

P.V. Tomo 210

Montevideo, 22 de agosto de 1980

EL DIA

Agropecuario



Prado '80



Conceptos a Tener en Cuenta en la Selección Por Leche

La base de toda selección que procura mejorar la producción lechera está en poder registrar el volumen y la calidad de leche obtenida en una lactancia y en poder cuantificar o codificar los factores que afectan esa performance.

En Uruguay se ha planteado la necesidad de realizar registros de esa índole con la finalidad de poder seleccionar objetivamente (p. ej.: mediante pruebas de proge- nie u otros colaterales) los animales superiores y por consiguiente usarlos con mayor posibilidad de éxito.

Para nuestro país sería una obra fundamental por- que si bien el semen importado de reproductores proba- dos garantiza una superioridad mínima exigible (general- mente expresada como capacidad de transmitir = 1/2 del valor de cría), es deber de toda sociedad de criado- res llegar a manejar el material genético de la forma más adecuada a sus propias condiciones ambientales y de manejo. De nada sirve importar semen de los mejores reproductores si luego no somos capaces de selec- cionar los toros realmente superiores. La distancia en años que aventajan otros países al Uruguay es posible acortar trayendo semen, pero sin el respaldo de una sóli- da selección no podrá lograrse un progreso genético es- table y por ende acumulativo.

MEDIOS PARA LLEVAR A CABO REGISTROS

Es indudable, y aquí dan el ejemplo países altamen- te tecnificados en computación como EE.UU., Rep. Fe- deral de Alemania, Canadá, etc. que hoy pueden re- gistrarse gran cantidad de datos cómoda y rápidamente. También es posible lograr una mayor exactitud en el exa- men de datos y en la aplicación de programas espe- ciales, análisis estadístico, cálculo de factores de corrección, etc. el uso de computadoras se ha hecho imprescindible.

FACTORES A TENER EN CUENTA

Será importante entonces ponerse de acuerdo en qué datos deberían ser almacenados sobre cinta para su posterior evaluación. Brevemente revisaremos los más importantes:

Independientemente que se trate de animales pedigrí o puros de origen, todas las vacas controladas deben llevar un número correlativo dentro de su estable- cimiento y éste a su vez un número jerarquizado dentro de una zona o cuenca (también con su número) con ca- rácteres de producción similares. Para un material de campo debidamente sorteado (vacas dentro de estable- cimientos y éstos dentro de regiones) es posible corre- gir datos de lactancia, como kgs. de leche o grasa o % de grasa de factores tales como manejo, alimentación, sani- dad, etc. en que difieren los establecimientos. Importa asimismo tomar nota del número de lactancia, ya que hay diferencias notorias especialmente entre las tres pri- meras lactancias. También interesa la evaluación de la época (p. ej.: estación) y el año en que parió la vaca, ya que este factor juega en sí mismo un rol importante sobre la cantidad de leche producida. Análisis de varian- za realizados con gran cantidad de datos han demostra- do que estos factores conjuntamente (incluyendo inte-

racciones entre ellos) pueden explicar bien, hasta un 40% y más de la variación total.

Si la producción lechera se estima a partir de pruebas realizadas quincenalmente (o mes a mes o pe- riódicamente), debería computarse la cantidad de días de ordeño, siempre que la vaca supere p. ej.: un mínimo de 250 días. Estos registros permiten realizar ajustes y con ello es posible comparar datos provenientes de ma- terial de campo; sin embargo este criterio puede ser dis- cutible, porque la cantidad de días de ordeño efectiva- mente realizados engloba una componente genética que la determina el propio animal y no es sólo resultado de una simple determinación de manejo con respecto a sus- pender o alargar un período de ordeño.

El intervalo interparto tiene influencia sobre la lac- tancia presente como en la futura, por lo que debieran tomarse en cuenta las fechas sucesivas de parición, a los fines de poder calcular dicha variable.

Por supuesto que en los registros hay que llevar la identificación completa del toro padre, del cual estamos interesados en estimar su valor de cría, así como tam- bién interesa tener la información del abuelo materno.

Los toros generalmente son llevados a las centrales de prueba lo antes posible y luego de pasar requisitos mínimos (conformación, aspecto, calidad de semen) se emplea su semen en una cantidad determinada de va- cas; luego pasan a espera hasta obtener registros de sus hijas.

Una vez confirmada su utilidad en base a valor de cría estimado, su semen puede ser vendido en gran es- cala. Es así, que en países donde la inseminación ha al- canzado a cubrir la mayor parte del rodeo lechero, se presta importancia, además, a fechas de primera inse- minación, repeticiones, técnico inseminador actuante, etc. lo que permite un análisis de fertilidad más completo. También se evalúa la facilidad (o dificultades) al parto, y complementariamente sobre escalas subjetivas facilidad de ordeño, conformación de ubre, etc.

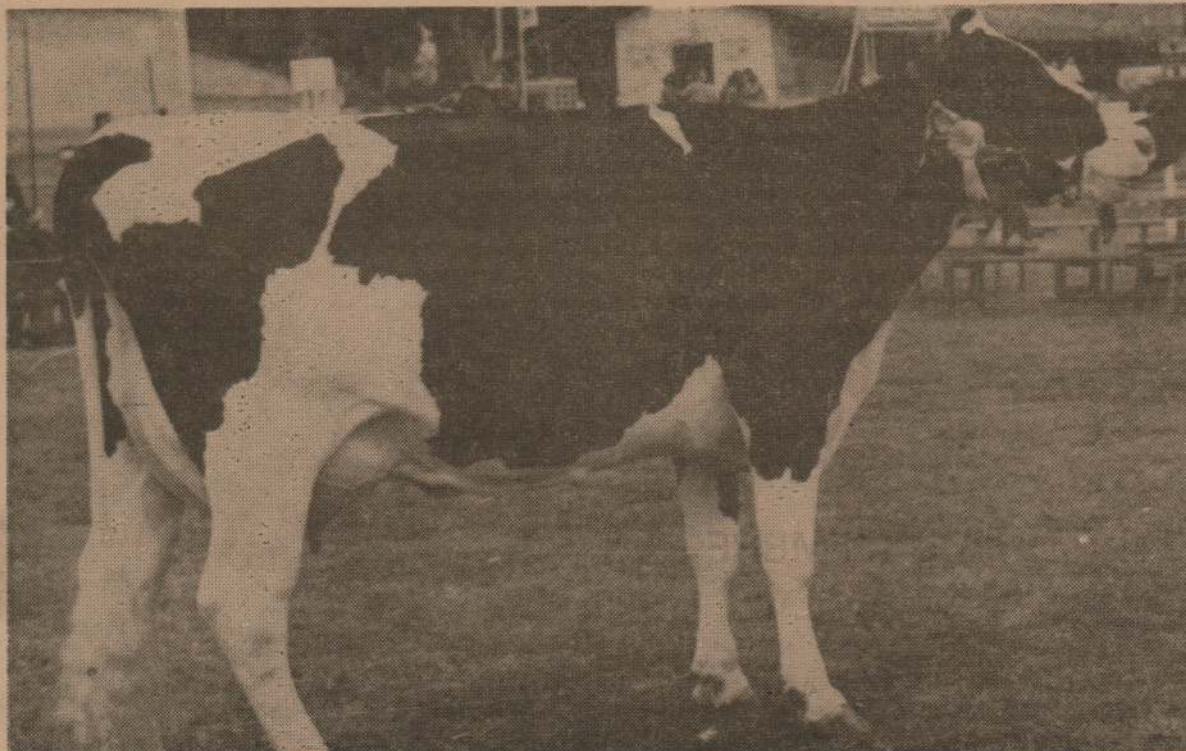
Existen otras variables, pero lo que interesa desta- car en esta nota es que antes de perforar tarjetas habría que tomar la precaución de estudiar a fondo qué datos interesa realmente registrar, datos que interesan tanto al investigador como al analista.

En lo que respecta al análisis de registros diremos brevemente lo siguiente: los antiguos métodos de aná- lisis comparativos de registros contemporáneos de vacas en producción se han visto desplazados, gracias al uso de la computación, donde modelos que contemplan muchas variables son sometidos a análisis de regresión múltiple.

Esto incluso permite analizar datos de campo poco balanceados.

Finalmente y como resumen de esta reseña cabe se- ñalar: para un país como el nuestro donde la explotación lechera ha tenido un empuje considerable, deberían or- ganizarse registros de la forma que mejor se adecua a nuestra modalidad de trabajo. La experiencia de otros países enseña que es indispensable mejorar la eficien- cia de un rodeo. El uso de registros y selección bien orientado6 permitirán a Uruguay mejorar su eficiencia genética y enfrentar mejor costos crecientes de produc- ción.

Ing. A. Clement (Dr. Agr.)



Stock de corderos aumentó consumo de específicos

El Gerente de la División Agroveterinaria de la Hoechst en Uruguay, Sr. Lar Valentini, brinda para este suplemento algunas apreciaciones re- lacionadas con el consumo de específicos vete- rinarios en este año.

