

Nº7 enero 2021

Revista Trimestral

Desde la Pradera



- **TENDENCIAS**
ALTERNATIVOS LÁCTEOS Pág. 4
- **¿SABÍAS QUE?**
SALAS DE ORDEÑA Pág. 5
- **BREVES**
NOTICIAS Pág. 6
- **CONOZCÁMONOS**
IRENE PÉREZ Pág. 7

- **ASÍ VEO MANUKA**
FRANCISCA SOTTA Pág. 8
- **EMPORIO MANUKA**
EL CAMPO EN TU CASA Pág. 9
- **EN MANUKA APRENDES**
FORRAJE EN VERANO Pág. 10/11

- **SUSTENTABILIDAD**
NUESTRA COMUNIDAD Pág. 12
- **COLABORADOR DESTACADO**
JUAN MUÑOZ Pág. 13
- **PREVENCIÓN**
PROTECCIÓN UV Pág. 14

¡Hola a todos! Desde el equipo de comunicaciones y sustentabilidad de Manuka, estamos felices de compartir con ustedes una nueva edición de nuestra revista trimestral Desde La Pradera. Como siempre, queremos contarles parte de lo que hacemos, por medio de relatos de nuestros colaboradores, reportajes y cifras interesantes sobre el sector lechero de Chile y el mundo.

En tiempos de mayor cuidado y responsabilidad que nunca, esperamos que esta revista sea una instancia para compartir, aprender y disfrutar junto a sus familiares, compañeros de trabajo y cercanos. En Manuka continuamos orgullosos de seguir ¡creando valor lechero para todos!



Tomás Grau



Natalia Ubilla





EDITORIAL

Por Cristián Swett
Gerente General

Luego de cinco años como Gerente General de Manuka, he tomado la difícil decisión de dejar la compañía para emprender nuevos rumbos en otra industria.

Fue una decisión difícil, ya que Manuka es una empresa especial. Un lugar que combina el campo más profundo junto a un altísimo nivel profesional, que tiene un modelo de negocio sustentable que genera un producto de altísima calidad, una empresa con colaboradores muy comprometidos y con socios que tienen una genuina visión de crear algo grande que aporte a la comunidad.

Estos cinco años para mi han sido maravillosos y siempre los atesorare en un rincón especial de mi memoria. Fueron años donde aprendí mucho, donde tuve la oportunidad de desarrollarme profesionalmente y donde conocí a grandes personas.

También fueron muy satisfactorios los grandes logros que tuvo la compañía durante estos cinco años, los que sólo fueron posibles gracias al gran trabajo que realizaron cada uno de ustedes, por lo cual no me queda más que decirles; Muchas Gracias!!

Muchas gracias por su trabajo, por su compromiso, por sus ideas, por su paciencia, por su confianza, por su apoyo y por todo lo que hicieron por esta empresa. Me voy muy orgulloso de haber pertenecido a Manuka.

Gracias a ustedes hoy Manuka es protagonista del mundo lechero, liderando buenas prácticas dentro de la industria, sin embargo no hay que detenerse, aún quedan muchos desafíos por delante.

Por lo mismo, en esta edición de Desde la Pradera, quisimos abordar diferentes temas que trazan los nuevos desafíos que Manuka asumirá este 2021, de la mano con la sustentabilidad, innovación y nuevas tendencias en la industria.

De la misma forma, aprovecho esta última editorial para desear el mayor de los éxitos al nuevo integrante de la familia Manuka, Moisés Saravia, quien sin duda es la mejor persona para conducir todas las grandes metas y buenos resultados que Manuka continuará teniendo a futuro.

Con mucha alegría, les dejo un abrazo a cada uno de ustedes y agradezco nuevamente todos estos años trabajando juntos.



CRISTIÁN SWETT
GERENTE GENERAL



Alternativos a los lácteos

TENDENCIAS

Como demuestra el pasillo de las leches en los supermercados, hay una creciente demanda de productos alternativos a los lácteos, hechos de soja, almendras, avellanas, coco, nueces de macadamia, arroz, lino, avena o cáñamo, entre otras.

Si bien el ingrediente principal está procesado y diluido con agua y otros elementos, incluyendo estabilizadores como goma, está demostrado que la leche de soja es el remplazo de la leche de vaca más similar y comparable en cuanto a la proteína. No obstante, las proteínas en las bebidas alternativas pueden no ser "verdaderas", explica Ian Givens, experto en la cadena nutritiva de los alimentos de la Universidad de Reading, en Reino Unido: **"estas bebidas suelen ser de una proteína de una calidad sustancialmente más baja que la de la leche, lo cual resulta crítico en particular para los niños y los ancianos, que tienen una necesidad imperiosa de proteínas de alta calidad para el desarrollo de los huesos"**, añade en su última investigación sobre las alternativas a los lácteos.

Conversamos con Cristián Swett, Gerente General de Manuka, para saber más sobre cómo la industria lechera enfrenta esta tendencia que si bien nació hace décadas, ha crecido sustancialmente dentro de los hábitos de consumo en los últimos cinco años.

¿Cómo enfrenta la industria lechera a esta verdadera oleada de productos alternativos? ¿Es una preocupación?

