Publicación de la Cámara de Productores de Leche Cuenca Oeste de la Provincia de Buenos Aires

LECHE, CÁMARA...ACCIÓN

ABRIL 2019 | Año 17 | Nº 164 | Distribución gratuita | Publicación declarada de Interés Provincial Resolución 135/06

EN EL RUMBO DE NUESTRO NEGOCIO

TODOS TENEMOS UNA CUOTA DE RESPONSABILIDAD

WAIKATO
MILKING SYSTEMS
NUEVA TECNOLOGÍA AL SERVICIO DE LA CALIDAD HUMANA
En Nutrefeed trabajamos día a día entendiendo que la capacidad y calidad humana es la herramienta principal a la hora de crecer y mejorar en todos los niveles, acompañando y promoviendo la incorporación de los avances tecnológicos para incrementar la producción y cuidar a nuestros animales.
Nutrefeed
www.nutrefeed.com.ar
Seguinos en

La responsabilidad es de todos

Venimos señalando que la lechería está estancada, que hace veinte años no crecemos.

Podemos pasar períodos más o menos difíciles, más o menos exitosos, pero el resultado en conjunto es de una persistente mediocridad.

Muchas veces en conversaciones entre tamberos hablamos como si fuéramos observadores y no actores de lo que nos pasa. Nos sentimos débiles, y quizá lo seamos mientras no nos ocupemos más activamente de nuestro negocio. Por empezar, debemos enfocarnos cada uno en su empresa, con los recursos y conocimientos que disponga; plano en el que se ven resultados muy variables, ya que algunos progresan mientras otros se estancan, o deciden salir del negocio.

Claro que en nuestra gestión todo empieza, pero no termina allí. Porque además, por las características de algunos problemas y para habilitar las posibilidades de resolverlos, los productores necesitamos fortalecernos en la acción grupal y poder contar a su vez con una estructura orgánica de respaldo institucional.

Hay gestiones que sólo pueden llevarse a buen puerto con una organización colectiva específica y adecuada que nos contenga a todos, y a la que nos corresponde sostener con el aporte de cada uno. En el armado del total, cada parte es importante.

Desde muchos lugares nos sentimos desafiados. Sabemos que el futuro espera de nosotros una respuesta. Y al que responde, se lo llama responsable.

SUMARIO

REGIONAL

2 CAPROLECOBA sigue apostando por el fortalecimiento de los productores a través de la unión y la representatividad.

5 Síntesis del Panorama de Mercado de marzo 2019.

6 Representantes de la cuenca oeste se reunieron con directivos de Mastellone Hnos.

PROVINCIAL

8 Estadísticas provinciales.

NACIONAL

10 Estadísticas nacionales.

12 Mesa de Competitividad Láctea

14 Factor Humano en Tambo. Guía de buenas prácticas: desarrollo organizacional.

INTERNACIONAL

16 Panorama de la producción mundial de leche.

TECNOCÁMARA

18 Crianza de primer nivel.

PANORAMA DE MERCADO

20 Panorama de mercado lechero de abril 2019.

INFORMACIÓN INSTITUCIONAL

24 Comisión directiva y representantes CAPROLECOBA.

STAFF

COMITÉ EDITORIAL
Jock Campbell
José Di Nucci
Daniel Villulla
Francisco Verges

PRODUCCIÓN PERIODÍSTICA
Catalina Castro
e-mail: caprolecobacom@gmail.com

PANORAMA BREVE DE MERCADO
Daniel Villulla

PRODUCCIÓN PUBLICITARIA
Natalia Artigues
Tel: 02396 - 409630
e-mail: cuencaoeste@gmail.com

DISTRIBUCIÓN
Delegados por partido

ARTE Y DIAGRAMACIÓN
Estudio MalaMarta
eleonora@malamarta.com.ar
www.malamarta.com.ar

IMPRESIÓN
La Imprenta
Tel: (5411) 5235-3956
www.laimprenta.com.ar

LECHE, CÁMARA...ACCIÓN es una publicación de distribución gratuita de la Cámara de Productores de Leche Cuenca Oeste de la Provincia de Buenos Aires.

Leche, Cámara...Acción no se responsabiliza por el contenido de las notas que aparecen firmadas. El material de esta revista puede reproducirse citando la fuente.

JUNTA DE REPRESENTANTES DE FEBRERO Y MARZO 2019

CAPROLECOBA sigue apostando por el fortalecimiento de los productores a través de la unión y la representatividad

Con el objetivo de seguir estando cerca de los productores de cada una de las zonas de la cuenca oeste, la Junta de Representantes del mes de marzo se desarrolló en Gral. Villegas.

