

LA LECHERA

JULIO 2025 - AÑO 12 | Nº 72 - FLORIDA - URUGUAY

DIGITAL



CONSTRUYENDO
FUTURO

Lupa en Florida

El presidente de Colonización, Alejandro Henry, destacó el potencial de María Dolores para Florida y resaltó el ejemplo del campo de recría de La Cruz de la SPLF

ECONOMÍA

La lechería uruguaya se encamina a cerrar unos de sus mejores ejercicios en materia de resultado económico.

INSUMOS

La demanda de urea azufrada voló en la zafra y el escenario de firmeza para los precios del fósforo se sostiene, por ahora.

COMERCIO EXTERIOR

El valor medio de exportación aumentó 10% en el semestre y se facturaron unos US\$ 428 millones.



LA LECHERA

DIGITAL

sumario

Entrevista

"Queremos que los colonos no tengan limitantes para desarrollarse"

Institucionales

Recría modelo

Insumos

Boom de demanda por urea azufrada

Economía

Ejercicio para encuadrar

Comercio exterior

Valor medio de exportación aumentó 10% en el semestre

Zafra de primavera

"No veo motivos para pensar en una baja de precios"

Internacionales

Regulaciones climáticas reducen la producción pecuaria en Nueva Zelanda

Un gigante que pisa fuerte

Mucho ruido, pocas ventas

comisión



COMISIÓN DIRECTIVA PERIODO 2023 - 2025

**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



Utilice 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

"Queremos que los colonos no tengan limitantes para desarrollarse"

El presidente del Instituto Nacional de Colonización (INC) habló sobre las prioridades de su gestión y de los planes para María Dolores



El presidente del INC apuntando al campo de María Dolores, en Florida.

A pocas semanas de haber asumido como presidente del Instituto Nacional de Colonización (INC), el Ing. Agr. Alejandro Henry trazó en diálogo con **La Lechera** las principales prioridades del nuevo Directorio, con foco en el acceso al capital, la escala productiva y la incorporación tecnológica.

Además de la atención que concita el proyecto María Dolores y su potencial como "plataforma tecnológica" para la lechería, Henry resaltó experiencias en Canelones, Salto y Florida que apuntan a fomentar emprendimientos colectivos, con foco en

la participación de jóvenes y mujeres, y la articulación con instituciones como INIA y el BROU. También señaló que están trabajando en mejorar la agilidad de los procesos sin resignar transparencia, uno de los pilares que, asegura, se quiere preservar a lo largo del período.

“Estamos trabajando con el Banco República, volviendo a hipotecar tierra para respaldar créditos”

¿Cuáles son los principales ejes estratégicos que se han trazado para esta etapa al frente de Colonización?

Los ejes estratégicos que nos hemos marcado son tres principalmente. Uno es el acercamiento de tecnología a los colonos, vinculándonos mucho con INIA, la Universidad y todos los generadores de ciencia y tecnología. Queremos que los colonos no tengan limitantes tecnológicas en sus emprendimientos productivos. Otro eje importante es el acceso al capital. Ya estamos trabajando con el Banco República, volviendo a hipotecar tierra para respaldar créditos. Apostamos a inversiones de rápido retorno, como semovientes o producción de forraje. Y el tercer eje es el redimensionamiento de escala de los productores, porque hoy se necesita otro ingreso para una vida digna. Las escalas necesarias para tener una calidad de vida aceptable han ido aumentando a lo largo del tiempo.

Antes con menos leche se podía vivir, con menos terneros, se podía vivir. Hoy para tener una vida digna, decorosa, que se pueda mandar a los hijos a estudiar, se necesita otro ingreso, mayor al de antes.

Entonces, los predios nos han perdido escala y eso tenemos que tratar de recuperarlo.

LOCAL CARDAL

▶ VIERNES **22** AGOSTO ◀



350 HOLANDO

PISTA Y PANTALLA

LOCAL CARDAL

▶ VIERNES **5** SETIEMBRE ◀



LIQUIDACIÓN TOTAL

del tambo Atalaya SC de Flia Piñeyrua

680 JERSEY

en todas las categorías

MAQUINARIA Y EQUIPOS DE LECHERÍA

RURAL DEL PRADO

▶ MIÉRCOLES **10** SETIEMBRE ◀

250 HOLANDO

PANTALLA

LOCAL CARDAL

▶ VIERNES **3** OCTUBRE ◀

¿Cómo se determinarán los montos a otorgar de esos créditos con hipotecas y qué volumen de fondos se manejan?

No tenemos un límite fijo. Confiamos en los informes de nuestros técnicos, que conocen a los colonos y su capacidad de repago. Actualmente estamos trabajando con US\$ 2,5 millones del presupuesto interno, pero queremos llevarlo a US\$ 7,5 millones por año. Las inversiones en pasturas se piensan a 24 meses de plazo para su repago, y en ganado, a cuatro o cinco años, con cierta elasticidad según el perfil de cada colono.

¿Qué avances concretos hubo en la adjudicación de tierra para lechería y otros sectores?

La pasada semana asignamos áreas a cuatro productores lecheros y a un hijo de colono en Salto. También en Canelones se adjudicó un predio a 20 viticultores agrupados en la cooperativa Bica, que trabajarán viñas en común. Tienen convenio con una cooperativa de Galicia que les asegura la colocación del vino. En ese mismo predio habrá ganadería con cinco jóvenes productores y una productora hortícola. Visitamos también el campo de recría de Florida, que inspiró el proyecto María Dolores, donde se inseminaron más de 2.000 vaquillonas con muy buenos resultados.



¿Cómo se estructura el proyecto María Dolores y qué potencial tiene en términos de escala y alcance?