"Los productos alternativos existen desde que se comenzaron a procesar industrialmente los alimentos en la década de los sesenta. Un buen ejemplo es la margarina, que era un supuesto sustituto de la mantequilla; sin embargo, tiempo después se descubrió que en su proceso de hidrogenar aceites vegetales para darle solidez a su textura, fabricaba ácidos grasos trans que son tóxicos y que hoy en día están prohibidos en varios países.

A través de todas estas décadas de productos procesados, la ciencia y en especial la nutrición ha comenzado a descubrir que lo mejor son los productos no procesados, los llamados "Whole Foods", como la leche. La leche es un producto entero, de alto nivel nutricional, que contiene todos los aminoácidos (proteínas) y ácidos grasos (omega 3 y 6) esenciales. Es importante mencionar además que el consumo de leche ha aumentado tanto a nivel mundial como a nivel local en forma significativa durante la última década, lo cual muestra que estas tendencias de lácteos alternativos generan más ruido que acción verdadera."

La industria lechera compite dentro de segmentos de consumo cada vez más exigentes, entregando productos bajos en grasa, sin lactosa, altos en proteínas, entre otros atributos diversificadores.



¿Qué nuevas tendencias se detectan para la industria de productos lácteos este año?

"Hoy en día se está valorizando cada vez más la grasa natural. Es así como el consumo de huevos y mantequillas por ejemplo, se han duplicado en el último tiempo.

Durante los ochenta se condenó a la grasa, ya que se le asoció a los ataques cardíacos, y la industria del alimento comenzó a reemplazar grasas por carbohidratos que tienen menos calorías. Es así como salieron varios productos procesados que tienen un bajo nivel nutricional y que finalmente engordan y son más peligrosos que las grasas naturales.

Actualmente ya se ha demostrado que tanto las grasas como las proteínas son esenciales para la nutrición, no así los carbohidratos (pan, papas, azúcares), por lo cual existe una gran tendencia hacia productos altos en grasas y proteínas como la leche.

No existe ningún producto más completo en términos proteicos que la leche. Muchas veces se venden jugos vegetales como leche de soja o leche de almendras, que supuestamente tienen los mismos o incluso más niveles de proteínas. Sin embargo, es importante mencionar que la leche es el único que tiene todos los aminoácidos esenciales 100% biodigestibles, a diferencia de las vegetales que rodean el 60%. Esto se traduce en que para poder absorber la misma cantidad de proteínas, habría que consumir el doble de los jugos vegetales. En otras palabras la leche es mucho más eficiente en la entrega de proteína por caloría consumida."

Como productores de leche, también enfrentamos un nuevo escenario.



¿Los clientes de Manuka piden hoy nuevos estándares?

"Todos los productores de alimentos en el mundo enfrentan la disyuntiva de la sustentabilidad, que se define como lograr el equilibrio entre lo medioambiental, económico y social.

Nosotros como Manuka tenemos un claro foco hacia la sustentabilidad: nuestro modelo de consumo en base a praderas, es la forma de producir leche de forma más sustentable. Sin embargo, que tengamos el modelo más sustentable no quiere decir que hagamos todo bien. Por eso tenemos un comité de sustentabilidad que sesiona periódicamente desde hace tres años, para así definir objetivos y hacer seguimientos en este ámbito. Parte de este esfuerzo está contenido en nuestros reportes de sustentabilidad que se pueden descargar desde nuestra página web."



¿SABÍAS QUÉ?

Una sala de ordeña de Manuka necesita entre 6 a 8 meses para su creación. Todo comienza con la planificación y validación del diseño de cada una de sus partes, materialidades, tecnología, maquinaria y logística; primero en Chile por el Departamento de Desarrollo de Proyectos, como luego por un equipo de expertos en Nueva Zelanda. Tras el visto bueno, se comienza la ejecución y construcción de la nueva sala, para recibir entre 800 a 1.000 vacas y dar luz verde al proceso de producción.

Juan Carlos Palma, Jefe del Departamento de Desarrollo de Proyectos, quien está a cargo del diseño y la ejecución de los nuevos proyectos de la compañía, cuenta cómo es el proceso de la creación de una nueva sala de ordeña: **"Cada proyecto nace en base al crecimiento de la masa animal de la compañía y la elección del lugar donde instalar la nueva sala de ordeña. Bien definidos los proyectos que vienen, se escogen salas para priorizar su desarrollo junto al área de agronómico, chequeando que el campo tenga la mayor cantidad de pasto posible, tenga la superficie limpia y sin quila sobre todo. Una vez escogido el proyecto, se va a la etapa de diseño, donde uno va con todo el equipo a terreno para que no se vaya ningún detalle. Trabajamos con una contraparte de Nueva Zelanda que valida nuestras propuestas hasta que se da luz verde y comenzamos la construcción. A diferencia de una lechería tradicional chilena, nuestro modelo es absolutamente neozelandés en cuanto a du diseño y desempeño"**.