El rubro más importante dentro del mercado veterinario lo constituye el sector ovino, gran consumidor de lombricidas o sea antiparasita- rios internos, señala Valentini. También existe en un nivel menor un consumo para parásitos externos, como el piojo y la sarna, pero lo que ataca más a las majadas nuestras son los parási- tos internos, gastrointestinales y pulmonares. Este mercado aumentó este año debido a que la producción de corderos en la última zafra prácti- camente quedó toda en el país, ya que España, principal comprador de corderos en nuestro país, no efectuó ninguna compra, integrándose como es sabido al Mercado Común Europeo. Por lo tanto, el número de animales a tratar fue mayor que el que corrientemente se trabaja. En consecuencia, la demanda de productos vete- rinarios aumentó este año. Pero, no obstante, no mantuvo un crecimiento proporcional al stock existente, ya que los productores en general disminuyeron el número de tomas anuales.

El relativo valor de la lana y las dificultades conocidas en el comercio de la producción agropecuaria ha determinado que el productor haya tenido que controlar atentamente sus in- versiones respecto a sus planes sanitarios.

También las continuas lluvias dificultaron el manejo de las majadas, influyendo este otro fac- tor en la disminución de los tratamientos sanita- rios.

Pero es importante agregar, expresa el Ge- rente de la División Agroveterinaria de Hoechst, que no obstante se puede apreciar en el produc- tor una mentalidad más moderna en la produc- ción. Se puede observar, en general, una mayor preocupación por lograr mayores rendimientos, enfocando los trabajos hacia una intensificación de la producción sin agregar más extensiones de campo. Hoy en día el productor manifiesta un total interés por informarse sobre las técnicas modernas de producción y lleva a cabo sus pla- nes de mejoramiento sin detenerse en la gran mayoría de los casos por el precio, como su- cedía anteriormente. Esto determina que labo- ratorios como el nuestro, que están aportando constantemente productos de investigación, pero que son productos que tienen su precio, logren un mejor desarrollo en la venta de los productos. Por otra parte, si el productor ade- más tuviera en estos momentos precios com- pensatorios en el mercado de sus productos, in- dudablemente la venta de los específicos vete- rinarios, no digo que se duplicaría pero re- gistraría un sensible aumento, dice Valentini.

En el sector ganadero del vacuno, el consu- mo de productos veterinarios corre paralelo al valor de la carne en pie. Si el productor logra vender en la feria su ganado a un buen precio, éste inmediatamente sale en busca de los es- pecíficos necesarios para combatir los conoci- dos males, como carbunclo, garrapata, sarna, etc. Pero cuando el ganadero ve demorado sus pagos, decaen los precios de su producción porque su inversión deja de ser rentable, entra en un pesimismo que lógicamente lo hace abstraerse de la atención sanitaria de su gana- do.

VICTORICA

rematará

**Los Reproductores Que Ud. Precisa Para Producir Más y Mejor
en AGOSTO**

Martes 26	Ventas Ideal	Soc. Criadores de IDEAL
Miércoles 27	Holando	VILLA CHANITA y ANTARES
Jueves 28	Shetland Pony	Elena S. de Del Campo y Vico y Villar
Viernes 29	Iniciación de Ventas	EXPO PRADO
Sábado 30	Continuación de Ventas	EXPO PRADO
Domingo 31	Finalización Ventas	EXPO PRADO

en SETIEMBRE

Martes 2	Corriedale	EL GRUÑIDO
Viernes 26	Hereford y Polled Hereford	ÑU PORÁ
Sábado 27	Hereford, Polled Hereford, Merilin y Merino	EL CARDO
Domingo 28	Corriedale y Holando	GRANJA ROLAND
Martes 30	Hereford, Polled Hereford e Ideal	RINCON DE FRANCIA

en OCTUBRE

Miércoles 1º	Hereford y Corriedale	NUEVA MEHLEM
Jueves 2	Hereford, Polled Hereford y Merilin	LA RINCONADA S.G.
Sábado 4	Ideal y Criolla	IDEAL DEL CARDENAL
Martes 7	Shorthorn, Polled Shorthorn y Dalry Shorthorn	LA ESMERALDA
Martes 7	Hereford, Polled Hereford	LA PRADERA, EL ARAZA Y RINCON AN-GOSTO
Miércoles 8	Hereford, Polled Hereford y Merilin	EL TIMBO Y LOS HORNEROS
Jueves 9	Hereford y Merilin	EL PROGRESO
Miércoles 15	Hereford, M. Australiano, Corriedale, Ideal y Merilin	RODEO COOPERARIO CREA: QUEGUAY
Jueves 16	Hereford	CHICO - SOTO
Viernes 17	Hereford, M. Australiano y Corriedale	SAN MIGUEL
Miércoles 22	M. Australiano, Corriedale, Hereford y Red Poll	EL PARAISO Y EL BAQUEANO
Jueves 23	Hereford y Corriedale	LA LABOR Y EL BOQUERON
Martes 28	Hereford y M. Australiano	SAN JOSE DEL YAGUARI
Miércoles 29	Hereford	SAN RAFAEL
		DON ESTEBAN

en NOVIEMBRE

Martes 18	Hereford	EL PEDERNAL
Sábado 22	Corriedale	LA ESMERALDA
Domingo 23	Corriedale	DON ESTEBAN
Martes 25	Hereford, Polled Hereford y Corriedale	EL AGUILA

en DICIEMBRE

Jueves 4	Corriedale	RELLIM
Viernes 5	Corriedale	EL PIRAMIDAL
Miércoles 10	Corriedale	MONZON HEBER Y SANTA ELENA

PROBLEMAS DE EROSION

Artículo elaborado por la ASESORIA TECNICA Y COORDINADORA AGRONOMICA DEL BANCO DE LA REPUBLICA: Ings. Agrs. Pablo M. Furest, Pablo Dellazoppa, Antonio Correa, Sergio Medina y Gonzalo Vázquez.

ALGUNAS REFLEXIONES SOBRE EL PROBLEMA DE LA EROSION

La conservación del suelo es de vital importancia en todo el mundo y de manera muy especial para el Uruguay que sustenta su economía en la producción agropecuaria.

Al respecto quisiéramos hacer algunas referencias y aportar datos que nos ubiquen en la realidad y gravedad del problema erosivo

En primer lugar puede afirmarse que cualquier Plan racional de Explotación Agrícola debe tratar de cumplir el doble propósito de obtener el máximo beneficio económico y mantener la productividad del suelo a largo plazo.

Las medidas de Conservación de Suelo deben estar integradas y acompañadas por un conjunto coherente de normas técnicas agronómicas para que logren los efectos deseados. De poco valdrá que se realicen medidas especiales de conservación de suelos si



luego se cumplen en malas condiciones las labores en las chacras, la fertilización, la siembra, la aplicación de herbicidas y toda la atención que requiere un cultivo durante su ciclo vegetativo.

Las estimaciones realizadas por la Dirección de Suelos y Fertilizantes del M.A.P. indican en cifras redondeadas que un 30% de la superficie del país está afectada en grado variable por problemas erosivos. ¡Un 30% de la superficie del Uruguay está ENFERMA DE EROSION!

Esto representa 5.000.000 de hectáreas o expresado comparativamente unas diez veces el área total del Departamento de Flores.

Asombroso, ¿verdad?

Creo que estas cifras son lo suficientemente elocuentes para ubicarnos en la responsabilidad personal que todos los productores rurales tenemos ante la sociedad que integramos y ante el país por el USO que hagamos del RECURSO SUELO.

Señalada la importancia de la EROSION, nos preguntamos:

¿Cómo debe el productor enfrentar este problema?

Para ello detallaremos algunas medidas básicas recomendadas para prevenir y/o combatir la EROSION.

Elas son:

DESTINE a sus cultivos tierras con por lo menos 20 centímetros de profundidad de arraigamiento.

ELIMINE los suelos de mal drenaje, con riesgos de inundación o con depresiones dentro de zonas planas donde se forman "ojos de agua".

EVITE tierras muy enmalezadas o degradadas por causa de una agricultura continuada y esquilmante.

INCLUYA LEGUMINOSAS en sus planes de rotaciones.

EVITE la realización de labores A FAVOR de la pendiente.

NO TRABAJE las cabeceras, remates y zonas de concentración de agua de escurrimiento superficial (desaques).

EN TODOS LOS CASOS preste especial atención para que cada arada sea realizada de tal forma que los "panes de tierra" sean invertidos en el sentido opuesto al realizado en el año anterior.

CON PENDIENTES de hasta el 4% para "Cultivos carpidos" y de hasta el 6% para "Cultivos no carpidos", se recomiendan FAJAS aradas de no más de 50 metros de ancho, separadas por FAJAS EMPASTADAS paralelas y aproximadamente "a nivel".

Entendemos que todo lo mencionado UNIDO a una ASISTENCIA TECNICA REAL y EFECTIVA significará una sensible

mejora en relación a la mayoría de las situaciones actuales.

Ahora vamos a efectuar una ESTIMACION ECONOMICA de las PERDIDAS OCASIONADAS POR LOS PROCESOS EROSIVOS.

Aplicando a nuestro País cálculos realizados en Estados Unidos sobre suelos y régimen de lluvias similares a los nuestros, SOMETIDOS A CULTIVOS, tendríamos que el proceso erosivo NOS SUSTRAE 51.000.000 de TONELADAS DE SUELO, ANUALMENTE.

Cincuenta y un millones de toneladas de suelo erosionado PERDEMOS ANUALMENTE y junto con ellas TAMBIEN PERDEMOS:

76.500 toneladas de NITROGENO.

25.500 toneladas de FOSFORO.

