8 Mirando al futuro con inversión

CONAPROLE ya tiene en marcha inversiones por **más de USD 50 millones que permitirán incrementar las capacidades industriales para el 2027,** junto a un nuevo centro logístico de 30.000 metros cuadrados en el Polo Oeste para optimizar la logística de exportación.
Al mismo tiempo con el asesoramiento de consultoras internacionales, la cooperativa ya proyecta importantes inversiones para el período 2029-2030, imprescindibles para mantenerse a la vanguardia en el mercado internacional, así como diversificar sus productos y mercados.

9 Diversificando mercados: presencia en más de 75 países

Si bien actualmente un alto % de las exportaciones se concentra en 5 destinos, Conaprole llega a más de 75 países y provee de productos a 9 de las primeras 12 lácteas del mundo. Existe una estrategia clara de apertura de nuevos mercados basado en: acciones comerciales, participación de las principales ferias de alimentos del mundo, y el permanente trabajo con las autoridades de Gobierno, en busca de mejoras arancelarias. La apertura del mercado de Indonesia es un ejemplo de ese esfuerzo conjunto. Nada de ello sería posible sin:

- La innovación permanente en productos.
- Certificaciones de calidad, sustentabilidad y trazabilidad de nuestros productos.
- Segunda mejor huella de carbono del mundo.
- Producción Grass Fed certificada.

Todo ello consolidan a la Cooperativa como la primera empresa láctea exportadora en América Latina.

10 Experiencia y renovación al servicio de la cooperativa

La Lista 1010 combina productores con trayectoria en la gestión de CONAPROLE junto a una nueva generación que aporta ideas frescas. Así cumplimos 90 años, con cimientos bien sólidos, somos una cooperativa que se proyecta hacia el futuro.

Por la continuidad de una cooperativa sólida, cercana y proyectada al futuro: acompañá a la Lista 10-10.

LISTA 10 10 EXPERIENCIA Y RENOVACIÓN 2026

LISTA 10 10

EXPERIENCIA Y RENOVACIÓN

10 PROPUESTAS DE LA 1010

PARA EL MEJOR FUTURO DE CONAPROLE

CONAPROLE cumplió 90 años siendo hoy la cooperativa láctea más importante del Uruguay y de América Latina.
La Lista 1010 conduce hoy su Directorio y en las elecciones de noviembre, propone continuar un rumbo que combina **el mejor precio al productor, cercanía con cada familia tambera y proyección al futuro.**

Estas son las diez razones que sostienen esa propuesta.

1 Certezas y transparencia para cada uno de los dueños de la Cooperativa

CONAPROLE recibe y procesa toda la leche que sus socios producen, paga el mismo precio, sin importar el volumen que sus socios remitan. Los pagos se realizan siempre en fecha, con un cronograma a 12 meses que se cumple puntualmente y con liquidaciones transparentes y claras.

2 Precio de leche en el foco de nuestra gestión

La misión de CONAPROLE es clara: maximizar el valor de su leche para pagar el mejor precio al productor.

- **CONAPROLE** paga el mejor precio de leche al productor, a pesar de su alta dependencia del mercado internacional.
- **PROLESA** abasteciendo más del 80% de los insumos que el productor necesita, a precios competitivos, y con la financiación adecuada. El mismo precio y las mismas condiciones de financiación para cada uno de los socios, sin importar el tamaño.
- **PROLECO** ofreciendo herramientas financieras de corto, mediano y largo plazo, con el FFIEL siendo el primer crédito en el mercado financiero, de largo plazo con repago asociado a la curva de remisión.

3 El productor y su familia, en el centro

A través de su Área de Relaciones Cooperativas, con ocho responsables zonales y una red de más de 150 asesores, CONAPROLE acompaña el crecimiento productivo, económico y humano de cada socio

- Programa REFAS para productores familiares, que son más del 70% de los socios de la cooperativa.
- Asesoramiento en Transición Generacional.
- Formación de los futuros líderes: Programa de Dirección y Liderazgo con Universidad ORT.
- Capacitación del productor y sus colaboradores: Programa UTEC, Curso de Educación Financiera, Jornadas de Campo, Fosaap, Programa Costos, Producción Competitiva.
- Promoción de la formación de Grupos lecheros, alcanzando más de 40 grupos activos, demostrada herramienta para la mejora continua.
- Apoyo financiero para realizar reservas, sembrar y mantener la caminería en tiempo y forma.
- Programa Tambo Sustentable: asistencia técnica integral en efluentes, agua, energía y siembra de montes para disminuir huella de carbono.
- Tasa del crédito FFIEL gerenciado por PROLECO reducida del 10,5% al 6%, con más de USD 20 millones en inversiones productivas financiadas.
- Fideicomiso a 4 años con el BROU por más de U$ 16 millones para sobrellevar el ahogo financiero asociado a la importante sequía del año 2023, a la baja de precios internacionales y un otoño 2024 con exceso de lluvias.
- Descuentos en combustible y acuerdos de venta de ganado a precio de referencia a través de PROLESA.

4 Solidez y credibilidad para atravesar cualquier adversidad

Como toda empresa de su magnitud, CONAPROLE ha debido enfrentar escenarios adversos y muy desafiantes.
En cada caso, la gestión profesional de la cooperativa, su solidez financiera y su credibilidad a nivel nacional e internacional permitieron sostener la estabilidad e ir sorteando esos momentos de dificultades.

- Calificación de riesgo AAA+, que permite financiarse a tasas competitivas.
- Fuerte participación de los Conahorros como alternativa del financiamiento de la Cooperativa

5 Una gestión que tiene como norte la modernización de las relaciones laborales.

Sin dejar de reconocer que somos una empresa con alta conflictividad, hemos dicho que no cuando los reclamos son desmedidos y afectan el precio al productor. La ecuación ganar-ganar es el norte de las relaciones laborales modernas, y hacia allí nos dirigimos. Así es que CONAPROLE lentamente va logrando acuerdos con distintos sectores del área industrial, asociados a la productividad sin afectar el precio de la leche al productor
En este período se ha venido implementando, un sistema de evaluación de desempeño para el personal y los supervisores, un paso clave hacia una organización más moderna y eficiente.

6 Cercanía real con la familia tambera

El diálogo cara a cara con más de **1.000 productores,** informando de primera mano sobre la marcha de la cooperativa y escuchando directamente a los productores, ha sido una política de este Directorio. Así mismo se desarrolló el CONAVOZ, el canal permanente de comunicación con todos los socios.

7 Diálogo permanente con la institucionalidad del país

CONAPROLE mantiene una relación institucional activa con el MGAP, el MTSS, el MRREE y el MEF, y participa en INALE y en la Red Sectorial de la Cadena Láctea junto a UDELAR, INIA y LATU, aportando ideas para defender constructivamente los intereses del sector lechero . El diálogo con el INC es permanente, debido a la gran participación de Colonos lecheros dentro de nuestros remitentes.