El experto cuenta además que posterior al OK del proyecto, se licitan todas las especialidades a empresas de la zona, desde la construcción hasta la compra de los equipos de ordeña, además de otros requerimientos como la instalación de pozos de agua, líneas eléctricas y cercos, los caminos, las casas, además de la sala con su equipo al 100%: **"Se trabaja como una constructora, entregando la sala de ordeña funcionando y llave en mano al equipo de producción. Todo listo para que entren las vacas y comience la ordeña con las mejores condiciones de infraestructura posible"**, explica Palma.



SALAS DE ORDEÑA DE MANUKA

2 **56** **65**

Salas **Salas** **Salas**
2005/2006 2020/2021 2024/2025



PERSONAS EN LA CONSTRUCCIÓN DE UNA SALA DE ORDEÑA

200 **40**

Personas **Empresas**
entre personal directo e indirecto diferentes



PARA ESTE 2021

4 **2**

Proyectos nuevos **Remodelaciones**
en ejecución de salas antiguas



VARIABLES PARA DISEÑAR UNA SALA DE ORDEÑA

200

Hectáreas
de superficie mínima efectiva por sala de ordeña

Que la sala quede en el centro del campo, para que las vacas caminen lo menos posible.

Se prioriza el flujo animal: que las vacas estén la mayor cantidad de tiempo en el pasto y no en la sala.

BREVES

EL ESPÍRITU NAVIDEÑO DE MANUKA LLEGÓ A TODOS LOS CENTROS DE LA REGIÓN

Debido al contexto sanitario, la Navidad 2020 de Manuka tuvo un acercamiento diferente: en vez de celebrarse en la Hacienda como año a año, esta vez el Viejito Pascuero visitó distintos centros de la empresa donde se congregaron pequeños grupos de niños y niñas con sus padres.



Patricia Torres, Presidenta del Comité Paritario y Jefa de la Unidad de Bienestar Manuka, cuenta cómo fue este tremendo desafío de llegar a diversos puntos, tanto en la Región de Los Lagos, como en la de Los Ríos **“Tuvimos que hacer una operación logística bastante grande para poder llegar y entregar las cajas con regalos para los niños. Sectorizamos la Navidad, entregando regalos a 270 niños de diferentes edades en los distintos sectores como La Junta, La Cumbre, Administración y Los Ríos distribuyendo las visitas a lo largo de una semana y manteniendo todas las normas sanitarias y medidas de prevención.”**

La recepción por parte de los trabajadores y sus familias fue acogedora y de espíritu positivo, ya que por primera vez la celebración fue a visitarlos en forma directa, con un tremendo recibimiento. Si bien fueron visitas cortas de no más de 20 minutos por protocolos de Covid-19, y en su mayoría al aire libre, el Viejito Pascuero se dedicó a conversar con los presentes y a contar una breve historia.

“Fue una Navidad diferente donde el enfoque principal era llegar a todos los niños y lo logramos. Personalmente quedé súper contenta con el trabajo que realizamos como equipo Manuka”, concluye Patricia.

MANUKA FORMALIZA ALIANZA CON SERCOTEC OSORNO

Con el objetivo de impulsar a los emprendedores locales, quienes han vivido complejidades debido a la pandemia, Manuka firmó alianza con el Centro de Negocios Sercotec Osorno, con el fin de forjar una relación beneficiosa para ambas partes, entregando oportunidades de mejorar competitividad y ampliar ventas, promoviendo productos y servicios.

También mediante este convenio, el Centro de Negocios Sercotec Osorno podrá realizar charlas, asesorías técnicas y comerciales a proveedores de Manuka, con el fin de incrementar la gestión de sus negocios. A su vez, se explorará la opción de que los clientes del Centro puedan ser invitados a participar en procesos de compras y licitaciones de la empresa, convirtiéndose así en nuevos proveedores. Con esto, se invita además a otras grandes empresas a fortalecer el comercio colaborativo, contribuyendo a la economía de la provincia.

Andrés Santana, Director Regional de Sercotec, comentó que esta alianza potenciará la cadena de suministros y a los trabajadores de la empresa lechera, como también irá en ayuda de los emprendedores locales: **“valoramos de manera muy importante el apoyo que está generando Manuka como institución, preocupándose de sus proveedores en estos tiempos tan difíciles. Con este tipo de instancias, podemos formar contactos estratégicos, de manera de continuar aportando y levantando la economía de nuestro país”.**



El Gerente General de Manuka, Cristián Swett, sostuvo que: **“Para Manuka es clave poder generar este tipo de alianzas colaborativas que impulsan nuestros ejes de trabajo, como son promover la vida rural y la educación. Junto a Sercotec queremos desarrollar proyectos que promuevan estos principios, ayudando al desarrollo económico de pequeños y medianos emprendimientos de la zona donde estamos emplazados, así como aquellos que son parte del sector lechero”.**

CON GRAN CONVOCATORIA SE REALIZÓ CURSO DE CONDUCCIÓN DE VEHÍCULOS 4X4

Del 9 al 18 de diciembre, se dictó el curso de conducción segura de vehículos 4x4, organizando por el Comité Paritario de Manuka en conjunto con el Departamento de Prevención de Riesgos. En los días de duración, donde por las mañanas se realizaban secciones teóricas y en las tardes actividades prácticas de manejo en terrenos de diferentes dificultades, asignados por la empresa: con barro, en altura, entre otras dificultades, se reforzaron los siguientes temas:

- **Mantener y respetar velocidades máximas obligatorias.**
- **Uso obligatorio de tracción 4x4 Hi) en caminos de ripio.**
- **Prohibición del uso del celular al conducir.**
- **Prohibición de remolcar otros vehículos con cadenas.**
- **Mantener distancias con otros vehículos en caminos con poca visibilidad.**

Claudio Palominos, asistente del Departamento de Prevención de Riesgos nos cuenta al respecto: **“Los 76 participantes del curso mostraron gran entusiasmo de haber podido participar de una nueva instancia, pero esta vez con gran foco en lo práctico, acompañados siempre por la guía y orientación del equipo de Prevención de Riesgos de Manuka.”**

En las próximas semanas, se brindarán nuevas fechas educativas para que los colaboradores tanto del Área Seca como de Operaciones y del área Corporativa de Manuka, puedan tomar el curso de Conducción de Vehículos 4x4”





Irene Pérez

CONOZCÁMONOS

Irene Pérez lleva 34 años a cargo de Casa Maitenes en Manuka. Pero para ella, la compañía es mucho más que un trabajo: es su familia. Sus padres, Oscar Pérez y Olga Soto, trabajaron más de 18 años en la Hacienda (e incluso sus abuelos), tanto en la antigua lechería como también a cargo del cuidado de Casa Maitenes.

Recuerda cómo ella de pequeña, de visita en Casa Maitenes, les decía a sus padres que 'esa era su casa y que algún día ella viviría ahí'. Proyecto que Irene ha cumplido en compañía de su marido Ricardo Maldonado y su hijo Mauricio. Juntos han creado una familia en torno a su día a día, entregando siempre una sonrisa a todos los colaboradores que los conocen y saludan tanto en Casa Maitenes como en el Casino La Cumbre.

A los 14 años se fue a recorrer el norte y pensó en quedarse en La Serena, pero volviendo a casa de sus padres, tuvo la oportunidad de comenzar a trabajar e inmediatamente sintió que era lo correcto: ***"Estoy feliz, me gusta lo que hago y me entrego por entero a mi trabajo. Yo siempre digo que cualquier cosa que uno haga, para hacerla bien, se tiene que hacer con ganas y con gusto. Y es lo que yo he hecho. Más allá de un sueldo, hago mi trabajo porque lo siento, con mucho cariño y respeto a todos. Esta empresa me ha dado muchas oportunidades y he aprendido muchas cosas: hoy aparte de administrar la Casa Maitenes, también estoy a cargo del Casino La Cumbre y superviso 12 casas de huéspedes, viendo las compras y asegurándome de que todo ande bien"***.

Irene cuenta que no le gusta quedarse en su casa 'haciendo nada' y que ha aprovechado la pandemia para hacer otras cosas, como aprender computación: ***"Más que un desafío, mi trabajo es algo con lo que yo también me sorprende día a día. Es que no me gusta decir que no y mucho menos que no sé, así que trato de mantenerme al día e ir siempre aprendiendo cosas nuevas"***, explica.

Reflexiona sobre sus años trabajando en La Hacienda, siempre aprendiendo cosas nuevas y tomando nuevas responsabilidades: ***"Le doy gracias a Dios por el cariño y la confianza que recibo de todas las personas que me rodean, sobre todo de mis jefes tanto chilenos como kiwis. Incluso tuve la oportunidad de irme de vacaciones a Nueva Zelanda invitada por ellos, así que la mejor forma que tengo de demostrarles mi agradecimiento es haciendo un buen trabajo. Soy una mujer luchadora, y si bien hay muchas cosas que me han costado, soy muy creyente en Dios y creo que las cosas pasan por algo, por lo que una tiene que continuar siempre con la mejor disposición adelante. Mi padre siempre nos dijo a mí y a mis 9 hermanos que la honradez y cumplir en el trabajo es lo más importante, además de no olvidarse nunca de dónde uno viene. Por eso somos re achoclonados como familia y todos súper responsables. Soy una agradecida de Dios y de esta compañía por todo lo que he vivido."***





ASÍ VEO MANUKA

Francisca Sotta

Directora Ejecutiva
de Consultora Almaciguera.

Partimos trabajando con Manuka a fines del año 2018, acompañándolos en el proceso de la medición del impacto social y medioambiental que generan con su operación, utilizando la herramienta B Impact Assessment (Evaluación de Impacto B). Luego de esto, comenzamos a implementar mejoras en los cinco ámbitos de la sostenibilidad que mide la evaluación, los cuales cruzan transversalmente las áreas de operación de la empresa.

Siempre hemos contado con el apoyo de un comprometido equipo de trabajo por parte de Manuka, quienes con paciencia y proactividad, fueron incorporando la sostenibilidad a cada una de las áreas de la empresa. Primero gestionando cambios en la operación, luego en el discurso y compartiendo esta nueva forma de hacer las cosas con cada uno de los diferentes equipos que componen la empresa, logrando así generar una estrategia de sostenibilidad que guía la toma de decisiones de la organización.