1.020.000 toneladas de POTASIO.

Por citar sólo los elementos nutritivos más importantes.

Y ¿cuánto significa todo esto en PESOS MONEDA NACIONAL? Nada menos que la friolera de N\$ 5.651.000.000 (cinco mil seiscientos cincuenta y un millones de Nuevos Pesos) A VALORES ACTUALES.

Traducida a dólares esta cifra que manejamos SUPERA el TOTAL de EXPORTACIONES ANUALES de nuestro País.

Impactante, ¿verdad?

Estableciendo otro tipo de referencia podemos señalar que cincuenta y un millones de toneladas de pérdida de suelo anual representan el PESO del ESPESOR ARABLE de 34.000 (treinta y cuatro mil) HECTAREAS.

Sencible frente al problema, el Banco de la República Oriental del Uruguay dispuso de una línea especial de crédito.

Desde enero de 1977 hasta fines de 1979 SOLO UN PRODUCTOR RURAL la había utilizado.

A partir de 1980, el Banco de la República ha entendido que al movilizar una poderosa palanca como es el crédito, en este caso para "Financiación de Cultivos de Invierno y de Verano", dicho crédito DEBE CONDICIONARSE a la aplicación de medidas conservacionistas, allí donde sea necesario.

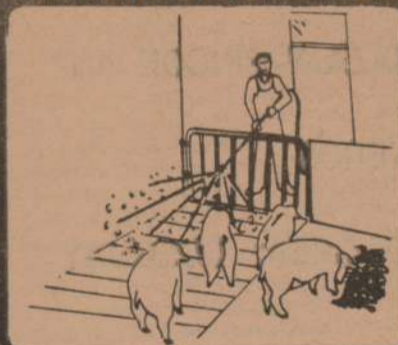
Creemos que "es la mejor arma disponible" para una lucha frontal y efectiva contra la erosión.

Recapitulando, a través de las reflexiones efectuadas sobre el tema "EROSION", nos hemos ido planteando su problemática, como debe enfrentarla el productor, la estimación económica de las pérdidas que ocasiona la posibilidad de asistencia crediticia a través del Banco de la República Oriental del Uruguay, de lo que se deduce claramente que en la ACCION COORDINADA entre el Estado, los productores rurales y los Técnicos ESTA LA RESPUESTA.

Ghibli

MAQUINAS DE LAVAR A ALTA PRESION, CON AGUA Y FRIA Y CALIENTE (HASTA 120° C)

LA ULTIMA PALABRA EN DESINFECCION Y LIMPIEZA



- CRIADEROS DE CERDOS
- CRIADEROS DE AVES



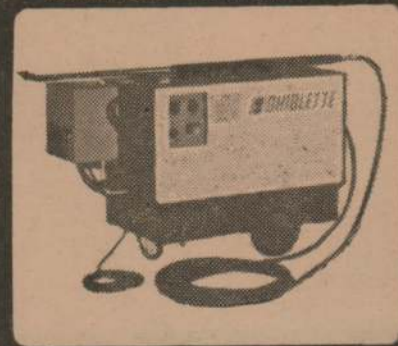
- FRIGORIFICOS Y CHACINERIAS
- PROCESADORAS DE PESCADO



- MOTORES CAMIONES
- MAQUINARIA AGRICOLA
- JAULAS DE GANADO



- TAMBOS
- INDUSTRIAS LACTEAS
- CABAÑAS



Ghibli

MAQUINAS DE ALTA PRESION (HASTA 2800 LIBRAS) AGUA FRIA Y CALIENTE, SOLA O CON DETERGENTES Y PRODUCTOS DESINFECTANTES. HIDROARENADORA PARA DESINCRUSTACION Y LIMPIEZA DE SUPERFICIES METALICAS.

INFORMES DEMOSTRACIONES Y VENTAS

TIP TOP URUGUAYA S.A.

Cerro Largo 1043/45 Tel. 982528

AQUI ESTAMOS..!

también en
Asunción
a sus órdenes



BANCO DE LA REPUBLICA ORIENTAL DEL URUGUAY

REPRESENTACION REPUBLICA DEL PARAGUAY
ASUNCION

Estrella Esq. Chile - Edificio CITY 4°P-B
Tel. 9 42 48 Telex PY851

el más fuerte y económico

Consumo por hora		
Modelo	HP	Lts. Gasoil
4911	50	4
6911	70	5
8011	85	7
12011	120	11
16045	160	14

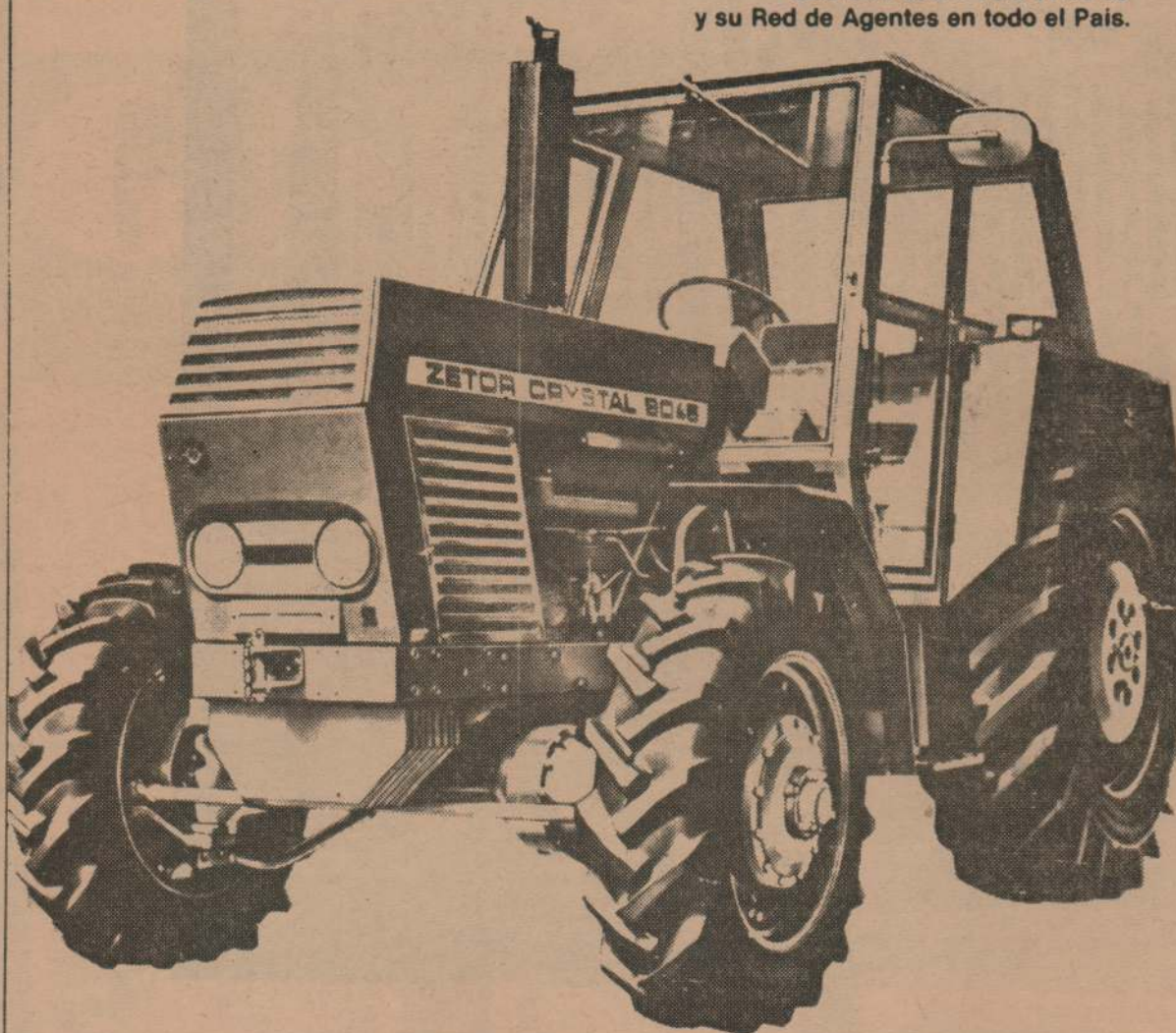
TRACTORES



Representante exclusivo.

SEDASA

Cuareim 1947 - Tel.: 91 93 08
y su Red de Agentes en todo el País.



INDUMEC BRASIL

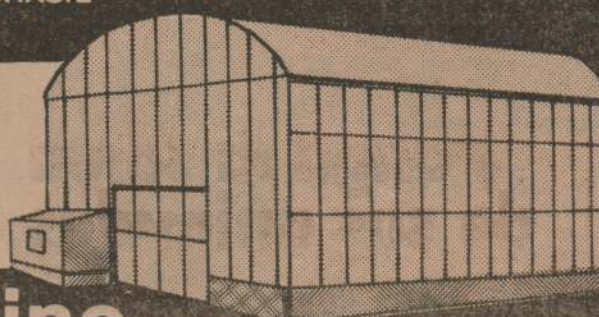
- GALPONES PREFABRICADOS
- ZANJADORA ROTATIVA
- ROLO COMPACTADOR
- LAMINA NIVELADORA
- SILOS METALICOS

RISSE SECADORES INTERMITENTES PARA ARROZ, SORGO, SOYA.