El proyecto tiene tres áreas: 16 emprendimientos lecheros individuales, una unidad de producción de forraje de 1.200 hectáreas bajo riego, y un campo de recría de 700 hectáreas. La producción de forraje podría abarcar entre 100 y 200 productores, priorizando a los más pequeños. Se hará un llamado abierto, con preferencia para mujeres y jóvenes. Pensamos incorporar el corral, quizás con algún convenio con INIA, que permitiría aprovechar mejor los terneros machos y avanzar en investigación sobre carne en sistemas Holando. Vamos a escuchar propuestas dentro de los lineamientos que estamos dando desde el Instituto para el campo de forraje y para el campo de recría. En Florida hay experiencias más que exitosas de distintas gremiales de productores.

¿Cómo se financiará este proyecto?

La idea es vender el casco con los olivares, lo que nos daría un monto inicial importante. Ya hay interesados. También hemos hablado con el Banco República para financiar los tambos, animales y la puesta en marcha. Queremos que María Dolores sea una plataforma tecnológica demostrativa con sistemas de ordeño modernos. Está bien ubicada, en el corazón de la cuenca lechera, y puede tener mucho impacto. Nosotros venimos de INIA y bueno, hay experiencias muy buenas con el tambo robotizado, por ejemplo, y todo lo que se puede hacer con la transferencia tecnológica.

¿Qué diagnóstico hacen sobre la dinámica interna del Instituto y sus tiempos de respuesta?

Queremos mejorar la eficiencia sin resignar transparencia. Hay procesos que llevan tiempo, como la calificación uno a uno de los aspirantes, y eso es necesario para garantizar equidad. No compartimos las asignaciones directas. Apostamos a potenciar la web, mostrar el endeudamiento (que es muy bajo) y visibilizar que el esfuerzo de la sociedad tiene un impacto real. Cuando una industria cae, se afecta toda la comunidad. Retener gente en el campo también es una forma de cuidar los pueblos del interior.

SUREÑA

MAGUINARIA AGRICOLA



*maquinaria para mejorar la
productividad de su establecimiento*

470
MIXERS
VENDIDOS

Mixer de 8 m³
US\$ **27.900**

Mixer de 12 m³
US\$ **33.300**

Mixer de 17 m³
US\$ **48.600**

Mixer de 20 m³
US\$ **53.100**

5 TONELADAS
US\$ **17.010**

10 TONELADAS
US\$ **30.600**

18 TONELADAS
US\$ **44.100**

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

Seguinos en:



Recría modelo

El presidente de Colonización y el grupo CREA Libertad destacaron el manejo que hace la SPLF del campo La Cruz

El campo de recría La Cruz, de la Sociedad de Productores de Leche de Florida (SPLF), recibió la visita a mediados de julio del presidente del Instituto Nacional de Colonización (INC), Ing. Agr. Alejandro Henry, y de su vicepresidente, Sr. Milton Perdomo. También se contó con la participación del grupo CREA Libertad, con quienes se compartió una jornada de intercambio “muy enriquecedora”, destacó la SPLF.

La visita comenzó en el casco del campo La Cruz, donde se presentó el trabajo que viene desarrollando la SPLF, compartiendo datos y detalles sobre su funcionamiento. Luego se pasó a una recorrida para mostrar más de cerca las dos modalidades, intensiva y pastoril del campo de recría.



En diálogo con **La Lechera**, Henry consideró que fue una “jornada muy enriquecedora”. En ese contexto, dijo que los resultados que ha obtenido el área bajo riego para el cultivo de maíz que maneja La Cruz “fue el modelo que usó el Inale para proyectar los costos reales de la producción agrícola para el proyecto María Dolores”. Asimismo, el presidente del INC destacó el volumen de más de 2.000 vaquillonas que se entregaron con los distintos sistemas: a corral y pastura. “Son números más que elocuentes que nos confirman que estamos tomando una decisión (de compra) correcta con María Dolores”, afirmó. Añadió que una vez que se resuelva la compra de ese campo, se definirá la “forma jurídica” para que distintas gremiales de productores puedan gestionar parte de ese predio de más de 4.000 hectáreas.



“Fue una excelente instancia para dialogar, intercambiar ideas y seguir construyendo juntos una producción responsable y sostenible”, finalizó la SPLF.

La visión del grupo CREA Libertad

El grupo CREA Libertad se fundó en 1989 y lo integran 11 empresas lecheras que están ubicados desde la zona de Libertad hasta Tarariras. El Ing. Agr. Alejandro Simson hace 30 años que asesora a estos productores. Cada julio, este grupo CREA realiza una gira, muchas veces a tambos que tienen algún destaque especial por su manejo, pero también han realizado viajes al exterior, Chile, Brasil, Nueva Zelanda, para recoger experiencias de otros países. “La visita al campo de La Cruz era una materia pendiente que teníamos desde hace un tiempo, porque era un predio de cría y no un tambo tradicional, algo distinto”, explicó Simson en diálogo con **La Lechera**.

“Son números más que elocuentes que nos confirman que estamos tomando una decisión (de compra) correcta con María Dolores”

El asesor CREA considera que fue una experiencia “más que positiva” porque está más que convencido que el negocio de hacer la recría por fuera del predio del tambo da resultado, tanto para el tambero, porque puede elevar su carga de vaca masa por hectárea, como para el invernador, que realiza la recría de las terneras. “A mi juicio, es un ganar para las dos partes”, opinó. Los productores del grupo CREA Libertad también utilizan un sistema de recría intensivo en sus propios predios con ganancias diarias en promedio de 650 gramos/día. El objetivo es que el 85%-90% de las vaquillonas paran a los 2 años. En muchos casos, hay tambos del grupo que inseminan a los 12 meses y que realizan todo el proceso de recría a corral, dijo Simson. En otros casos se apela a suplementos con fardos, silos o granos para lograr esas ganancias diarias superiores a los 600 gramos diarios.

“Quedamos todos bien impresionados con el manejo y el profesionalismo que tiene el campo de La Cruz con su equipo. Todos sabemos que es muy complejo manejar tanto ganado de varios productores”, destacó.