A nivel personal ha sido muy gratificante y enriquecedor trabajar con Manuka, pues me ha permitido interactuar con distintas personas, llegando a conocer a diferentes miembros del equipo, de distintas áreas, y logrando relaciones humanas que se mantienen en el tiempo con grandes personas. Como consultora además, ha sido un proceso de aprendizaje y un gran desafío, trabajar con una empresa tan grande y consolidada. Sin embargo, también hemos visto avances importantes y Manuka ha logrado instalar y sostener cambios que aportan valor no sólo a la organización, sino también a la comunidad y a la comuna de Puerto Octay en general. Además, ha significado conocer el rubro lechero desde otro punto de vista, lo que ha sido muy interesante.

“Veo a Manuka en 10 años más, con una estrategia de sostenibilidad que guía el quehacer de toda la operación de la compañía. La veo posicionándose como la empresa impulsora del desarrollo educacional en las comunidades en las que están insertas, y como la agrícola pionera en Chile, en la incorporación de un sistema de gestión ambiental para sus operaciones e iniciativas medioambientales”.





Un pedacito del campo en tu casa

EMPORIO MANUKA

¡Estrenamos nueva sección de la revista! Creemos que nuestro Emporio Manuka, uno de los puntos más queridos de reunión dentro de la Hacienda, debe tener su propio rincón para contar novedades, recetas con sus quesos, tips y otras maravillas para compartir con toda la comunidad.

Conversamos con Irene Oliva, Encargada del Emporio Manuka, punto de venta de los ya reconocidos quesos Laguna Bonita y Chanquito Manuka, elaborados con leche alta calidad de nuestras vacas. Ahora en febrero, el Emporio celebrará 2 años y medio entregando productos de la más alta calidad, además de la ya querida calidez de su equipo: **"Para los trabajadores ha sido muy relevante nuestro rol como Emporio y en general se sienten satisfechos con los productos disponibles, porque les permite llevar un pedacito de su trabajo de todos los días, a sus casas".**

Irene cuenta que se vienen varias novedades para este año, como por ejemplo, a la actual oferta de quesos de leche Manuka, quesos de cabra de Talca, jugos Berrysur de Villarrica y cafetería, se están evaluando nuevos productos: **"Tenemos una serie de planes para el Emporio; nos encantaría incorporar chocolate caliente, ideal para los días fríos de invierno, cupcakes que hago yo misma, café de máquina, entre otras iniciativas que ya les iremos contando. Eso sí, paso a paso y posterior a la pandemia."**

En estos más de dos años, Irene reflexiona sobre la experiencia vivida, calificándola sólo con agradecimiento y elogios: **"Absolutamente maravilloso porque ha sido un acercamiento con la comunidad. Estoy 100% satisfecha y agradecida de la empresa por tener la oportunidad de dirigir el Emporio. Junto a Margarita y a mi equipo, con mucho entusiasmo y pasión por lo que hacemos nos esforzamos día a día por mantener el Emporio en óptimas**

condiciones, con el fin de brindar la mejor atención hacia los trabajadores y la comunidad".

Dentro de las anécdotas que destaca durante este tiempo, está la visita de un turista con su hijo pequeño, que venían desde Santiago, y encontrándose con los bolos de silo en el camino, llegó a contarle al Emporio, **"¡Mi papá me trajo al gran mundo de los marshmallows!":**

"Llegó con tantas ganas a contarme y yo justo tenía un frasco lleno de marshmallows en la tienda, cuando los vio ¡el niño no lo podía creer! El papá estaba tan feliz también. Otra historia divertida, fue cuando llegó un trabajador contando que había peleado con su novia y me pedía que le recomendará qué

llevarle de regalo. Yo le dije que quizás un chocolate o unas flores, pero él me dijo 'No ¡quiero llevarle el queso más grande que tenga!' y lo encontré tan creativo que me acuerdo hasta el día de hoy. Y es que no cuesta nada una sonrisa o una conversación; esa es gran parte de lo que nos diferencia. Ahora tenemos la sonrisa tapada, pero con los ojos ¡tenemos la capacidad de comunicar incluso más!"

Abierto de martes a viernes de 11 a 19 horas durante el verano, incluso en tiempos de pandemia, hacemos la invitación a continuar visitando el Emporio Manuka, para llevar siempre un pedacito del sur a nuestros hogares.

Nos vemos en el próximo número...





En Manuka

APRENDES

LA IMPORTANCIA DE LA PLANIFICACIÓN ALIMENTARIA

El modelo de pastoreo neozelandés tiene como foco la planificación y administración eficiente de las praderas a lo largo de todo el ciclo anual, asegurando la mejor calidad y cantidad posible de alimento para las vacas.

En la zona sur, se genera un superávit de forraje en las praderas entre los meses de octubre a enero principalmente, por lo que hay más pasto de alta calidad que el que las vacas pueden consumir, por lo que es el momento óptimo para confeccionar forrajes conservados que servirán para cubrir aquellos períodos deficitarios que suelen ocurrir en verano e invierno.

En ese sentido, el Departamento de Alimentación Animal, en un trabajo conjunto con las distintas gerencias de Producción, planifica y gestiona proactivamente la confección interna y la compra de forrajes conservados externa, comprando cuando la disponibilidad y calidad son altas.