REPRESENTANTE EXCLUSIVO

automotora sabatino

CERRO LARGO 862 - TEL.: 91 21 68 LASCANO - TEL.: 109



Asistencia Crediticia Del B.R.O.U.

APOYO DEL BROU PARA LA COMPRA DE REPRODUCTORES

Ante la proximidad de la época de iniciación de un nuevo período zafra de comercialización de reproductores, Exposición Ganadera del Prado, remates de cabañas y exposiciones departamentales, el Directorio del Banco ha estimado conveniente actualizar la norma de crédito que posibilita participar en la financiación de tales adquisiciones.

Es así que en reciente resolución ha aprobado la concesión de préstamos en las siguientes condiciones, a las que consideramos oportuno darles amplia difusión atento a la próxima realización de la tradicional muestra del Prado.

"DESTINO: Participar en la financiación de reproductores bovinos, ovinos, equinos de trabajo y suinos, ya sea importados o procedentes de Cabañas nacionales, que se adquieren en las instancias que se detallan:

a.1 — **Compras en exposiciones ganaderas.** Podrán financiarse reproductores adquiridos en Exposiciones organizadas o auspiciadas por la Asociación Rural del Uruguay y administradas por nuestro Banco o directamente por la Asociación organizadora, toda vez que no intervenga otro ente financiador.

IMPORTE: por hasta el 100% (cien por ciento) del valor de bajada del martillo en el remate.

PLAZO MAXIMO: no excederá de 36 (treinta y seis) meses, contados desde la fecha de la subasta, pagadero con un máximo de 5 (cinco) amortizaciones semestrales que podrán ser iguales o progresivas con vencimientos al 31 de mayo y 30 de noviembre de cada año.

a.2 — **Compras en remates de Cabañas.** Podrá asistirse crediticiamente la compra de reproductores en remates públicos de Cabañas.

IMPORTE: por hasta el 100% (cien por ciento) del valor de bajada del martillo en el remate.

PLAZO MAXIMO: el mismo establecido en el apartado "a.1" precedente.

a.3 — **Compra de reproductores evaluados por test.** Podrá financiarse la adquisición de reproductores sometidos a test de evaluación de comportamiento y progenie por las Centrales de Pruebas de diferentes razas en nuestro país (Centro de Investigaciones Agrícolas Alberto Boerger; Facultad de Agronomía, etc.), comprados al mejor postor en oportunidad de la venta que se organice oficialmente una vez finalizado el estudio de los semovientes.

IMPORTE: por hasta el 100% (cien por ciento) del valor de la adquisición al mejor postor.

PLAZO MAXIMO: no excederá de 48 (cuarenta y ocho) meses contados desde la fecha de la compra, pagadero con un máximo de 7 (siete) amortizaciones semestrales que podrán ser iguales o progresivas con vencimientos al 31 de mayo y 30 de noviembre de cada año.

a.4 — **Compras directas en Cabañas.**

IMPORTE: por hasta el 80% (ochenta por ciento) del valor de tasación que establezca el Ingeniero Agrónomo del Banco para los reproductores a financiarse.

PLAZO MAXIMO: el mismo establecido en el apartado "a.1" que antecede.

a.5 — **Compra de reproductores importados.** Podrá financiarse únicamente la adquisición de reproductores importados a través de los servicios de nuestro Banco, debiendo cancelarse —si correspondiere— deudas contraídas en el Departamento de Negocios con el Exterior.

IMPORTE: por hasta el 100% (cien por ciento) de su valor CIF.

PLAZO MAXIMO: el mismo establecido en el apartado "a.1" precedente el cual empezará a regir a partir de la fecha de ingreso del reproductor al País.

CONDICIONES PARTICULARES. Por esta línea de crédito se financiará únicamente la adquisición de reproductores que se especifican a continuación:

Bovinos: (carne y leche): pedigrí y puros por cruza tatuados por la Sociedad de Criadores correspondiente (Mejoramiento o Selección).

Ovinos: pedigrí y tatuados M. O.

Equinos de trabajo y Suinos: pedigrí únicamente.

De la cantidad de cabezas adquiridas anualmente por cada beneficiario se podrá brindar la asistencia crediticia acordada por esta resolución en la siguiente forma:

Machos: hasta por la totalidad de los reproductores adquiridos o a adquirir.

Hembras: hasta por un número máximo de cabezas no superior al 10% (diez por ciento) de las hembras en edad de procrear existentes en la explotación.

A estos efectos se tomará en cuenta la Declaración Jurada presentada ante DINACOSE y los períodos anuales referidos comenzarán a regir a partir del 1° de agosto de cada año.

En todos los casos, serán de cargo del comprador las comisiones y demás gastos del remate."

Encontramos al Sr. Francisco Forteza en la pista principal del Prado, observando atentamente el ágil desplazamiento de tres excelentes terneros Hereford.

"Son 100% sangre americana, nacieron en Montevideo en Cuareim y Lima y creo que van a dar que hablar", nos dice Forteza sin quitar su mirada de los tres Hereford que continúan movilizándose rápidamente por la pista.

Nos continúa informando Forteza que estos ejemplares, que junto con René Gramon presenta en esta Exposición, son hijos de tres de las 5 vacas que Forteza y Gramón importaron el año pasado a EE.UU. Estas 5 vaquillonas llegaron al país servidas por el Reservado Gran Campeón de Denver en 1979, el "B.B. Mark Dominó 704". Dichos vientres produjeron 4 machos y una hembra. Tres de estos reproductores fueron elegidos para formar el lote que ahora se expone en el Prado.

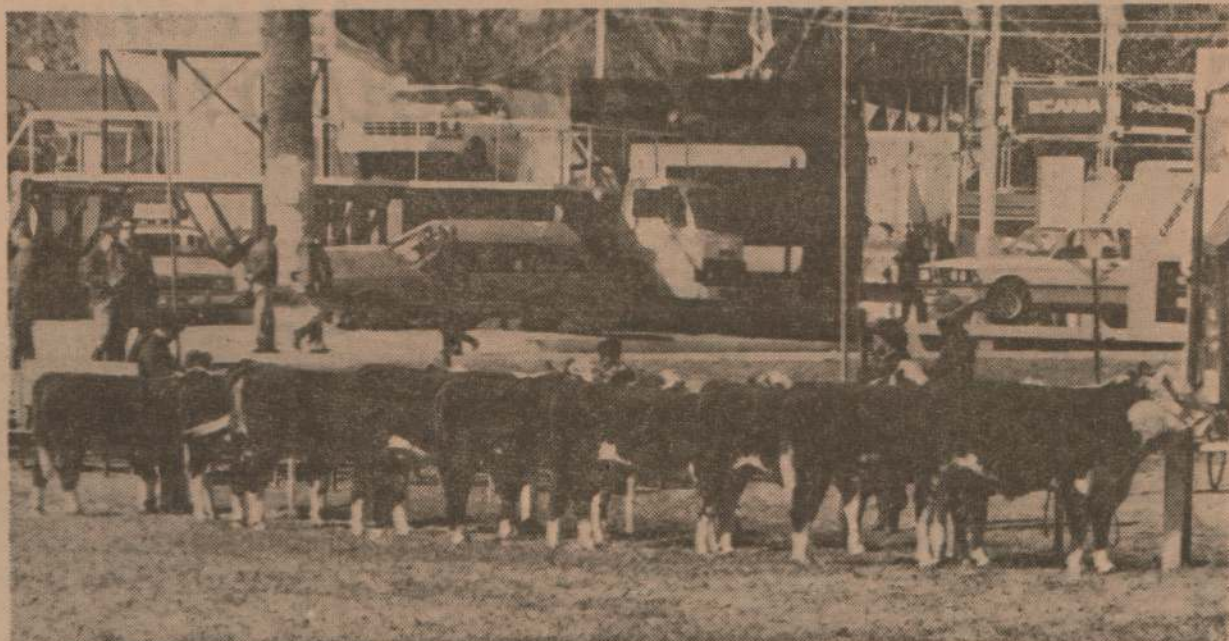
—¿Existe entre los cabañeros uruguayos especial aceptación por las sangres de origen americana?

—Creo que sí. La pauta la da el hecho de que tanto en Uruguay, como Palermo y Esteño la mayor parte de los primeros premios en casi todas las categorías, corresponden a productos con corrientes de sangre americana. Es evidente que en EE.UU. se ha logrado un tipo de Hereford que conforma plenamente a la mayoría de los criadores de la raza en el mundo.

—¿Qué planes tiene en el futuro?

