 millones), seguido por Brasil (US\$ 104 millones), y Chile (US\$ 12 millones).

Principales mercados para la leche en polvo entera en mayo



En el acumulado enero-mayo, las exportaciones de productos de Uruguay suman US\$ 341 millones (+12%)

Valor medio

El valor medio para la exportación de todos los productos en mayo fue de US\$/t 3.970, según los datos de Aduanas. La leche en polvo entera (LPE), que representa el 75% del total, tuvo un valor medio de US\$/t 4.130. A los principales destinos Argelia (50%) y Brasil (30%), Uruguay les embarcó a valores de US\$/t 4.170 y US\$/t 4.100, respectivamente. Argelia se llevó casi 6 mil toneladas y Brasil poco más de 3.600 en mayo. El valor medio de la LPE mejoró en US\$/t 160 durante el quinto mes del año versus los US\$/t 3.970 de abril.



Planta industrial Nuevo Berlín



PANARMIX

Agregamos valor en origen
a la producción de granos
del litoral uruguayo



PANOIL

COADYUVANTE
AGRICOLA



EXPELLER DE SOJA

4560 8064

Nuevo Berlín Ruta 24 Km 19

PANARMIX.COM

CONTAMOS CON UNA AMPLIA LINEA DE HÍBRIDOS PARA LA LECHERIA

SORGO

GRANO

JOWAR FOOD II
FLASH 10 OT
NUGRAIN 315
NUGRAIN 301 AB
NUGRAIN 311 AB

MAÍZ

IPB 2881 VT3PRO
9926 VIPTERA 3
IPB 7810 RIG
NUFEED 4220 BMR

FORRAJE

CANDY MAX
CANDY GRAZE MT BMR
NUGRASS 900 F
SUPERGAUCHAZO

SILO

NUSIL 600 BMR
BMR 2000



SOMOS LOS MISMOS, SOMOS **NUSEED**



@NUSEED.UY

Implicancias de un acuerdo EEUU-Reino Unido

Estados Unidos buscan un TLC para garantizar un comercio justo de lácteos y enfrentar la competencia de la UE, Nueva Zelanda y Australia



Los productos lácteos de EEUU enfrentan obstáculos adicionales en el mercado británico

La perspectiva de un acuerdo comercial entre los Estados Unidos y el Reino Unido ya está atrasada desde hace mucho tiempo. Este nuevo marco para las negociaciones representa un punto de inflexión crucial, a medida que EEUU busca condiciones equitativas con los exportadores globales de lácteos.

Según Gregg Doud, presidente y CEO de la Federación Nacional de Productores de Leche (National Milk Producers Federation), alcanzar un acuerdo comercial sólido con el Reino Unido es un

paso vital para corregir los desequilibrios actuales en el comercio de lácteos. Aunque EEUU ha invertido fuertemente en su capacidad de procesamiento de lácteos —más de 10 mil millones de dólares—, enfrenta desafíos considerables para acceder al mercado británico.

El desequilibrio comercial entre EEUU y la Unión Europea (UE) es particularmente evidente. EEUU importa 3 mil millones de dólares en productos lácteos de la UE, pero exporta solo 167 millones. Este desequilibrio se evidencia por el hecho de que las exportaciones estadounidenses de queso a países como Guatemala superan con creces las destinadas a la UE.

“Es un desequilibrio absurdo. Exportamos 15 veces más queso a Guatemala que a la Unión Europea”, destaca Doud. “EEUU y el Reino Unido ya han pasado mucho tiempo para firmar un acuerdo comercial. Este acuerdo sobre un marco sólido para negociaciones en los próximos meses es un paso importante en la dirección correcta”, añadió.

El desequilibrio comercial entre EEUU y la Unión Europea (UE) es particularmente evidente

Importancia estratégica

Los productos lácteos de EEUU enfrentan obstáculos adicionales en el mercado británico debido al acceso libre de tarifas y cuotas de la UE, además de las indicaciones geográficas que limitan la competencia. Además, los acuerdos de libre comercio recientemente firmados con Nueva Zelanda y Australia —que eliminarán las tarifas británicas sobre lácteos en cinco años— complican aún más el escenario para los exportadores estadounidenses. Estos acuerdos permiten que los competidores accedan al mercado británico con mayor libertad, siendo sus productos considerados de “bajo riesgo” y exentos de certificación.