Visita del diputado Gustavo Salle

El diputado por Identidad Soberana, Dr. Gustavo Salle, mantuvo una valiosa charla sobre el sector lechero y su realidad actual con la Sociedad de Productores de Leche de Florida (SPLF). En el encuentro, se habló sobre las industrias lácteas, los conflictos laborales, el trabajo en el sector, la evolución de los productores lecheros y el impacto del proceso de colonización rural.



NILO PÉREZ e HIJOS

📍 Cno. de la Costa, Km 22.500 – San José

🗺 Establecimiento
San Marcos



150

Vaquillonas Holando

Paridas y próximas
SH c/ generación

8° REMATE

Viernes
05 de Setiembre
HORA 14

UN AÑO DE PLAZO LIBRE PREVIA CONSULTA

SORÍA
NEGOCIOS RURALES

Mucho más que un buen negocio

25 DE MAYO Y HERRERA
www.sorianegociosrurales.com



4342 3808



099 342 051



Gestión del pasto



12 al 25 de julio 2025

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

- Praderas 11
- Alfalfa 8
- Raigrás anual 21
- Raigrás perenne 17
- Avena 20
- Promedio 13

***Stock pastura (Kg MS) 500**

***Área monitoreada (Hás) 3068**

Comentarios



- Kg MS de pasto asignados por día:
6 kg/vaca
- La tasa de crecimiento y el stock se recuperan lentamente pero aún se esperan bajas temperaturas.



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**

Boom de demanda por urea azufrada

La demanda por nitrógeno fue intensa en el arranque del invierno; los productores quieren recuperar el crecimiento perdido por los fríos



Las bajas temperaturas que se registraron en buena parte de julio resintieron las tasas de crecimientos de verdeos como avenas y raigrases, praderas, y hasta del campo natural. Eso llevó a que durante julio se registrara una “fuerte demanda” de los productores para la aplicación de nitrógeno, en particular de urea azufrada, dijo a **La Lechería** el Ing. Agr. Martín Maccio, integrante del departamento de Insumos en Zambrano & Cía.

La urea es tradicionalmente el fertilizante con el precio más volátil en los mercados. La amenaza de la guerra entre Israel e Irán, con el posterior ingreso de EEUU, llevó a que el precio de la tonelada subiera unos US\$/t 100, aunque luego que los vientos bélicos se aplacaran, su cotización bajó un escalón. Actualmente, la tonelada de urea azufrada se está negociando sobre un eje de US\$/t 530.

“La zafra de consumo de nitrógeno para Prolesa va entre mayo y agosto. Fue muy fluida, con mucha venta, bastante por encima de lo histórico, por motivos productivos y de mercado”, explicó a La Lechera el responsable de fertilizantes de Prolesa, Andrés Fleitas.

Según detalló, al inicio de la zafra se vivió “como un juego de cartas” por la amenaza de la guerra con Irán, con operadores retirando ofertas y generando una “psicosis” que impulsó los precios. “Llegamos a vender casi el doble de lo que vendíamos en junio. Luego, en julio, si bien aflojó un poco, seguimos por encima de lo habitual”, destacó.

Uno de los cambios que Maccio destacó en los pedidos que están haciendo los productores es la preferencia por la aplicación de ureas azufradas en lugar de la granulada tradicional. “La aplicación de azufre se ha vuelto un elemento central para muchas chacras”, consideró. El uso de ureas protegidas (suelen ser de color verde, rojo, azul) —que tienen una liberación más controlada de los nutrientes y reducen los niveles de pérdidas—, también está creciendo en su aplicación.

En la misma línea, Fleitas acotó que el “producto más demandado” fue la urea azufrada, que representó entre 60% y 70% de las ventas, mientras que el resto fue urea común. Prolesa prevé que en agosto la demanda continúe, primero para la refertilización de verdeos y luego para la etapa de reservas, tras lo cual la demanda debería estabilizarse.

En el caso de los cultivos agrícolas de invierno como colza, carinata, cebada y trigo, ya se comenzaron a realizar aplicaciones de urea Z22 para ajustar la composición de nitrógeno. “Hay una demanda más que interesante”, aseguró. Añadió que esto se debe a que el crecimiento viene con cierto atraso producto de que junio fue un mes muy complicado para las siembras, y también realizaron “muchas resiembras” o se resintió la densidad de plantas en algunas chacras. De todas formas, el estado de los cultivos de trigo y cebada que se implantaron en julio muestran “buenos nacimientos”, destacó Maccio.

ELEGÍ TU PRÓXIMO CULTIVO DE VERANO



comercial@pgw.com.uy



pgw.com.uy



@pggwrightsonseeds.uy



@PGGWrightson_UY



Potasio y fósforo

El mercado de fertilizantes de fósforo y potasio también viene mostrando un escenario de firmeza en sus precios, traccionado por una “demanda internacional pujante”, aseguró el integrante del departamento de Insumos en Zambrano & Cía. “Hoy la foto muestra valores estables, pero la flechita tira más bien para arriba”, advirtió Maccio.

Fleitas dijo que los precios del fósforo se han mantenido “bastante altos desde febrero y marzo, en niveles históricos, al punto de comenzar a regularse por la destrucción de demanda”. Muchos agricultores en el mundo están optando por reducir las dosis o incluso no aplicar. “Nadie quiere ponerse en posición a dos meses de la zafra, y eso puede generar un problema de disponibilidad. Todo el mercado se ha vuelto muy especulador, esperando hasta último momento para ver si baja el precio”, explicó el responsable de Prolesa.

Con precios cercanos a US\$/t 850 para el fósforo, la capacidad de repago de los granos (con precios deprimidos) disminuye, aunque la lechería “se defiende mejor”. Sin embargo, Fleitas advirtió que “todo tiene un límite” y que ya se comienzan a buscarse alternativas, como el 7-40, para acceder a alternativas más económicas.

El mercado todavía “no está del todo armado”, aunque lentamente los productores comienzan a cerrar posiciones de compra, tendencia que se acelerará desde agosto, sobre todo para la implantación de cultivos como maíces de primera y arroz, según Maccio. Luego habrá una segunda etapa ya para soja, sorgo, y girasol, cultivo este último que tendría un crecimiento en su superficie.