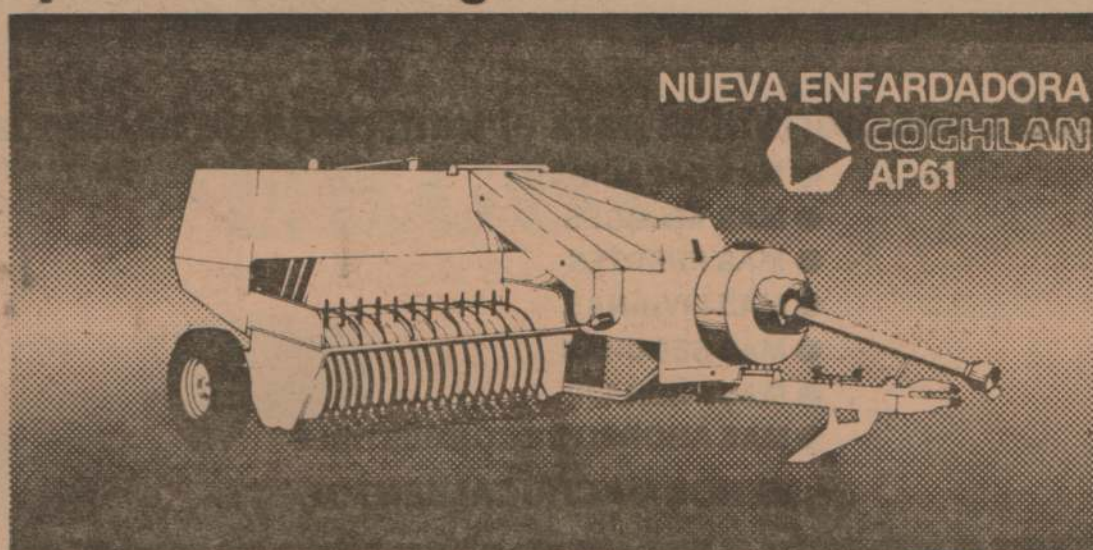
—El plan nuestro es reservar estos toros y utilizarlos tanto en la cabaña de Gramón como en la mía, por lo tanto no saldrán a la venta.

Tres Terneros 100% Sangre Americana y Montevideanos



Enfarde ahora para alimentar ganancias de mañana

NUEVA ENFARDADORA
COCHLAN
AP61



Recolectora Enfardadora Automatica. Capacidad de producción hasta 600 fardos/hora con atadura de alambre o hilo plástico.

"La Tragapasto"

REPRESENTANTE e IMPORTADOR



Dpto. Agropecuario

Av. RONDEAU y LIMA
Tels. 98 08 50



Esta es la gran
marca
en

ESQUILADORAS
TIJERAS
PEINES-CORTADORES
TELA ESMERIL

y todo lo
necesario para

UNA ESQUILA MEJOR
Y MAS ECONOMICA

Suc. de Luis Casaretto S.A.
RIO NEGRO 1563-79
Teléfonos: 91 41 61 y 98 63 21

**Ponga la salud
de sus animales
en buenas manos.**



Systemex es la mejor protección contra todos los parásitos internos, tanto gastrointestinales como pulmonares.

Systemex
el antihelmintico total

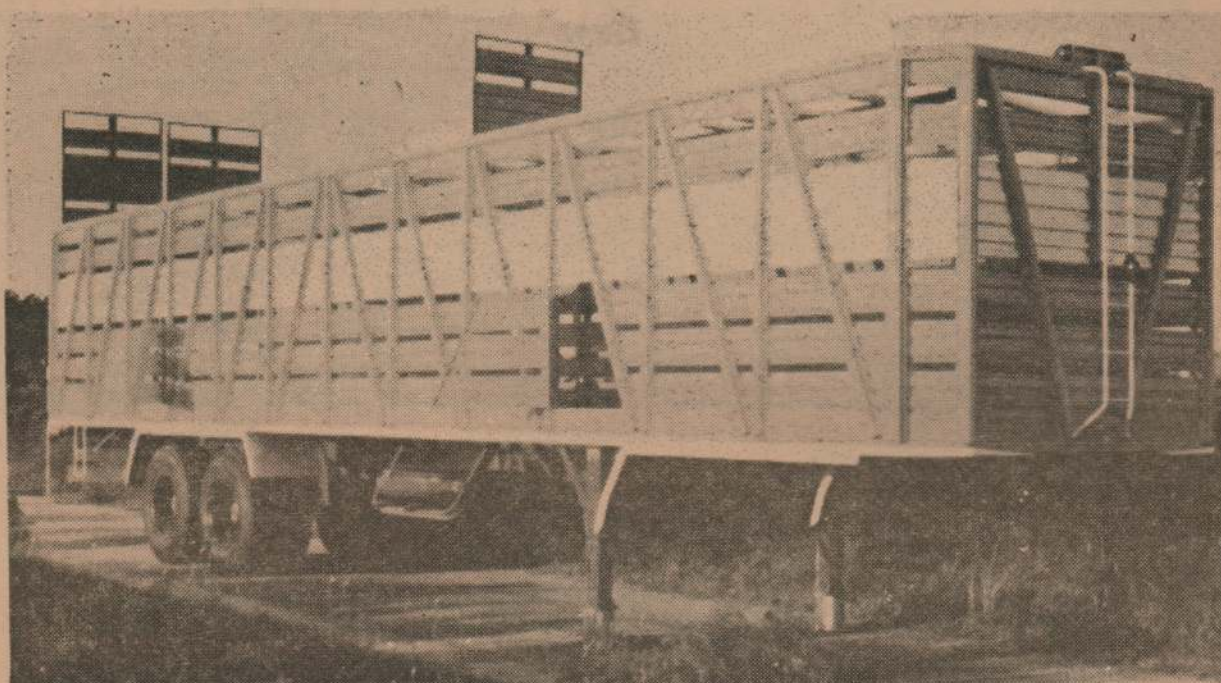


COOPER

caputo

1825 - 25 de Agosto - 1980

*Desde el lugar donde nació la Patria,
para todo el URUGUAY!*



Jaulas autoportantes para el transporte de haciendas

- MAS CAPACIDAD
- MAS VELOCES
- MAS FUERTES
- MAS LIVIANAS
- MAS SEGURAS
- MAS FRENAJE
- MAS AHORRO DE COMBUSTIBLE

¡MENOS MACHUCAMIENTO!

Unidades en varios modelos de largo - 1 ó 2 ejes artilleros y discos con rodado 20" y 22".
Semirremolques frigoríficos de triple eje • Furgones para reparto • Acoplados y Chatas
para el transporte de granos y cereales de 2 y 3 ejes artilleros • Cisternas •
Contenedores • Ejes artilleros de 20" y 22" con sistema desplazable.



CARROCERIAS MATTOS S.R.L.
VILLA CARDAL - TEL.: 3 - FLORIDA
En Montevideo: Evaristo Ciganda 1056 - Tel.: 28 17 86

- PIONEROS DEL TRANSPORTE DE LA INDUSTRIA FRIGORIFICA.
- LINEA DE CREDITOS DEL BCO. DE LA REPUBLICA ORIENTAL DEL URUGUAY.
- CONSULTE PLANES DE FINANCIACION.
- AFILIADOS A U.C.O.C.A.U. (UNION DE CARROCEROS - OMNIBUS - CAMIONES Y AFINES DEL URUGUAY)

EL GOBIERNO APOYA LA INDUSTRIA CARROCERA NACIONAL.

SE ESTIMA PANORAMA PARA LA VENTA D

Reportaje al Sr. Juan J. Victorica

SOBRE BASES REALISTAS LA PRODUCCION SALDRA ADELANTE

Antes que nada deseo expresar que estas manifestaciones son exclusivamente a título personal ya que el tema sobre el cual me consulta: "Situación y perspectiva del mercado de reproductores" es muy amplio y en él hay otros factores que inciden como ser la situación general de la ganadería del país, e incluso la situación internacional del mercado de productos agropecuarios.

Todos los años en el mes de agosto concurren a la Exposición del Prado, el 99% de los mejores exponentes de cada raza que presentan prestigiosas Cabañas Nacionales y casi todos los años vemos que es en esa pista donde comparativamente con otras Exposiciones y guardando las respectivas distancias en cuanto al tipo de animal, calidad, preparación, etc. los reproductores se venden a precios diría favorables al comprador, salvo raras excepciones que confirman la regla.

Es allí sí donde se baten los records de precios que lamentablemente crean una falsa imagen en los no especializados en el tema agropecuario, pero que los que lo vivimos a diario no nos asustamos pues sabemos que son precios de un solo animal que tiene atrás suya una vida de sacrificios y de esfuerzos no sólo de trabajo, sino también económico; y sabemos también que esa costosa inversión idéntica a la que realiza una fábrica al importar maquinaria moderna que cuesta muchos dólares al país, también reditúa su fruto al cabañero como en el ejemplo anterior al industrial.

La cabaña es el cimiento "esencial", en el más amplio significado de este adjetivo, sobre el cual se construye en cualquier especie y raza su mejoramiento. Sin una cabaña nacional sólida que permita a sus propietarios realizar las inversiones necesarias para avanzar más y más en su meta mejoradora,

Aporte Social de

EL DIA visitó el stand de General Motors que obtuviera el Primer Premio en el concurso de stands comerciales que se lleva a cabo como es tradicional en la Muestra ganadera del Prado. Pudimos apreciar las amplias instalaciones de este stand, donde se puede apreciar en distintos planos y a través de una excelente transparencia lograda en las construcciones, toda la línea de la producción General Motors. Nos llamó la atención además de las modernas unidades expuestas por esta firma, la presencia de maestras que ofrecían a la venta dentro del mismo stand, mapas de nuestro país. Gentilmente el Sr. Peter Friedrich, Gerente en Ventas de General Motors, nos informa acerca de una interesante obra social que lleva a cabo esta compañía. Expresa el ejecutivo que de acuerdo a la filosofía de la empresa y dentro de una política de buen vecino, se resolvió apoyar materialmente a la Escuela 217 de Sayago que resulta ser la escuelita más próxima a las instalaciones que esta firma tiene en Sayago. Señala Friedrich que mediante la impresión de unos completos mapas, muy actualizados y que se venden en la suma de N\$ 10 se logra recabar un interesante aporte que se destina a esta escuelita de Sayago donde concurren diariamente 150 niños entre 3 y 5 años. El domingo último se lograron vender casi 400 mapas y ya se llevan vendidos más de 500.