Krysta Harden, presidenta y CEO del Consejo de Exportación de Lácteos de EEUU (USDEC), enfatiza la necesidad de que los exportadores estadounidenses tengan ventajas similares.

El anuncio de principios de mayo sobre un acuerdo entre EEUU y el Reino Unido para un marco de negociaciones comerciales debe ser solo el primer paso en el trabajo necesario para abrir oportunidades de mercado para los productos lácteos de EEUU en el Reino Unido, que importó 5 mil millones de dólares del mundo el año pasado”, afirmó. “El Reino Unido ya mantiene comercio abierto con el mayor exportador de lácteos del mundo, la UE, y tendrá comercio totalmente abierto con dos de los otros mayores exportadores —Nueva Zelanda y Australia— en solo tres años. Comercio libre de tarifas, cuotas y certificaciones es lo que los exportadores de lácteos de EEUU necesitan para competir en igualdad de condiciones en este mercado clave”.

Exportamos 15 veces más queso a Guatemala que a la Unión Europea”, destaca Doud

El marco para negociaciones comerciales entre EEUU y el Reino Unido representa un paso importante para nivelar el campo de juego para los productos lácteos estadounidenses en el mercado internacional. Con inversiones significativas y una capacidad robusta de procesamiento, EEUU está bien posicionado para ampliar su presencia global —si logra superar los desafíos de acceso justo al mercado. A medida que las negociaciones avanzan, el objetivo sigue siendo claro: lograr un entorno comercial equilibrado y competitivo que beneficie a los exportadores estadounidenses de lácteos y respalde el crecimiento de la industria. Fuente: Dairy Herd Management.

Lechería brasileña más concentrada

El precio al productor cayó en abril producto de un consumo interno que todavía no termina de despegar y un crecimiento inesperado de la remisión



La producción láctea brasileña está experimentando una transformación significativa, caracterizada por una disminución en el número de productores, con una reducción del 19% entre 2013 y 2023 y de casi el 14% entre 2023 y 2024, según el informe 2024 Quién produce leche brasileña, elaborado por MilkPoint Ventures.

Con la salida de los pequeños productores, la actividad comenzó a concentrarse en propiedades más estructuradas

A pesar de esta baja, la recolección de leche ha aumentado más del 30% durante el mismo período, impulsada por una mayor productividad por productor, gracias a los avances tecnológicos, la escala y las mejoras en la eficiencia. Este cambio resulta en una cadena de suministro más concentrada y profesionali-

zada, aunque plantea inquietudes sobre la sostenibilidad a largo plazo, el desarrollo rural y la seguridad alimentaria en un contexto de desafíos persistentes como la baja rentabilidad, los problemas climáticos y los cambios demográficos.

Hoy en día, la leche brasileña se produce con menos manos, pero con más tecnología, escala y eficiencia. Con la salida de los pequeños productores, la actividad comenzó a concentrarse en propiedades más estructuradas. En estas granjas, la adopción de herramientas modernas (como software de gestión, ordeño robótico, genética avanzada y nutrición de precisión) ha impulsado ganancias significativas en la productividad por vaca, por hectárea y por trabajador.