En cuanto a la disponibilidad, Maccio aseguró que hoy no hay grandes inconvenientes en la oferta disponible de la gran mayoría de los fertilizantes, más allá de alguna demora puntual por la llegada de barcos con urea azufrada.

Ejercicio para encuadrar

Los tamberos se encaminan a cerrar el ejercicio 2024/25 con un Ebitda de unos US\$/ha 500, un máximo en los últimos 12 años



El ejercicio agrícola 2024/25 para la lechería uruguaya pautará uno de los mejores desempeños en términos históricos tomando en cuenta uno de los indicadores de rentabilidad más comunes para las empresas.

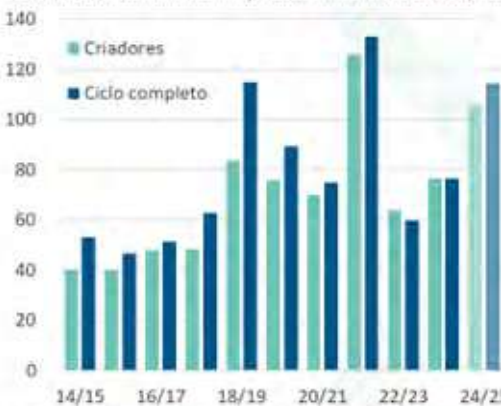
De acuerdo a un análisis que procesó y divulgó la consultora Exante, tras el impacto del exceso de lluvias del otoño del año pasado, la remisión de leche a plantas industriales mostró una importante recuperación, ya superando los niveles del ejercicio previo.

El Ebitda para los tambos sería de unos US\$/ha 500 antes del pago de la renta de la tierra, unos US\$ 100 por encima del ejercicio previo

Esto estuvo acompañado por una demanda que se mantuvo firme, con precios de exportación locales que se incrementaron en el último año y permitieron mejoras del precio pagado al productor.

Ingreso del capital de los est. ganaderos

Antes de renta de la tierra y costos financieros - US\$/há



Fuente: Instituto Plan Agropecuario (IPA). A partir de 2014/2015 el IPA desagrega los resultados en dos zonas geográficas, los guarismos que aparecen reflejan a un promedio ponderado estimado por EXANTE.

Estimaciones EXANTE.

EXANTE

Tambos: EBITDA promedio

Antes de renta de la tierra - US\$/há - Ejercicio ago-jul



Promedio histórico
(14/15 - 23/24)

“Con menores costos y precios más altos, los resultados económicos en la lechería habrían mejorado significativamente”

“En un escenario de mayor actividad, menores costos y precios más altos, los resultados económicos en la ganadería de carne y en la lechería habrían mejorado significativamente en este ejercicio”, destacó Exante.

De acuerdo a las proyecciones que manejó la consultora para el período agosto 2024/julio 2025, el Ebitda (resultado antes de intereses, impuestos, depreciaciones y amortizaciones) para los tambos sería de unos US\$/ha 500 antes del pago de la renta de la tierra.

El año pasado ese resultado había estado sobre un eje de US\$/ha 400, por lo que hay una mejora de ese indicador del 25%. Además, se superaría el récord anterior de 2013/14, cuando se había llegado a unos US\$/ha 450. El Ebitda promedio de los tamberos en la última década, según Exante, ha estado levemente por debajo de los US\$/ha 300.



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

“No veo motivos para pensar en una baja de precios”

El director del escritorio Soria habló sobre cómo se imagina la zafra de ganado lechero y del interés que surge de tamberos por ampliar sus explotaciones



Para Javier Soria, director del escritorio Soria Negocios Rurales, todo parte de la base de que este año hay comida, buenas reservas, y un clima y precio de la leche que vienen acompañando al tambero. “Un parto de primavera hoy va del 15 de agosto al 15 de setiembre, más allá de que hay partos posteriores a esa fecha. En los últimos años, en la consideración del productor se ha venido adelantando ese concepto de los partos de primavera para el último tramo del invierno”, señaló en diálogo con La Lechera.

“Habrá una demanda interesante y los valores deberían permitir una comercialización fluida”

Respecto a la evolución de los valores, Soria fue optimista: “Los precios se van a mantener en lo que respecta al otoño, no veo motivos para que no sea así. Habrá una demanda interesante y los valores deberían permitir una comercialización fluida”.

Estimó que las vaquillonas se ubicarán en el eje de US\$ 1.600-2.000, dependiendo del tipo y origen del ganado, con una preferencia marcada por animales de punta y con registro. “Hay un panorama alentador para los negocios a corto y mediano plazo”, consideró.

Los plazos que se dan para el pago de esos vientres de reposición, también es un factor determinante para los valores del mercado. “Una cosa es vender contado, y otra a plazos de 1 año o más, como se ofrecen en remates de cabañas o liquidaciones”, precisó.

“Nadie va a ver un tambo para ordeñar 100 vacas; apuntan a 250 vacas para arriba”

La carne vale y el interés por crecer

El escritorio que dirige ha registrado una actividad interesante en los negocios de animales de raza Holando con embarques a frigoríficos en los últimos meses. “Son valores destacables; si bien el novillo y la vaca pesada marcan la punta, arrastran a todas las demás categorías. Con un mercado chino para la manufactura que está muy pedido, eso para el productor lechero es un apoyo importante”, indicó. Aseguró que hoy el tambero no espera una vaquillona fallada porque la vende a US\$ 1.000, lo mismo pasa con las vacas que están en el tambo y no dan la leche que se espera. “Es una caja más que interesante para el productor”, resaltó.

Además, destacó la reactivación de la exportación en pie. “La exportación de terneras Holando está activa, a Turquía hubo un par de negocios, con precios interesantes para las terneras en pie. Eso también ayuda a comprimir las cargas de las explotaciones lecheras, que han perdido área”.

Sobre el ánimo del productor, afirmó que es “bueno”, con el clima, el precio y las reservas como factores determinantes.