El Ger
Sr. Pe
a EL D

RAMA DE CAUTELA DE REPRODUCTORES

no habrá mejora genética en el rodeo general.

De su progreso dependerá el progreso del nivel zootécnico a nivel de rodeos generales y de ahí su importancia especial para exportar más y mejores carnes y lanas.

Pero a su vez en contrapartida el productor deberá tener posibilidad de acceso para adquirir esos ejemplares selectos y para ello deberá contar también con los medios necesarios.

Es el agropecuario evidentemente, un mercado más complejo que otros ya que está afectado por el factor clima el cual no depende de la voluntad del hombre y puede trastocar sus programas de producción.

Sabemos que la actual situación de la agropecuaria es difícil, pero no creemos que sea peor que la vivida en el año '74 cuando se produjo el alza del petróleo y se comprimiron los precios de la carne y de la lana.

La adquisición de reproductores para los planteles y rodeos generales es una necesidad del productor pues si no realiza esa inversión, no conseguirá elevar su nivel de producción ni del punto de vista zootécnico ni del punto de vista económico.

Confiamos en la capacidad de reacción del productor uruguayo que en este momento creemos se encuentra más que nada "desorientado" y si bien muchos de ellos se encuentran en situación comprometida, hay muchos que continúan trabajando en buenas condiciones económico-financieras.

Creemos que las ventas se desarrollarán dentro de un panorama de cautela y que la comercialización en el segundo semestre de este año, mantendrá una tónica de actividad sin la euforia desmedida (e irracional en muchos casos) que se vivió durante el año pasado y en la cual y hablando siempre a título personal, todos los sectores tenemos nuestra cuota parte de culpa.



Llegó la solución... para los parásitos



RIPERCOL*

LA SOLUCION LOMBRICIDA MAS SOLUBLE

SOLUCION
LISTA
PARA USO



RIPERCOL* L, el de mayor resultado antiparasitario, tiene ahora cinco fórmulas: tabletas, polvo soluble, inyectable, cutáneo y solución lista para uso. Con esta nueva presentación se ve aumentada aún más la facilidad de administración y eficacia de RIPERCOL* L.

OTRA RAZON MAS PARA QUE NO QUEDEN DUDAS NI LOMBRICES.

Y recuerde... si hay una fórmula que conviene, RIPERCOL* L la tiene.

En su original
envase utilitario:
LECHERITA
PLASTICA
DE 3 Lts.

ES UN PRODUCTO
CYANAMID



Distribuidor exclusivo:

INSTITUTO VETERINARIO URUGUAY S.A.

Ciudadela 1416 - Tels. 90 12 09 - 90 01 82 - 91 29 23



e General Motors



ente de Ventas de General Motors.

er Friedrich, informa

A sobre la obra social que realizan.

Prestigiosos Padres de Cabaña Incorporó "San Miguel"



Synanthic

Super Molécula Antihelmíntica

SYNANTHIC es el arma más eficaz que se haya logrado para luchar contra los parásitos gastrointestinales y pulmonares de la ganadería. El principio activo del SYNANTHIC es el OXFENDAZOLE, molécula creada y producida por SYNTAX Agribusiness Inc. cuyo único distribuidor en el Uruguay es INTERIFA S.A. SYNANTHIC combina el más amplio espectro con la mayor eficacia y más baja toxicidad.

PROTEJA AL TERNERO, SU CAPITAL DE MAÑANA CON SYNANTHIC



interifa

El Dr. Daniel Arosteguy Brun, técnico de la cabaña "San Miguel" de Martirrena, señala que esta cabaña del departamento de Cerro Largo, viene realizando importantes inversiones y cuidadosos trabajos de selección en base a testado y controles de progenie con sus plantales de pedigrí.

Actualmente una de las principales preocupaciones de la cabaña, dice el técnico es realizar una selección de madres a través de los respectivos hijos.

La cabaña cuenta con un programa riguroso de selección en base a la progenie de los vientres. No nos interesa tener una vaca de excelentes líneas o conformación si ese animal no logra el nivel de productividad que exigimos.

Venimos realizando dos tipos de test, señala el Dr. Arosteguy, con toradas de campo y a galpón. Se controlan los pesos y se calcula el índice, determinado por los factores de productividad que controlamos. Seleccionados los animales, formamos dos categorías, los que reúnen condiciones en base a su fenotipo y los que genotípicamente se destacan, pero siempre valorando el aspecto de producción.

En los remates anuales que realiza la cabaña se le entrega a cada comprador la performance de cada toro adquirido, con detalles sobre la ganancia diaria el cual es un índice de alta heredabilidad.

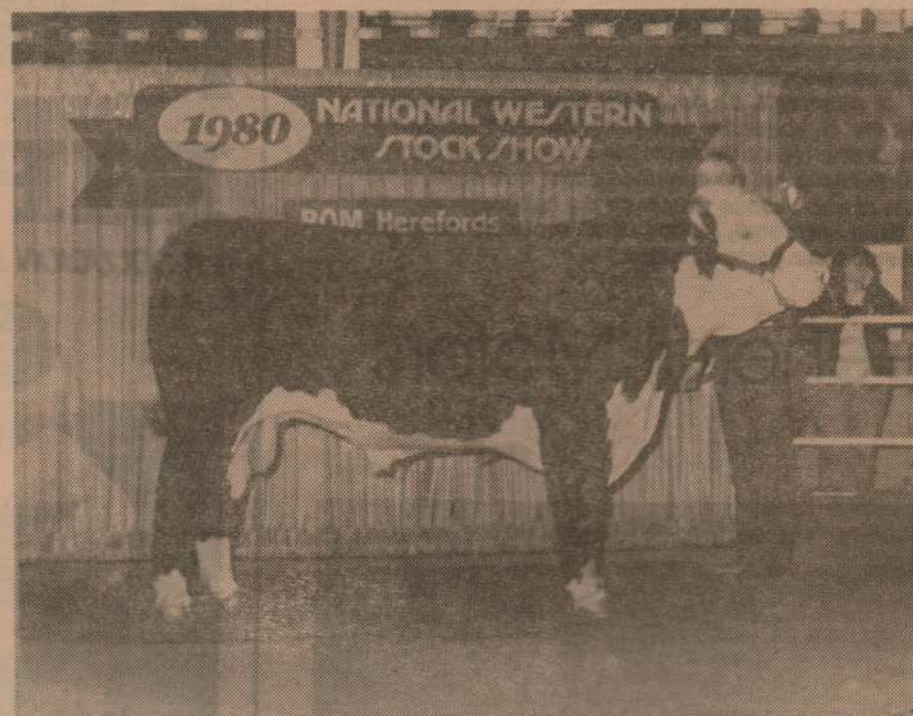
La producción de reproductores de la cabaña se basa en dos tipos de toros, los destinados a padres de plantel y los que trabajarán en la producción

de novillos. A su vez estos dos tipos de reproductores los comparamos, ya que si bien el pedigrí define una línea genética puede no obstante tener frente a un toro de campo una menor ganancia de peso. En ese caso el pedigrí no nos sirve, teniendo en cuenta la selección que realiza la cabaña. En estos casos se elimina el toro de pedigrí y su madre.

En otro orden, destacó el Dr. Arosteguy, la etapa experimental que se está realizando en "San Miguel" con transplantes de óvulos.

En cuanto a la importante inversión que lleva a cabo esta cabaña en materia de introducción de nuevos padres, el técnico señaló la incorporación de nuevas sangres a través de vientres comprados en la Rep. Argentina. En reciente gira realizada por el Sr. Martirrena por EE.UU. y Gran Bretaña, adquirió 2 toros ingleses y el Gran Campeón de Denver 1978 y Gran Campeón de la América Royal en 1977. Actualmente 135 de los hijos de este semental han sido testados siendo su índice promedio a los 365 días de 102,3. Otra de las importantes adquisiciones de la cabaña lo constituye la compra del "New Chief JHF LI DOM 867, 4to. premio de Denver en 1980 y en la opinión de sus propietarios uno de los mejores padres que ha entrado al país.

La producción de "San Miguel" que viene al Prado, está compuesta por hijos del Gran Campeón de Denver, del Gran Campeón de Canadá y de otros destacados toros de origen americano.



Equipo electrobomba sumergible marca BERKELEY (U.S.A.) recubierta con carcasa de acero inoxidable

Equipo autopropulsado PEROMAT



haga llover cuando UD. quiera



ABISAB & GUTIERREZ S.C.
Av. San Martín 2240 bis
Tel.: 20.61.12

IMPORTADORES representantes exclusivos para el Uruguay de

Perrot

rovatti
SPERONI



Equipo motobomba autocebante con motor diesel marca LOMBARDINI italiano



Turbinas para uso agrícola e industrial marca ROVATTI, italianas



Campo y Banco: el mismo origen, la misma vocación.

Un transitar histórico con punto de partida hace 123 años.
Una filosofía de trabajo acunada por surcos y climas,
cultivos y ganados.