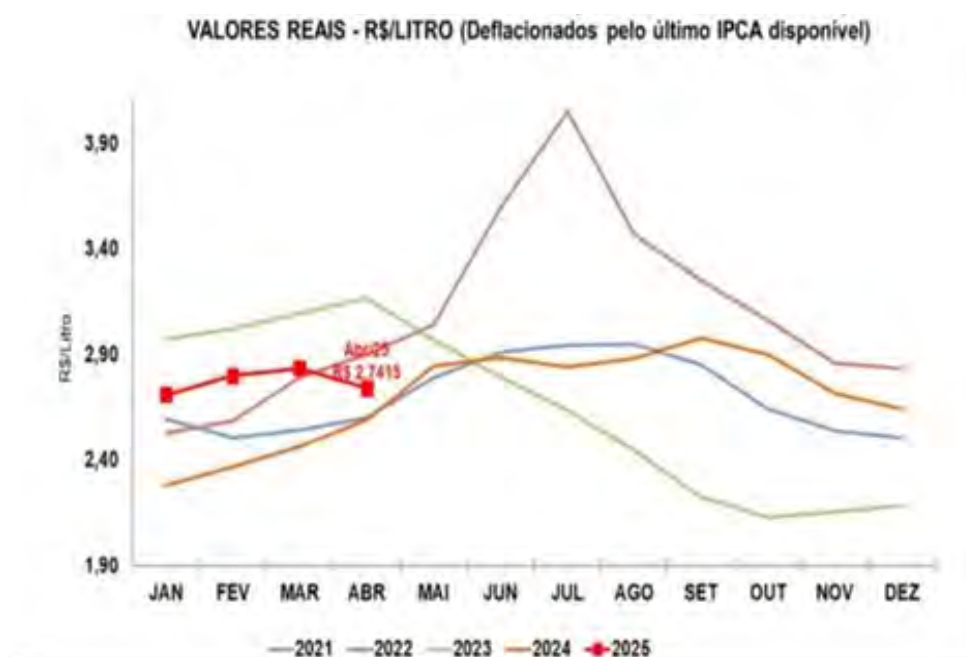
**La recolección de leche ha
aumentado más del 30% en una
década impulsada por una mayor
productividad por productor**

Cae precio el productor

En abril, el precio de la leche pagado a los productores brasileños cayó un 3,3%, llegando a R\$/litro 2,74 (US\$ 0,47), según Cepea. Pese a la caída, el valor sigue siendo 5,7% superior al registrado hace un año, en términos reales.

Los precios de la leche pagados a los productores cayeron en un momento inusual, pero esta caída se explica por la reducción de la demanda de productos lácteos en el mercado final. Según los analistas de MilkPoint Mercado, los precios aún altos en los estantes de los supermercados y el menor optimismo sobre el consumo general entre la población han resultado en un menor consumo, impactando negativamente en el volumen de productos lácteos consumidos.

MÉDIA BRASIL PONDERADA LÍQUIDA (BA, GO, MG, SP, SC, RS)



En abril, el precio de la leche pagado a los productores brasileños cayó un 3,3%, llegando a R\$/litro 2,7415, según Cepea (US\$ 0,47).

Además, el suministro de leche en el campo se mantuvo firme, incluso con la llegada de la temporada baja. El Índice de Recolección de Leche (ICAP-L) subió casi 3% entre marzo y abril, un incremento mayor de lo normal para esta época del año. Esto se debe al clima favorable, la buena calidad del ensilaje y los mejores márgenes de la actividad.

Con una oferta más estable, un consumo bajo y una rentabilidad industrial en caída, el mercado espera que los precios al productor sigan cayendo en el tercer trimestre.

Feria de Prolesa

Se pondrán a disposición de los socios más de 1.000 productos con “precios diferenciales” desde el 16 al 21 de junio



Las autoridades del grupo Conaprole realizaron una conferencia con motivo de la 15 edición de la tradicional Feria de Prolesa, instancia donde los socios de la cooperativa pueden acceder a importantes descuentos en la compra de insumos y herramientas. Carlos Félix, presidente de Prolesa, informó que la feria irá del 16 al 21 de junio y tendrá un formato híbrido.

**La feria irá del
16 al 21 de junio y tendrá un
formato híbrido**

Los tamberos podrán acceder a los descuentos en las 21 sucursales de Prolesa de todo el país y también por medio de la web y la App las 24 horas. Según anunció el ejecutivo, se pondrán a disposición más de 1.000 productos con “precios diferenciales” gracias al “esfuerzo” de más de 100 proveedores y de Prolesa. Félix anticipó que habrá una importante oferta de insumos, innovación y también de infraestructura. Añadió que los produc-

tores podrán acceder a un catálogo digital para acceder a todo el listado. Asimismo, como es tradicional Prolesa sorteará 15 órdenes de compra por un valor total de US\$ 10 mil, 1 pasajes a Bariloche y 1 a Florianópolis, además de regalos de distintos proveedores.

Se pondrán a disposición más de 1.000 productos con “precios diferenciales” gracias al “esfuerzo” de más de 100 proveedores

Por su lado, Gerardo Perera, presidente de Proleco, anunció que en breve la cooperativa está anunciando públicamente las líneas de crédito que podrá a disposición para que los tamberos de Conaprole puedan adquirir productos con los descuentos contado de la Feria de Prolesa.