“Los valores de los granos ayudan al negocio, al igual que los de la carne y la operativa exportadora de terneras. Sin embargo, preocupa la distorsión en los recibos de leche (por el conflicto en Conaprole con su sindicato), que genera incertidumbre y un perjuicio económico que termina pagando el productor”, advirtió.

“Los valores de los granos ayudan al negocio, al igual que los de la carne y la operativa exportadora de terneras”

Soria destacó el interés de productores de cierta escala por ampliar sus tambos, con pedidos y negocios de arrendamientos, en algunos casos de tambos que ya están funcionando. “Hay un mercado muy activo por unidades productivas de mayor escala. Nadie va a ver un tambo para ordeñar 100 vacas; los interesados apuntan a explotaciones de 250 vacas para arriba. Se trata de tamberos que buscan su segunda o tercera unidad. Lo positivo es que también hay familias que están entrando con nuevas generaciones, pero con la base de uno o dos tambos ya operativos”, precisó.

Conaprole

Vital+

lo que te gusta



Valor medio de exportación aumentó 10% en el semestre

En los primeros 6 meses de 2025 ingresaron US\$ 428 millones por concepto de exportación de lácteos

Las exportaciones uruguayas de productos lácteos en el primer semestre de 2025 crecieron más de US\$ 43 millones respecto al mismo período del año anterior, aumento determinado fundamentalmente por un mayor valor medio de exportación y, en menor medida, por un crecimiento del volumen embarcado.

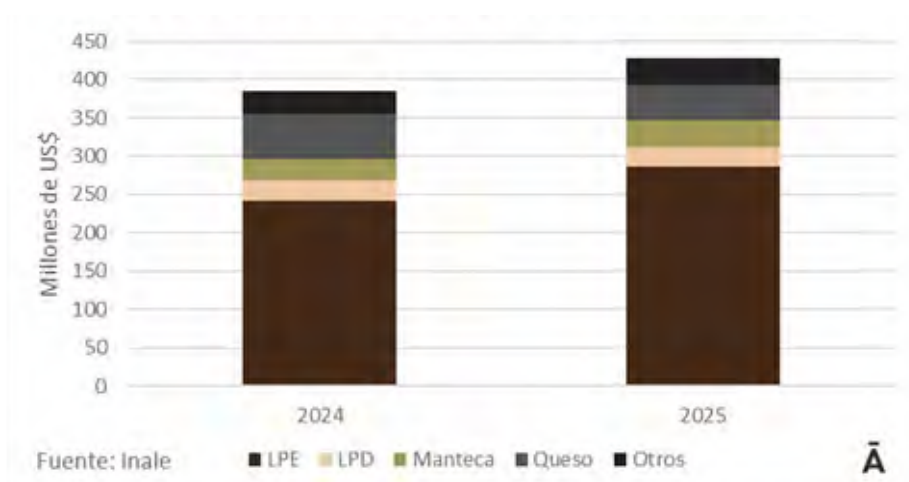
De acuerdo con datos de Aduanas informados por el Inale, Uruguay exportó productos lácteos en el primer semestre de 2025 por US\$ 428,5 millones, determinado por un volumen de 112.683 toneladas y un valor medio de exportación de US\$ 3.803 por tonelada. El volumen creció un modesto 1% anual (menos de 1.400 toneladas), en tanto que el valor medio aumentó 10%, o US\$/t 341, y fue el principal responsable del crecimiento en la generación de divisas del rubro.

El valor medio de exportación de la manteca por parte de Uruguay aumentó 24% anual a US\$/t 6.534, permitiendo un aumento de 26% en las divisas generadas

Entre los principales productos exportados, creció el volumen de leche en polvo entera y manteca, en tanto que bajaron las ventas de leche en polvo descremada y quesos. Las ventas al exterior de quesos sufrieron una drástica reducción de 23% en volumen que no fue compensado por una mejora en el precio de venta, que aumentó menos de 1%. Claramente, este producto ha sido el de peor desempeño en el primer semestre del año. Lo contrario pasa con la manteca, producto que goza de muy altos precios en el mercado internacional. El valor medio de exportación de la manteca por parte de Uruguay aumentó 24%

anual a US\$/t 6.534, permitiendo un aumento de 26% en las divisas generadas a US\$ 34,8 millones. Rusia sigue siendo con amplitud el principal destino de la manteca uruguaya (25% del volumen), seguido por Georgia (11%).

Exportaciones de lácteos en el primer semestre



En el caso de los polvos lácteos, la leche en polvo entera es la que ha tenido el mejor comportamiento en cuanto a precios, en línea con el fuerte aumento del precio de la manteca, lo que está sugiriendo que es la grasa de la leche la que goza de una demanda más firme. El valor medio de exportación de la leche en polvo entera aumentó 15% anual a US\$/t 3.978, con un volumen que subió 3% a 72.110 toneladas. Por lo tanto, las exportaciones de este producto generaron US\$ 289 millones, con un robusto crecimiento anual de 18%. Dos de cada tres dólares generados por las exportaciones de lácteos fueron por las ventas de leche en polvo entera.

En este producto predomina claramente Argelia como principal destino con 32 mil toneladas, seguido a cierta distancia por Brasil con 22 mil toneladas.

La leche en polvo descremada tuvo un comportamiento más endeble en la primera mitad del año. Sus ventas cayeron 8,5% en volumen y el valor medio de exportación creció solo 4,4%, por lo que la recaudación bajó 4% anual a US\$ 25,4 millones. Brasil predomina con gran amplitud como comprador de este polvo con 71% del volumen.



Regulaciones climáticas reducen la producción pecuaria en Nueva Zelanda

Las normativas implementadas en la anterior administración, aunque fueron dejadas de lado, siguen impactando en la oferta de productos animales

La producción de productos pecuarios en Nueva Zelanda atraviesa un marcado descenso, en gran parte impulsado por políticas regulatorias vinculadas a la reducción de emisiones de carbono. Aunque la propuesta de impuesto al carbono de la ex primera ministra Jacinda Ardern fue revocada, sus efectos persisten: muchos productores adoptaron decisiones estructurales hace tres años que hoy impactan en la oferta de productos animales.