Para tener más detalles de cómo funciona el ciclo anual del forraje como la importancia del alimento suplementario durante los meses de verano, hablamos con Manuel Meersohn, Jefe de Alimentación Animal de Manuka, quien brindó detalles sobre cómo se planifica de forma anticipada y gestiona esta importante labor: **“El éxito o fracaso de una actividad lechera en base a pastoreo pasa en gran parte por la administración del recurso alimentario, las praderas. En base a eso es que en Manuka el foco está puesto en el establecimiento de ballicas de alto rendimiento asociadas con trébol, en potreros de fertilidad compatible con la optimización de estas variedades. Así, aseguramos que la alimentación del ganado sea sobre un 90% en base a pastoreo directo. También, para los meses de superávit, se genera una conservación bastante activa de pradera, que en Manuka durante el último año generó alrededor de 60 mil bolos. Otra**

conservación proactiva que gestionamos como compañía es la compra de forraje. Actualmente estamos generando un pronóstico y midiendo el impacto probable de los meses deficitarios para la temporada que viene, para así tomar acciones con tiempo. Estamos tomando medidas como por ejemplo salir a buscar bolos previo al déficit, lo que nos permitirá asegurar calidad, disponibilidad y precio. Esto es especialmente relevante en un año que ha demostrado tener altas fluctuaciones de precios y de divisas, por lo que estamos seguros será una mejora importante. La creación de valor que ofrece nuestra área a la compañía tiene relación con la toma de decisiones consistentes, de fuerte sustento y anticipadas en torno al ítem de costo y promotor de ingreso más importante en una empresa lechera, la alimentación”, detalla.



El balance forrajero, por su parte, que es el cálculo de oferta versus demanda de alimento por vaca que permitirá determinar la cantidad de alimento requerido, depende de una tremenda cantidad de factores: **"Para poder hacer una evaluación y cálculo de la alimentación suplementaria a obtener como a requerir, se deben evaluar una serie de ítems, comenzando por la evolución de las superficies, la cantidad de animales que tiene la compañía, la genética del ganado, que define por ejemplo, su tamaño y potencial nivel productivo, además del clima, que se traduce en crecimiento y calidad de las praderas. Ya en Noviembre pudimos analizar supuestos y levantar datos reales para hacer el mejor pronóstico posible de este 2021. Para estos efectos, hoy trabajamos con cada SBU en base a un modelo en planillas, pero estamos trabajando con el área de TI para generar un software especializado, que siga la vida de cada potrero y que nos permita proyectar variables a nivel de campo y nivel compañía"**, explica Meersohn.

EL CLIMA ES EL FACTOR QUE REINA

Al analizar los datos históricos de factores como temperatura, precipitación, se pueden hacer conclusiones sobre posibles tendencias para la siguiente temporada: **"Para este año, además de prever la compra anticipada de forraje para el secado de invierno, se calculará la necesidad previa de alimento suplementario requerido para vacas en leche y animales de reposición. También como otra medida de mejora, estamos trabajando en la otra arista de la suplementación animal que son los concentrados, alimento en base a granos mayoritariamente. Estamos explorando junto al área de Adquisiciones negociaciones más largas, de hasta 3 años, con nuestros proveedores, que nos permita desarrollar alianzas estratégicas positivas para toda la cadena"**, concluye.

CICLO ANUAL DEL FORRAJE

Julio a Septiembre: Comienza la temporada con los partos, marcando por temas climáticos, un déficit de alimento en las praderas. Mes a mes, las reservas empiezan a acabarse y el requerimiento de las vacas va subiendo acorde a su período de lactancia. Ya en septiembre la masa de ganado en lactancia es bastante importante y los crecimiento de pradera aún siguen por debajo de la demanda del ganado, suplementándose vía concentrados y un adicional de forraje.

Octubre a Enero: Las praderas alcanzan su peak de producción y las vacas su peak de leche, logrando que la oferta y la demanda de forraje se empaten. Luego la oferta comienza a subir en la curva, generando un superávit de alimento. Se acorta la rotación de las vacas en los potreros y todo lo que va sobrando en praderas, se va conservando.

Febrero a Junio: Comienza a verse el déficit de forraje en praderas, sobre todo en campos del norte. El forraje que había sido guardado de los meses anteriores, se va trasladando como suplemento a los campos durante los meses de déficit en verano. En otoño, junto con el secado de las vacas, se sigue una estrategia de conservación de forraje en pie, para tener reservas suficientes que sustenten una nueva temporada de partos.

Además, Manuka sigue avanzando en hacer más sustentable la producción de alimentos. Hoy hemos buscado activamente sustitutos a la urea y fertilizantes minerales tradicionales, incorporando nanotecnología en el manejo de fertilización de praderas y cultivos. Asimismo, hemos eliminado los sacos de concentrado, dando todo este alimento a granel a nuestras vacas. Por último, se maximiza el reciclaje de plástico de bolos, maxisacos y otros desechos de la industria agropecuaria.

Con esfuerzo y entusiasmo seguiremos aportando!