Este año, bajo el lema “La Feria, 15 años creciendo junto a vos”, Prolesa celebra una historia forjada en conjunto con el productor, reflejada en el testimonio de tres jóvenes mujeres, hijas de tamberos, que crecieron con la feria y hoy juegan un rol protagónico en los establecimientos familiares.



Analice todo en un solo lugar



*Análisis de suelos, muestreos
a domicilio, asesoramiento técnico
y más.*

Ruta 5 Km 91.700, Florida, Uruguay

4353 8330 / 099 769 981 / 099 608 339

info@campolab.com.uy – www.campolab.com.uy



Campo**Lab**
LABORATORIO



Llegó PlanVerde

Más que un plan,
más oportunidades para crecer.



PRO PASTO:

Medí el crecimiento
de tus pasturas y
tomá las mejores
decisiones.



PRO AGUA:

Proyectos llave
en mano, acceso a
créditos y ejecución.



PRO SOMBRA:

Planificá, financiá y
construí tus estructuras
para sombra.



Comunicate por el **4352 2831**



Construyendo
Futuro





Más recría, más rentabilidad



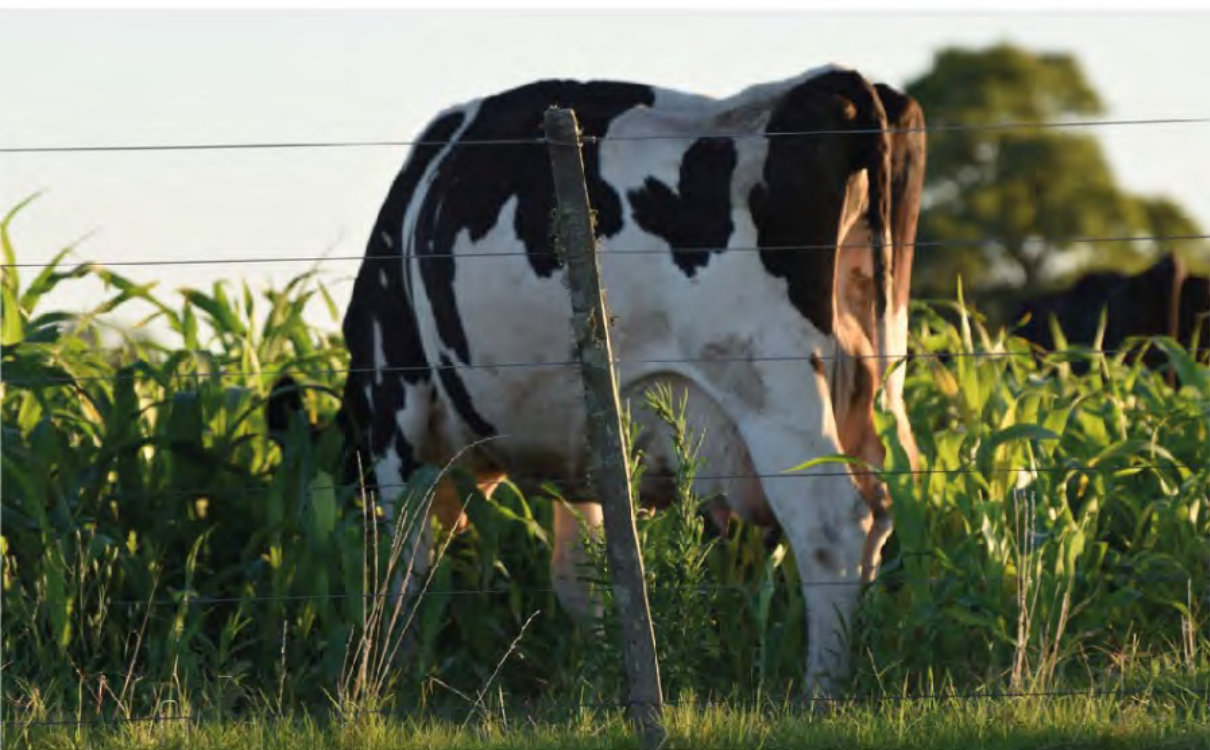
- Equipo técnico y personal especializado
- 4336 ha. de recría
- Más de 60.000 terneras recriadas
- Más de 110 productores usuarios
- Suplementación estratégica
- Estabilidad productiva
- Bienestar animal