El giro hacia la forestación y la presión del mercado de carbono están remodelando el paisaje productivo neozelandés. La caída en la oferta ganadera está debilitando la industria local y abriendo espacio a las importaciones de carne, particularmente desde Australia, en un escenario donde la demanda internacional continúa firme, pero la capacidad de respuesta local se ve limitada por decisiones estructurales tomadas bajo el impulso de la transición climática.

Una de las principales consecuencias ha sido el traspaso de tierras ganaderas a proyectos forestales para capturar carbono, impulsados por incentivos del Esquema de Comercio de Emisiones (ETS). Empresas como la sueca Ikea, a través de subsidiarias, han adquirido más de 23.000 hectáreas de tierras en Nueva Zelanda desde 2021, destinadas tanto a producción maderera como a proyectos de captura de carbono. Estas compañías ofrecen hasta US\$ 25.000 por hectárea —muy por encima del valor tradicional de tierras ganaderas o lecheras—, lo que genera una fuerte presión sobre el uso del suelo y desplaza la actividad pecuaria.

Las cifras reflejan este cambio: en la última década el rodeo lechero neozelandés cayó 13% (unas 860 mil cabezas), mientras que el stock ovino se redujo 21%, situándose actualmente en 23,6 millones. En 2025, la faena vacuna cayó 4% respecto al año anterior, y la de corderos 9%, lo que ha llevado al cierre de plantas frigoríficas como Smithfield, de Alliance Group, dejando 600 personas sin empleo.

En este contexto, la industria cárnica neozelandesa enfrenta una sobrecapacidad estructural. Según la presidenta de Beef & Lamb NZ, Kate Acland, “tenemos más plantas y líneas de procesamiento que ganado para sostenerlas de forma eficiente”. Durante la conferencia anual del sector, Acland instó a enfrentar el desafío del abastecimiento ganadero con estrategias audaces de cooperación entre empresas competidoras, ante la incapacidad del país de capitalizar la actual demanda internacional y los altos precios de exportación.

El descenso en la producción ha generado un crecimiento inédito de las importaciones de carne australiana. En el año fiscal cerrado en junio, Australia exportó 5.037 toneladas a Nueva Zelanda, casi el triple que las 1.733 toneladas del año anterior, con un fuerte incremento en cortes enfriados.

Fuente: Beef Central

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

Un gigante que pisa fuerte

El Grupo Lactalis, con presencia en Uruguay, está cerca de quedarse con los activos de Fonterra en Australia



Emmanuel Besnier, CEO y principal accionista de Lactalis.

La empresa láctea más grande del mundo, Lactalis, podría estar en la primera posición para adquirir los activos australianos de Fonterra, informó Rural News de Nueva Zelanda. Lactalis superó un obstáculo importante este mes cuando la Comisión Australiana de Competencia y Consumo (ACCC) indicó que no se opondría a la propuesta de adquisición por parte de Lactalis de los negocios de consumo, ingredientes lácteos y servicios de alimentación de Fonterra.

Otra procesadora australiana de lácteos, Bega Cheese, también ha solicitado la autorización de la ACCC para adquirir las empresas de Fonterra, que se pondrán a la venta como parte de una desinversión en el negocio de consumo de la cooperativa. Según los últimos informes de prensa australianos, Bega ha formado un consorcio con la cooperativa láctea multinacional holandesa FrieslandCampina para pujar por los activos de Fonterra.

La tercera empresa en presentar una oferta es la empresa japonesa de alimentación Meiji Holdings. Sin embargo, la luz verde de la ACCC coloca a Lactalis Australia al frente de la fila.

Tanto Lactalis como Fonterra adquieren actualmente leche cruda de productores lecheros de Victoria y Tasmania, además de procesar y suministrar una gama de productos lácteos en toda Australia. La decisión de la ACCC significa que no existen obstáculos regulatorios para la adquisición.

“Analizamos la transacción con mucha atención, ya que combinará a dos de los mayores compradores de leche cruda de Victoria y generará una mayor consolidación en Tasmania”, afirmó Mick Keogh, vicepresidente de la ACCC.

“Si bien reconocemos las inquietudes planteadas por algunos organismos representativos, tras un cuidadoso análisis, hemos determinado que es poco probable que la adquisición resulte en una reducción sustancial de la competencia”, acotó.

**Lactalis se quedaría con los
negocios de consumo,
ingredientes lácteos y servicios
de alimentación de Fonterra
en Australia**

Un peso pesado

Grupo Lactalis es una empresa familiar francesa fundada en 1933 por André Besnier en Laval, Francia. Actualmente, el grupo está dirigido por su nieto, Emmanuel Besnier, quien ocupa el cargo de CEO y es el principal accionista, controlando aproximadamente el 83% de la compañía junto con sus dos hermanos: Jean-Michel Besnier y Marie Besnier Beauvalot. La familia Besnier mantiene un perfil bajo y evita la exposición pública, lo que ha llevado a Emmanuel Besnier a ser apodado “el multimillonario invisible”.

La empresa es conocida por ser el mayor productor mundial de productos lácteos. La facturación anual del grupo supera los US\$ 20.000 millones, reflejando su posición dominante en el mercado global. Emplea a más de 85.000 personas en más de 50 países (incluido Uruguay) y opera numerosas empresas y marcas reconocidas en el sector lácteo, abarcando desde leche fresca hasta quesos y otros derivados lácteos.

El grupo tiene una fuerte presencia en Europa, América del Norte y América Latina, además de operar en Asia y otras regiones. Su red de producción incluye más de 200 fábricas en todo el mundo.

**La facturación anual del grupo
supera los US\$ 20.000 millones,
reflejando su posición dominante en
el mercado global**

Algunas de las marcas emblemáticas de Lactalis incluyen:

- **Président:** una de las marcas de queso más populares a nivel mundial.
- **Galbani:** reconocida por sus quesos italianos como mozzarella, ricotta y gorgonzola.
- **Lactel:** muy conocida en Francia por sus productos lácteos.
- **Bridélice:** marca destacada en el segmento de quesos premium.
- **Sveltesse:** marca enfocada en productos lácteos bajos en grasa.