Involucrados con nuestra comunidad

SUSTENTABILIDAD

A partir de la creación de la Gerencia de Asuntos Corporativos en 2019, se definió formalmente una estrategia de acción en cuanto a Sostenibilidad que se basa en tres pilares fundamentales de trabajo. Estos pilares son aquellos que guían la planificación y vinculación con la comunidad donde impacta directamente la compañía, y son la educación, medioambiente y promoción de la vida rural. Actualmente, Manuka cuenta con planes y acciones definidas para cada pilar, comprometiéndose con proyectos con potencial que requieren de una visión y vinculación a largo plazo, con el fin de generar un impacto positivo en la vida de nuestra comunidad.

Natalia Ubilla, Jefa de Comunicaciones y Sustentabilidad de Manuka, nos contó cuáles fueron los principales proyectos de sustentabilidad realizados por la compañía en 2020, que beneficiaron directamente a la comunidad: **"El año pasado fue en general bastante complejo para la realización de actividades en terreno, siendo vital la mantención de instancias de conversación y relacionamiento con nuestros vecinos, colaboradores, sus familias como autoridades y organizaciones locales por vías alternativas.**

Durante el 2020 mantuvimos nuestros proyectos más relevantes, sin saber como sería el engagement real, dadas las condiciones que trajo el Covid-19. Por fortuna, nos llevamos varias sorpresas muy gratas, se concretó la creación de

nuestra Fundación Tres Hojas, se hizo envío durante el mes de Octubre de toda la documentación a B Lab en Estados Unidos para postular a la Certificación B, la cual reúne a las compañías que operan bajo altos estándares sociales, ambientales y de transparencia, sin perder de vista la rentabilidad del Negocio. Por otra parte, tuvimos gran éxito de nuestro programa de donación de terneros machos, que tuvo un fuerte crecimiento de alrededor de un 122%. Sostuvimos además diversas reuniones con miembros del sector La Junta, para abordar una problemática histórica respecto a su red de agua, donde accedimos y nos comprometimos a renovar los tramos que presentaban problemas, y que ya llevaban tiempo afectando a las familias. Igualmente, renovamos la colección de libros del Bibliomóvil, con una donación de 110 nuevos ejemplares para todos los sectores de Puerto Octay que reciben las visitas de esta querida iniciativa en la comuna. Además, durante el mes de diciembre, generamos un curso abierto de alfabetización digital para la comunidad y los familiares de nuestros colaboradores".

Además, Natalia nos cuenta cuáles son los principales proyectos o desafíos que tomará Manuka para 2021, en temas de relación con sus comunidades: **"Actualmente estamos evaluando diversos proyectos que esperamos generen un impacto positivo en la vida de nuestras comunidades, pero se encuentran aún**

en sus fases preliminares. Lo que sí les puedo asegurar es que tendremos varios proyectos significativos, dado que desde la gobernanza de Manuka se ha establecido la relevancia de generar avances importantes en las áreas de sustentabilidad y vinculación con nuestra comunidad".





Juan Muñoz / Jefe del Departamento Técnico y Maquinaria Agrícola

DESTACADO

Juan llegó a Manuka en marzo del 2017, a incorporarse como Jefe Agrónomo, y ya en unos años pasó a liderar el área técnica y de maquinaria agrícola. Anteriormente estuvo trabajando por 13 años en la industria azucarera, lo que le dio una tremenda experiencia para hacerse cargo del cultivo de la remolacha forrajera, destinada al consumo animal.

Desde sus comienzos en la compañía, se ha dedicado a la estrategia y operación del área técnica: al desarrollo de los cultivos de invierno y verano, a los procesos de fertilización de praderas, a desarrollar programas de mantenimiento, aplicaciones de urea, correcciones de cal y de fósforo, como a la aplicación de purines, entre otras importantes labores.

Originario de La Unión, estudió en el Colegio Alemán de dicha ciudad para luego continuar sus estudios de Ingeniería en Osorno, primero sacando el título de Ejecución Agrícola en el Instituto Adolfo Matthei y después Agronomía en la Universidad Santo Tomás.

Reconoce no haber tenido una infancia muy apegada al campo, ya que su mamá fue tecnóloga médica toda la vida en el Hospital de La Unión y su papá trabajó siempre en IANSA, como parte del equipo de distribución y logística de los concentrados.

Actualmente, Juan vive en La Unión, punto desde donde reconoce, se le hace cómodo poder visitar los campos de Manuka, repartidos desde Máfil hasta Puerto Varas. Incluso, ha tratado de incluir a sus hijos, Sofía de 9 años y Mateo de 6, en algunas de las visitas a los campos: **"yo siempre trato de contarles y mostrarles lo que hago, y algunos fines de semana los he llevado de visita a**

campos de la zona norte, mostrándoles los cultivos y haciéndolos parte. Por ejemplo, pidiéndoles me busquen algún tipo de bichito o plantas que sean distintas a las del cultivo. Los he tratado de involucrar un poco para que sepan a qué me dedico y que valoren el lugar privilegiado donde vivimos."