Un cotidiano compartir de luchas y esfuerzos,
esperanzas y objetivos.

Campo y banco, unidos por origen y por vocación.



BANCO COMERCIAL
Tradición de Seguridad

Año Del Centenario de la Raza Ideal

ANIBAL SARATE Y CIA. Consignatario de Ganado

Está a las órdenes de sus amigos y clientes en sus nuevas oficinas de Avda. AGRACIADA 3139. Tels. 200088 - 201196.

Tel. Part.: Aníbal Sárate, 79 88 15
Julio Pérez, 29 87 78

Enfriadores de Leche MUELLER

ENTREGA INMEDIATA
Representante exclusivo
sadar
Paraguay 1579 - Tel. 91 79 45/49
Montevideo

ENERGIA SOLAR

Desarrollamos proyectos para instalaciones de AGUA CALIENTE Y CALEFACCION para viviendas, departamentos, hoteles, instituciones deportivas, piscinas, instalaciones industriales, sanatorios, clínicas, ESTABLECIMIENTOS RURALES, TAMBOS, etc.

Nuestros colectores solares planos son de la más alta tecnología mundial conocida y tienen 10 AÑOS DE GARANTIA.

Llámenos o escribanos hoy y gustosamente podremos darle sin costo un presupuesto estimativo e indicarle las ventajas del ahorro de energía convencional. COLABORARA CON EL PAIS Y CON USTED MISMO.

SIPROSOL S.A.

Gonzalo Ramirez 1595. Tel. 49.62.62.
Representantes de:
ITC/SOLAR DO BRASIL LTDA.

VETERINARIA MIDUAR LTDA.

- Venta de productos veterinarios
- Productos para el agro.
- Insecticidas agrícolas.

URUGUAYANA 3305 casi BULEVAR
Tel. Prov. 39 02 65 - Montevideo

El Secretario de la Sociedad de Criadores de Ideal, Arq. Carlos Masello, visitó nuestro Stand en el Prado, informándonos sobre lo que se denominó Año del Centenario de la Raza Ideal.

En el mes de julio pasado, se realizó en Melbourne un Congreso y Exposición al que concurrieron como delegados de nuestro país, los señores Ing. L. Barrague y J. del Palacio. En dicho Congreso se aceptó la propuesta uruguaya de crear el Comité Internacional Ideal que agrupa a los países de Australia, Uruguay, Argentina y Brasil. Agrega el Arq. Masello que el año que viene llevará a cabo en Montevideo una reunión de dicho Comité a los efectos de formalizar los estatutos y poner en marcha a la vez valiosos proyectos.

Dentro de la introducción de reproductores extranjeros, cabe informar la compra realizada por criadores de la raza en Melbourne, donde adquirieron el Gran Campeón y el Reservado Gran Campeón de la Exposición Centenario en Melbourne.

En cuanto a la actividad interna de la gremial local, señala el Secretario que se

concretó la publicación del anuario cuya elaboración estuvo a cargo del Ing. Aníbal Mendoza Amaral. Por otra parte se han efectuado reuniones en el interior con criadores y expertos de Mejoramiento Ovino para control de la evolución y desarrollo de la raza. En estos días se llevará a cabo un remate de vientres de alto nivel

(pedigrí y M.O.)

Entre otras de las actividades de la Sociedad de Criadores de Ideal, se estudió la remodelación y ampliación del Stand del Prado, encarándose las gestiones para su realización.

En cuanto a la evolución de la raza en el país, se ha notado un incremento en el número de tatuajes y la canti-

dad de animales expuestos. Respecto de la lana Ideal, ante un mercado con oscilaciones se han obtenido precios por encima de la media, en base a su demostrada calidad, finura, color y rendimiento al lavado. Finalmente el Arq. Carlos Masello expresa un mensaje de optimismo y de fe para la raza en las circunstancias actuales

Santos M. Arbiza S.C.A.

Consignatarios de frutos del país y colocación de haciendas en frigoríficos

DI.NA.CO.SE.: Lanas y cueros	202 050 859
Haciendas	108 900 261

Como siempre nuestro aporte sigue siendo el más completo servicio acorde a las mejores técnicas vigentes y soluciones más adecuadas a los planteamientos de nuestros clientes.

Consideramos adelantos sobre lanas siendo el cliente propietario de su mercadería hasta la concreción de la venta.

NUESTRA CASA ES VUESTRA CASA

COLOMBIA 1067 esq. Paraguay

Tel. 297890

BAMBOZZI BRASIL

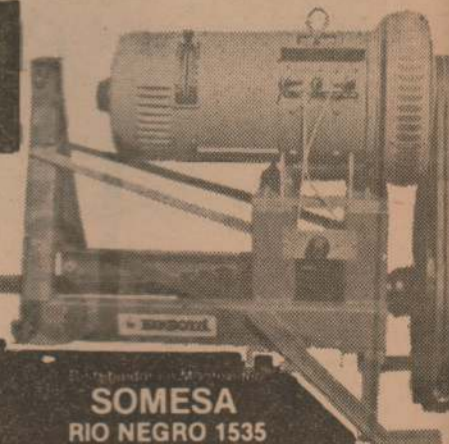
LINEA COMPLETA DE EQUIPOS PARA SOLDADURA

- RECTIFICADORES HASTA 600 AMP.
- TRANSFORMADORES HASTA 600 AMP.
- GRUPOS GENERADORES CON PERKINS Y AGRALE
- ALTERNADORES 2 A 30 KVA.
- DINAMOS 200 A. Y 375 A.
- SEMIAUTOMATICA 300 A. Y 600 A.

REPRESENTANTE EXCLUSIVO

automotora sabatino

CERRO LARGO 862 - TEL.: 91 21 68 LASCANO - TEL.: 109



SOMESA
RIO NEGRO 1535

Uruguay soluciona los problemas parasitarios con productos Bayer.

RINTAL VERMICIDA DE ELEVADO RENDIMIENTO
ERRADICA VERMES Y CURA EL INTESTINO



Si es Bayer... es bueno

URUGUAY PAIS SIN ARBOLES

Situación actual. La superficie forestada natural o artificialmente no alcanza a cubrir el 4% del territorio nacional. Somos pues, uno de los países de más bajo índice forestal del mundo.

En virtud de la escasa trascendencia que se le da al sector forestal en el país, es posible se desconozca que los derivados forestales integran uno de los 4 grupos de productos comercializados en el mundo.

El Uruguay tradicionalmente es abastecido en este rubro por importaciones desde el exterior. Anualmente se gastan a expensas del esfuerzo de otro sector (pecuario) millones de dólares, en la importación de productos forestales que perfectamente se podrían producir.

Es bastante claro que la situación actual es diferente a la que el país y el mundo vivían hace varios años, pues el alza de los precios internacionales, el déficit maderero mundial y la tan mentada crisis energética son tales que el país no va a poder afrontarlos.

Sin embargo, a pesar de que este sector ocupa en el Uruguay un lugar totalmente secundario; se realizan esfuerzos positivos a nivel particular y existe un desarrollo a partir de bosques creados no con el fin de obtener madera.

Se palpa pues, la posibilidad de concretar el desarrollo de un sector importante para la economía nacional.

Perspectivas. La forestación considerada como una explotación es un negocio que prácticamente no se ha desarrollado en el país. La comercialización de sus productos ha sido generalmente negocio de oportunidad. La inversión a relativamente largo plazo, los posibles riesgos y el desconocimiento de los rendimientos, no atrae fácilmente al capital privado.

Sin embargo, puede llegar a significar una excelente inversión tanto en el orden privado como en el nacional, trayendo como consecuencia la sustitución de importaciones, la creación de riqueza donde se hace un uso marginal de la tierra y por último posibilitará soluciones al problema energético.

No obstante, vemos con preocupación, que a pesar de que el Uruguay cuenta con vastas zonas declaradas de aptitud forestal y con una adecuada asistencia crediticia con financiaciones a largo plazo, es muy poco lo que se ha realizado en la materia.

Creemos sin embargo, que con el desarrollo de este sector se logrará la incorporación de un nuevo rubro de producción, complementario y no competitivo de los tradicionales del Agro, que a la vez sentará bases para aumentar la industria maderera.

APOYO DEL BANCO DE LA REPUBLICA

El Banco de la República O. del Uruguay como Banco de desarrollo que es, no se ha mantenido ajeno a estos acontecimientos, instrumentando una línea de créditos con el objeto de financiar inversiones destinadas a forestación, cuya reglamentación figura en la Circ. 84/2 de la División Desarrollo.

Los principales lineamientos de este crédito son:

—BENEFICIARIOS: titulares de proyectos de forestación aprobados por la Dirección Forestal del MAP.

—DESTINO: Créditos destinados a financiar trabajos de forestación, (inclusive desarrollo e instalación de viveros) regeneración natural de bosques, manejo y protección forestal.

—MONTO: Hasta el 80% (ochenta por ciento) de la inversión proyectada, excluido el terreno.

—MONEDA: Los financiamientos se acordarán y se documentarán en dólares USA.

—PLAZO: hasta 14 años.

—PERIODO DE GRACIA PARA EL PAGO DE LA AMORTIZACION Y LOS INTERESES. Hasta 8 años.



NUESTROS CONCESIONARIOS TIENEN IMPORTANTES RAZONES PARA CONVENCERLE DE QUE SU PROXIMO AUTO SEA UN NUEVO FALCON. VISITELOS YA!