Mucho ruido, pocas ventas

Los "lácteos" producidos sin la participación animal están sufriendo una considerable reducción de la demanda en mercados clave como Estados Unidos

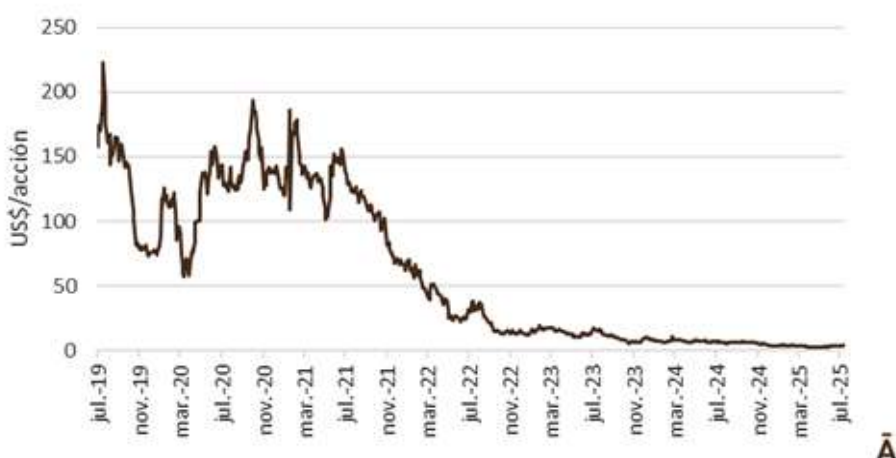


El mercado de lácteos "animal-free" (productos lácteos elaborados sin uso directo de animales, generalmente mediante fermentación de precisión) está enfrentando una significativa caída en ventas a nivel minorista, especialmente en EEUU y otros mercados como Israel, Sudáfrica y Singapur, de acuerdo con un artículo publicado en el portal Dairy Reporter.

Un mercado que parecía floreciente y con una proyección de futuro muy positiva, al igual que en el caso de los productos símil carne elaborado en base a plantas, finalmente parece que no lo es tanto, al no contar con el visto bueno del consumidor final, nada menos.

La fuente maneja algunos argumentos que han sido determinantes de esta situación. Las marcas más reconocidas, como Nurishh, Strive Free, Brave Robot, Nick's y la bebida de Nestlé, Cowa Bunga, han sufrido pérdidas de ventas drásticas o incluso llegan a 0 ventas en las cadenas minoristas.

Precio de las acciones de Beyond Meat



A su vez, productos lanzados recientemente están registrando caídas de hasta un 55 % para Nurishh y 89 % para Strive Free respecto al año anterior, lo que sugiere que esos productos dejarán de ser comercializados.

Las marcas más reconocidas han sufrido pérdidas de ventas drásticas o incluso llegan a 0 ventas en las cadenas minoristas

Otras mediciones indican los mismos resultados. “Está sucediendo un cambio muy notorio”, dijo Alon Chen, de la firma Tastewise. El interés de los consumidores en productos lácteos reales va en aumento, con la leche fluida con un crecimiento anual de 3,67%, el yogurt de 1,58% y los quesos de 1,44%. Por el contrario, alternativas producidas en base a plantas están viendo caer sus ventas 13,75% anual. En el caso de las alternativas lácteas ha sido menor, de 0,46%, pero en el de las cárnicas la baja es de 5,79%, a la vez que crece el consumo real de pavo (5,23%), carne vacuna (2,99%) y de cerdo (1,44%).

Por otra parte, de acuerdo con Food Navigator, el “precio premium” de los productos alternativos y la confusión del consumidor sobre qué significa “animal-free” vs. “plant-based” estarían detrás de esta resistencia a su adopción.

Con esta negativa de los consumidores finales a adoptar este tipo de productos, varias de las empresas del ramo han optado por redirigir sus esfuerzos hacia el sector del food-service y la venta de ingredientes a procesadores de alimentos. Dairy Reporter pone como ejemplo a New Culture, empresa que está comercializando su mozzarella “animal-free” en pizzerías como Pizzeria Mozza, y prepara su registro en California para ese mercado.

Lo que surgió con mucha fuerza, impulsado desde sectores esnob de clase alta y utilizando como argumento el cuidado del ambiente, no está siendo respaldado por el consumidor final

La fuente agrega que compañías como Perfect Day, Those Vegan Cowboys, entre otras, se están enfocando en vender ingredientes a terceros (Nestlé, Unilever, etc.), que pueden ser integrados a los alimentos sin que el consumidor note la diferencia. En definitiva, lo que surgió con mucha fuerza, impulsado fundamentalmente desde sectores esnob de clase alta y utilizando como argumento el cuidado del ambiente, no está siendo respaldado por el consumidor final. La evolución del precio de las acciones de Beyond Meat, la emblemática empresa elaboradora de productos asimilables a los cárnicos, pero en base a ingredientes vegetales, es un claro ejemplo. Luego de haber alcanzado un máximo de más de US\$ 220 por acción a mediados de 2019, cuando lograba recaudar decenas de millones de dólares de acaudalados inversores que veían en este tipo de productos un gran potencial, en las últimas semanas no llega a los US\$ 5 por acción.

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



CampoLab
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



Llamado

Ingreso para RECRÍA INTENSIVA



**Inscripciones hasta el
5 de agosto
(Nacimientos de este otoño).**

Ingreso 20 de agosto



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



Limpieza de piletas y distribución de efluentes líquidos



Tarifas bonificadas
por volumen
de trabajo.



Financiación hasta
en 12 cuotas para
productores lecheros.