Construyendo
Futuro



TARDÁGUILA
AGROMERCADOS



LECHERÍA

**Todos los jueves en Informe Tardáguila,
especial de lechería. Semana a semana
lo más importante del sector lácteo**



**SUSCRIBITE A
INFORME TARDÁGUILA**

www.tardaguila.uy



Maquinaria que avanza con su producción



- Siembra directa.
- Aplicación de agroquímicos.
- Aplicación de fertilizantes.
- Traillas.
- Limpieza de piletas.
- Distribución de efluentes sólidos y líquidos.
- Retro-excavadoras.



Construyendo
Futuro





Beneficios y servicios que construyen futuro



Convenios



Defensa
Gremial



Gestión



Odontología



Banco
Lechero



Trazabilidad



Planta de
Embolcado



Maquinaria



Campo
de Recría



Construyendo
Futuro





Limpieza de piletas y distribución de efluentes líquidos



Tarifas bonificadas
por volumen
de trabajo.



Financiación hasta
en 12 cuotas para
productores lecheros.



Construyendo
Futuro





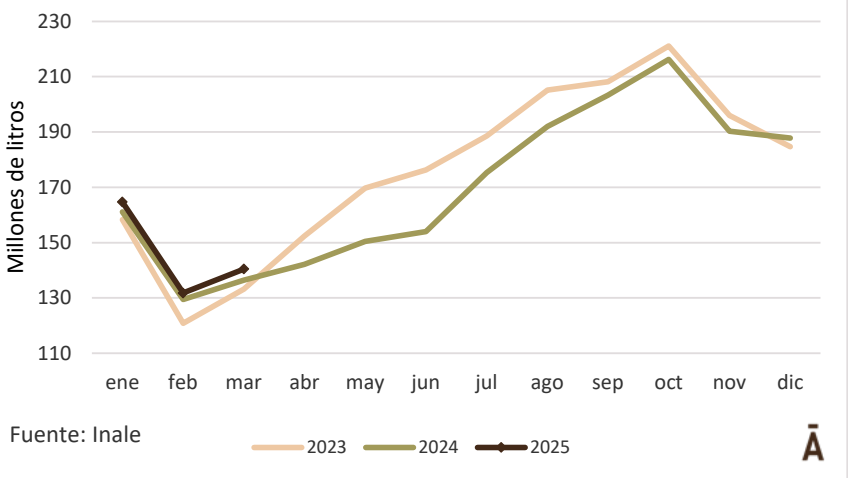
Indicadores

42

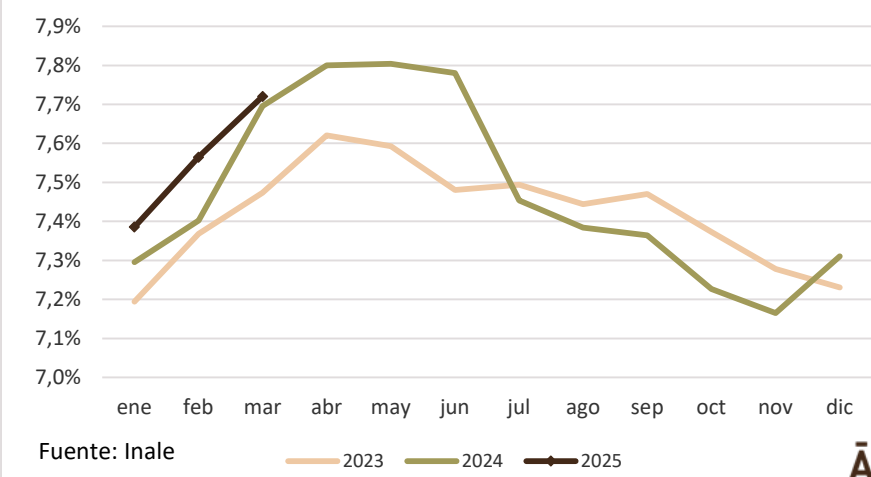
Remisión

Remisión de leche a plantas industriales					
				Acumulado anual	
	Ene-25	Feb-25	Mar-25	2025	Dif % 25/24
Millones de litros	165	132	140	437	2,3%
Fuente: Inale					