Ford Falcon, con dirección hidráulica y radio de giro reducido.
Con suspensión de sistema progresivo, frenos de potencia a disco,
aire acondicionado, radio AM/FM con antena eléctrica.

Ford Falcon, el auto más potente.
De menor costo de mantenimiento, de máxima confiabilidad.

FORD FALCON LA SEGURIDAD DE LO PROBADO



UNA RESPUESTA AL FUTURO



Exportan Fertilizantes Para Mercado Brasileño

La agresiva exportación de fertilizantes fosfatados para el Estado de Rio Grande del Sur, Brasil, ha permitido suplir en parte la considerable merma que ha registrado este año el consumo del mencionado producto en nuestro país, según explicó en conferencia de prensa el Ing. Mario D'Agosto, Director Gerente de la empresa ISUSA.

La reunión informativa se llevó a cabo en su stand de la Rural del Prado donde se presentó por primera vez, lo cual fue significado especialmente en la medida que permite estrechar los vínculos con el conjunto de productores que asisten durante toda la Muestra.

"Realmente —dijo— este es un año difícil donde como es de notoriedad nunca se ha dado en forma tan asidua un factor climático tan negativo en el primer semestre del año, en donde nosotros dedicamos el máximo de nuestros esfuerzos y que está referido a atender los trabajos de implantación de pasturas y praderas."

"Tenemos que pensar entonces en que no se repitan situaciones similares, porque es demasiado grave para la economía, para los productores y para los que estamos directamente relacionados al agro. Afirmamos esto en virtud de que ha sido un año nefasto desde el punto de vista climático y



estamos ahora tratando de que los cultivos de invierno y de verano suplan algo el esfuerzo que no se pudo realizar por los factores antes mencionados."

Explicó el Ing. D'Agosto que esta situación ha determinado que "la empresa atomizara un poco la faz Industrial, dado que la parte pecuaria no se pudo realizar en forma intensiva en la culminación de 1979 y comienzos del presente año".

GESTION EXPORTADORA

"Esto ha promovido la inquietud de la empresa de tratar de incursionar y lo ha hecho con éxito en los mercados vecinos, tanto Paraguay como Brasil. En esas plazas veníamos impulsando esta actividad desde 1976, por lo que durante 1976 y 1978 procuramos elevar el nivel tecnológico que le permitiera un alto grado de competición en los merca-

dos exteriores, que nos ha dado la satisfacción de poder ingresar fluidamente en el mercado paraguayo. En esa plaza cubrimos un 70% en lo que respecta al consumo de fertilizantes, mientras que en los productos químicos la participación alcanza un volumen porcentual similar."

Explicó que este año se destacó fundamentalmente la exitosa penetración en el mercado brasileño especialmente en todo el Estado de Rio Grande del Sur donde se han concretado importantes negocios de fertilizantes fosfatados.

"La verdad —dijo el Ing. D'Agosto— este ha sido un año en el cual al reducirse nuestro mercado por las razones antes señaladas, ISUSA ha podido mantener su producción y entregar su cuota de productos terminados, usufructuando las facilidades y el interés que están demostrando los mercados vecinos por los productos que elabora la empresa."



Continuo movimiento registró el Stand de Chile, donde puede adquirirse tradicionales productos de ese país.



Stand de la FORD frente a la Pista N° 1 del Prado.

Entre las cabañas que concurren anualmente a la Exposición del Prado, son varias las que han alcanzado un prestigio notorio a través de la presentación de sus productos. Una de ellas "El Progreso" de Nadal Hnos. ha logrado en esta última década 4 campeonatos en la raza Hereford, siendo uno de los establecimientos que ha logrado criar un Hereford cotizado y cuya sangre integra los planteles de numerosas cabañas del país.

El Sr. Bernardo Nadal Barrán uno de los principales de "El Progreso" quien gentilmente puso a disposición de EL DIA a uno de sus mejores toros para componer la fotografía de nuestra carátula, nos dice que este animal que competirá en la categoría 2 años mayor, lo estima un serio candidato para obtener el Gran Premio del Prado 1980 en la raza Hereford.

Por otra parte, el Sr. Nadal realizó interesantes apreciaciones acerca de la evolución de la raza en cuanto a la transformación del tipo compacto que se criaba hasta hace pocos años atrás, y la búsqueda del tipo moderno, largo profundo y pesado.

Mi opinión al respecto de esta transformación del Hereford, si bien es un poco particular, creo que es compartida por muchos cabañeros. No cabe duda que se había exagerado anteriormente en la producción del "compress", un animal reducido que se cubría de grasa a temprana edad. Pero esta nueva orientación que está beneficiando al Hereford y al país actualmente, hay que tomarla con cierto cuidado, sobre todo porque todavía no tenemos ninguna experiencia de cómo van a reproducir en nuestros campos, con nuestros sistemas de explotación y de producción, intercambiando los pastoreos mezclados con los lanares. Cómo van a evolucionar rentablemente y económicamente estos animales de líneas tan modernas, animales que algunas cabañas han exagerado un tanto, buscando darle mayor altura han sacrificado profundidad de cuerpo, de costillas, con poca panza. También se pueden observar en algunos ejemplares importados, animales que vienen con poco pelo. Por lo tanto tenemos que ver una segunda etapa con este nuevo tipo de Hereford en la reproducción, y tener el resultado de sus hijos y sus nietos. No se ha tenido aun ninguna experiencia en cuanto a las novilladas que pueden producir

Toro de "El Progreso" Creará Dura Competencia en Hereford

estos reproductores. Habría que saber además la opinión de los Frigoríficos en cuanto a la res que produce este tipo.

En cuanto a los animales que ya han entrado a la Exposición y cuyas competencias comienzan el lunes, se puede apreciar que esta muestra del Prado 1980, en cuanto al Hereford se refiere, va a ser muy interesante, basada totalmente sobre las líneas modernas. Prácticamente no se ven toros bajos, son muy pocos los que van quedando, apreciándose si animales muy largos, muy buenos arriba, muy carnudos, que indudablemente van a ser muy apreciados por el Jurado.

Por último, refiriéndose al toro que ilustra, junto con las chicas del stand de EL DIA, nuestra carátula, dice Nadal que es un reproductor excelente de media sangre, hijo de una vaca uruguaya y semen importado del "K52", toro que en el Uruguay produjo muy bien, ya que tres terneros que compitieron el año pasado en el Prado, hijos de este toro, obtuvieron los tres primeros premios en diferentes categorías. El toro de la carátula de este suplemento lo adquirió porque lo creo muy importante, tiene todo el tipo del Hereford uruguayo con medidas que no son exageradas, tiene buen pelo y buena profundidad.

Es un animal pesado, viene con un peso ideal que son los 820 kilos a los 23 meses. El año pasado con un peso algo excesivo superaba los 500 kilos.

Con este reproductor, pienso obtener una muy buena producción con las vacas de "El Progreso", ya que no tiene defectos y luce una excelente conformación.

Refiriéndose a la chance de este semental en el campeonato que se inicia la semana entrante, Nadal señala que entre los reproductores que se encuentran en el

Prado, es uno de los más observados. Puede perder, pero tiene mucha chance, sobre todo en la categoría de 2 años. El Jurado lógicamente, al aplicar su criterio en cuanto a lo que se cria en Uruguay, comparado con lo que crían los americanos, puede darle el campeonato, quizás a algunos ejemplares que vienen al Prado y cuyo origen es 100% sangre americana.

Finalmente Bernardo Nadal Barrán agradece a EL DIA, y nosotros le deseamos buenos éxitos con el ejemplar que ilustra hoy este suplemento.



Nuestra Carátula



BALANZAS EL CEIBO EN EL PRADO

Atractivo stand presenta Balanzas EL CEIBO en la Muestra ganadera que se viene desarrollando en el Prado. Numeroso público tal como lo muestra la fotografía visita las instalaciones de este stand, formando largas filas para pesarse en las modernas balanzas que expone la firma.



El Sr. Carlos Nadal otro de los principales de EL PROGRESO, en oportunidad que recibe uno de los tantos trofeos que ha obtenido la cabaña en los últimos años.

EL DIA

Agropecuario

Suplemento Especial
22 de agosto de 1980

Coordinación y Textos
Angel Garcia Capuccio

Producción
Juan J. Palermo
y Julio Rosso

Fotografía:
Equipo Caruso

de boca
en boca...



Synanthic

Super Molécula Antihelmíntica

SYNANTHIC es el arma más eficaz que se haya logrado, para luchar contra los parásitos gastrointestinales y pulmonares de la ganadería. El principio activo del SYNANTHIC es el OMBENAZOLE, molécula creada y producida por SYNTEX Agribusiness Inc. cuyo único distribuidor en el Uruguay es INTERIFA S.A. SYNANTHIC combina el más amplio espectro con la mayor eficacia y más baja toxicidad.

PROTEJA AL TERNERO, SU CAPITAL DE MAÑANA CON SYNANTHIC



SYNTEX

interifa



VENGA A CONOCER EL STAND MAS PREMIADO DE LA RURAL DEL PRADO

- GRAN PREMIO "ASOCIACION RURAL DEL URUGUAY"
- PRIMER PREMIO "STANDS COMERCIALES"
- PREMIO ESPECIAL AL PROYECTISTA