Construyendo
Futuro





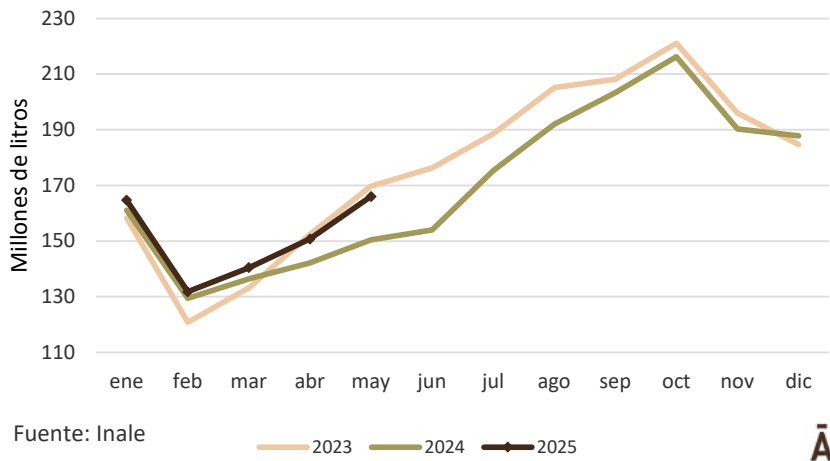
Indicadores

45

Remisión

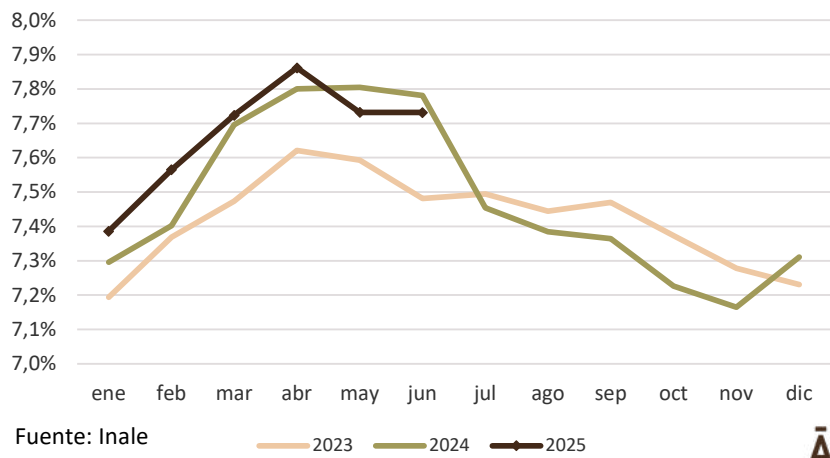
Remisión de leche a plantas industriales					
	Mar-25	Abr-25	May-25	Acumulado anual	
				2025	Dif % 25/24
Millones de litros	140	151	166	754	4,7%
Fuente: Inale					

Remisión de leche a plantas industriales



Á

Contenido de grasa y proteína



Á



Precio de la leche al productor



Precios de referencia de hacienda

Exportaciones

Exportaciones uruguayas de lácteos						
	Jun-25		Acumulado anual		Dif % 25/24	
	Tons	US\$/t	Tons	US\$/t	Tons	US\$/t
Leche en polvo entera	11.708	4.137	72.110	3.978	3%	15%
Leche en polvo descremada	969	3.227	8.132	3.123	-8%	4%
Manteca	1.007	6.839	5.324	6.534	1%	24%
Queso	1.150	4.950	9.173	4.939	-23%	1%
Total	17.611	3.979	112.683	3.803	1%	10%
Fuente: en base a Inale						



Exportaciones

Valor medio de exportación de leche en polvo entera



Fuente: Aduanas

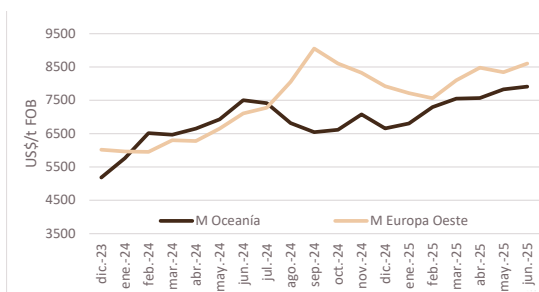


Referencias

Referencias internacionales				
			Dif %	
En US\$/t		Jun-25	Mes	Año
Leche en polvo entera	Oceania	4.043	-6%	21%
	Am. Sur	4.533	2%	18%
	Europa Oeste	5.022	2%	22%
	EEUU	4.770	5%	-4%
Leche en polvo descremada	Oceania	2.813	-4%	4%
	Am. Sur	3.538	7%	6%
	Europa Oeste	2.798	3%	5%
	EEUU	2.781	5%	7%
Manteca	Oceania	7.913	1%	6%
	Europa Oeste	8.604	3%	21%
Cheddar	Oceania	5.001	-3%	15%
	EEUU	3.924	-4%	-6%
Fuente: USDA				

Fuente: USDA

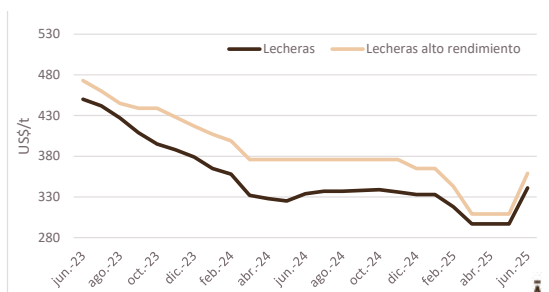
Precio internacional de la manteca



Fuente: USDA



Precio de los alimentos balanceados



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	Nom	x	x
	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	345	-1%	-14%
Soja	2022/23	Puesta en Nueva Palmira	US\$/t	353	0%	-7%
Trigo	2022/23	Puesto en Nueva Palmira	US\$/t	200	x	x
Alimento balanceado	Lecheras	A retirar de planta	US\$/t	341	0%	1%
	Lecheras alto rendimiento	A retirar de planta	US\$/t	359	0%	-5%
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: info@tardaguila.com.uy

El material publicado es de exclusiva responsabilidad de sus autores