Remisión de leche a plantas industriales



Contenido de grasa y proteína





Precio de la leche al productor



Precios de referencia de hacienda

Exportaciones

Exportaciones uruguayas de lácteos						
	Abr-25		Acumulado anual		Dif % 24/23	
	Tons	US\$/t	Tons	US\$/t	Tons	US\$/t
Leche en polvo entera	10.247	3.969	48.412	3.903	7%	15%
Leche en polvo descremada	1.670	3.089	6.006	3.082	17%	3%
Manteca	1.174	6.504	3.822	6.427	12%	27%
Queso	1.478	5.154	16.220	1.994	85%	-59%
Total	17.930	3.780	77.752	3.728	7%	9%
Fuente: en base a Inale						



Exportaciones

Valor medio de exportación de leche en polvo entera



Fuente: Aduanas

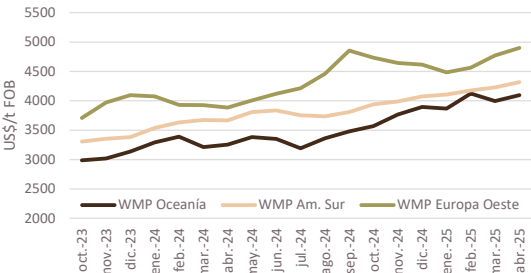


Referencias

Referencias internacionales				
		Dif %		
En US\$/t		Apr-25	Mes	Año
Leche en polvo entera	Oceanía	4.097	3%	26%
	Am. Sur	4.318	2%	18%
	Europa Oeste	4.902	3%	26%
	EEUU	4.501	-1%	-6%
Leche en polvo descremada	Oceanía	2.959	2%	16%
	Am. Sur	3.250	2%	2%
	Europa Oeste	2.719	1%	7%
	EEUU	2.543	-2%	1%
Manteca	Oceanía	7.569	0%	14%
	Europa Oeste	8.478	5%	35%
Cheddar	Oceanía	5.070	2%	18%
	EEUU	3.805	5%	7%

Fuente: USDA

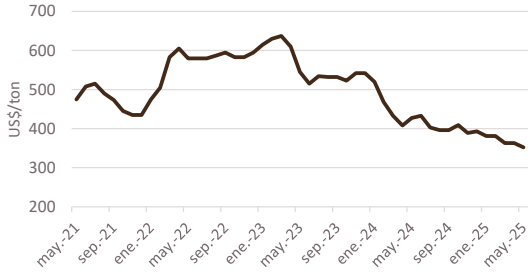
Precio de leche en polvo entera



Fuente: USDA



Harina de soja 45% prot, 2% grasa



Fuente: CMPP



Referencias de precios de insumos

				Diferencia %		
				Último	Mes	Año
Maíz	Superior Grado I	Puesto en Montevideo	US\$/t	Nom	x	x
	Bueno Grado II	Puesto en Montevideo	US\$/t	230	8%	15%
	Importado partido	A retirar de Montevideo	US\$/t	Nom	x	x
Sorgo	14% humedad	Puesto en Montevideo	US\$/t	Nom	x	x
Cebada	Forrajera buena	Puesto en Montevideo	US\$/t	175	0%	3%
Harina de soja	46% proteína, 1,5% grasa		US\$/t	352	-3%	-18%
Soja	2022/23	Puesta en Nueva Palmira	US\$/t	358	-3%	-16%
Trigo	2022/23	Puesto en Nueva Palmira	US\$/t	190	x	-13%
Alimento balanceado	Lecheras	A retirar de planta	US\$/t	297	0%	-9%
	Lecheras alto rendimiento	A retirar de planta	US\$/t	309	0%	-18%

Promedio de rango informado por la CMPP



**CONSTRUYENDO
FUTURO**

splf.com.uy /   

LA LECHERA

FLORIDA • URUGUAY

DIGITAL

Edición: Tardáguila Agromercados

Staff: Andrés Oyhenard y Rafael Tardáguila

Arte: algebra.uy

Producción comercial: andres@tardaguila.com.uy

Contacto: Tel.: 26183383 | info@tardaguila.com.uy