En términos de desarrollo profesional, Juan destaca el valor de la experiencia y del aprendizaje. Si bien anteriormente estuvo relacionado siempre a cultivos, cuenta que en Manuka ha adquirido conocimientos en temas de empastada, que no tenía, siendo un tremendo complemento para su desarrollo: **"Ha sido un aprendizaje importante y una experiencia totalmente distinta, porque como empresa, Manuka es muy grande, maneja muchas hectáreas y grandes volúmenes, por lo que cada cosa que hacemos repercute directamente en todo el desarrollo económico de la compañía".**

A nivel de relaciones interpersonales Juan cuenta que se ha sentido súper cómodo, destacando al equipo completo de trabajo, donde siente que todos buscan 'remar hacia el mismo lado' para que la compañía crezca y se desarrolle, trabajando en conjunto para adquirir conocimientos técnicos cada vez mayores: **"Mi experiencia ha sido muy buena y muy grata; el equipo que conforma el departamento agrónomo, más el departamento técnico y de maquinarias, ha crecido mucho en cuanto al desarrollo profesional. Por ese lado, estoy contento, porque yo también he participado en ese crecimiento que ha tenido cada colaborador."**

Respecto a cómo se viene este 2021, Juan cuenta que hay una serie de desafíos importantes: **"En 2020 plantamos casi 2 mil hectáreas sólo de remolacha, que es un cultivo**

muy intensivo y que requiere un manejo muy preciso para poder tener buenos resultados. Sabemos que uno de los principales desafíos será la cantidad de superficies a sembrar para este año, como también el factor climático, que a veces nos ayuda y a veces nos juega en contra. Este año ya se ve con menos lluvia, y como nuestros cultivos son de secano, sin apoyo de riegos externos, tenemos que asegurar que no se estresen. Además, se suma el tema del manejo de contratistas de servicios en contexto de pandemia, principalmente para manejo de maquinaria. Hemos tenido casos donde operadores han quedado en cuarentena por precaución, y todo esto suma a la dificultad de nuestras labores. Pero estamos confiados porque ahí está la experiencia, ahí está el conocimiento de poder tratar de opacar estos riesgos de la mejor forma posible, expandiendo nuestras redes de contactos, para suplir estas necesidades".

En un año donde la planificación será vital, Juan cuenta que día a día están conversando con los contratistas, para minimizar al máximo cualquier tipo de riesgo para las personas, además de poder así continuar con la planificación productiva sin problemas: **"Ser metódicos, revisar lo que hace cada uno es vital y ponerle pasión al trabajo, siempre ayuda a que las cosas salgan de la mejor manera posible. Quiero recalcar que la compañía de manera general, y todas las personas que trabajan en producción, desde administradores de centros de gestión hasta los gerentes; todos se han ido involucrando cada vez más y han ayudado de buena forma a que la labor del departamento agrónomo y del departamento de maquinaria resulte lo mejor posible."**



"Ser metódicos, revisar lo que hace cada uno es vital y ponerle pasión al trabajo, siempre ayuda a que las cosas salgan de la mejor manera posible."

Protección y prevención a la exposición UV

PREVENCIÓN

FRANCISCO GARCÉS

Jefe del Departamento de Prevención de Riesgos de Manuka

Hablamos con Francisco Garcés, Jefe del Departamento de Prevención de Riesgos de Manuka, sobre las medidas que se toman en verano, respecto a la protección y prevención a la exposición UV de origen solar en nuestros colaboradores. En términos generales, se adoptan 5 medidas de prevención específicas y efectivas:

- 1** *Se hace difusión* de los índices máximos de radiación UV de origen solar, indicados por la Dirección Meteorológica de Chile, principalmente a través de la intranet Manuka como las porterías de acceso a Recinto.
- 2** *Se identifica* a los trabajadores expuestos, asegurándonos que reciban la información adecuada.
- 3** *Se generan* comunicados internos, promoviendo el autocuidado e informando los riesgos asociados a la exposición prolongada a radiaciones UV de origen solar.
- 4** *Se entregan* elementos de protección personal desde septiembre a marzo como gorro legionario y lentes con filtro UV, además de protector solar en formato individual. Además, se pone protector solar a libre disposición de los colaboradores en los centros de trabajo.
- 5** *Se realizan* capacitaciones a nuestros colaboradores y trabajadores nuevos respecto a los riesgos y medidas preventivas específicos a la exposición UV de origen solar.

El especialista en prevención hace un llamado al autocuidado, principalmente a los colaboradores agrícolas que desempeñan labores al aire libre entre las 10:00 y 17:00 horas, sobre todo durante los meses de enero y febrero: ***"hay que ser cuidadosos cuando existe un índice UV igual o superior a 6 en cualquier época del año. Recordar que los efectos de una exposición prolongada pueden ser acumulativos, generando daños a corto y largo plazo, principalmente en los ojos y la piel expuesta, pudiendo generar quemaduras, envejecimiento prematuro de la piel, cataratas en los ojos, hasta incluso cáncer a la piel"***.





PRÓXIMO NÚMERO
¡IMPERDIBLE!

Nº8 abril 2021

Revista Trimestral

Desde la
Pradera

 **manuka**
NATURE'S EXCELLENCE
Juntos desde 2005





www.manuka.cl
+56 (64) 257 0300
Ruta Puerto Octay Km.30
info@manuka.cl