En la primera Junta de Representantes del año desarrollada en el mes de febrero, además de la ronda de novedades, se abordaron cuestiones estratégicas y estructurales como la situación de los caminos rurales a los tambos. Desde el distrito de 9 de Julio manifestaron su descontento por el nulo avance del Plan Piloto que oportunamente se planteó ante el Ministerio de Agroindustria de Buenos Aires. Trenque Lauquen y Guaminí expresaron también la misma disconformidad. Se solicitó entonces una reunión con el Ministro Sarquís para abordar este tema y su priorización en el Plan de Vialidad.

A continuación se propuso organizar un sistema de apoyo para pequeños productores y organizarlo en torno a pequeños núcleos de productores, socios de la Cámara, a los que se les ofrecería colaboración en los problemas que así lo soliciten, y se brindaría la posibilidad de organizar reuniones a campo, que puedan incluir vecinos para analizar juntos y evaluar caminos de solución. También se propuso promover el vínculo con el INTA.

FunPEL prepara un nuevo Outlook lechero para el próximo 24 de Julio. El tema central será el impulso a la creación del Instituto Nacional de la Leche. Para ello se impulsará una ley para su creación y financiamiento. Su objetivo será trabajar por el bien común de la cadena lechera.

En marzo, y siguiendo la agenda planteada a comienzos de 2019, la Junta de Representantes se desarrolló en Gral. Villegas.

MONITOREO DEL MERCADO - COYUNTURA Y PERSPECTIVAS

El gerente de la Cámara hizo una presentación de los aspectos más relevantes que definen la coyun-

RONDA DE NOVEDADES DE MARZO

GRAL. VILLEGAS. Precio Mastellone Hnos (MH) $10,20/litro febrero, $10,50/litro marzo, otra industria en febrero, $10,75/litro. En cuanta a la curva de producción se notó mucho la baja individual de febrero y en la 2da quincena de marzo. Aunque ahora parece que se empieza a recuperar. En esta zona los primeros meses del año estarán por encima del año anterior, en el que hubo muchas complicaciones climáticas. Hubo buenos rindes de maíz para silo (45000 a 50000 kgs MV/Ha). Con un poco de atraso vienen bien los verdeos y pasturas. En grupos de whatsapp se intenta mejorar y canalizar la comunicación entre los tamberos. Entre las diferentes zonas del distrito hay bastante contacto a nivel técnico, pero menos a nivel comercial e institucional. Quizá falten alternativas para colocar la leche. En la zona tienen mucha presencia MH, Nestlé y Remoti. Puede ser interesante también organizar una instancia de comercialización coordinada en grupo. Y ante el planteo de ayuda para retomar mejor contacto con Ameghino, se propone la posibilidad de establecer un puente inicial, desde Gral. Villegas.

9 DE JULIO. La zona viene de un verano excelente climáticamente. Con maíces de silo de 40000 - 50000 kgs/Ha. Precio: MH en feb: entre $10,00 y $10,50. Marzo: hasta $12,00/litro. Pyme de la zona para abril, $13,00, mayo $13,80 y luego SIGLEA+5%. Hay bastantes alternativas de pymes consolidadas.

30 AGOSTO/TRENQUE LAUQUEN. Aunque hubo lluvias desparejas en general la zona está bien en cuanto al clima. Hay algunos atrasos en las siembras, pero dentro de lo normal. Precios feb $143/ksu y marzo $152/ksu. Las pymes están activas y vienen pagando un poco mejor que su competencia. Algo parece estar cambiando en la zona de Trenque Lauquen. Además de MH más industrias van llegando en busca de leche. A la presencia ya consolidada de varias pymes de la zona, se suman nuevas. La producción se vio perjudicada por el golpe de calor del mes de enero. La relación entre los tamberos en el plano institucional es débil. Hay gente desanimada que cree que a los tamberos nos entretienen en reuniones, pero sin cambiar nada importante. Las reuniones son percibidas como improductivas. Está muy mal el capítulo financiero en los tambos. Entre los pequeños y medianos tamberos hay casos con varias liquidaciones adeudadas, lo que demuestra el grado de complicación en el que se encuentran. Hay también productores que están poniendo el acento de su dedicación en otras actividades productivas, aún sin dejar el tambo, pero pasándolo a un segundo plano. Precio: los pequeños/medianos recibieron en febrero entre $10,00 y $10,30/litro. En Trenque Lauquen se está gestando un "Día de la Lechería", en cuya preparación participan todos los actores involucrados en la actividad (CAPROLECOBA, SR Trenque Lauquen, INTA, Programa Cambio Rural, etc.).

AMEGHINO. Buena base forrajera y de reservas de silo. Hoy en plena siembra de verdeos de invierno y pasturas.

GUAMINÍ. Pocos tamberos en la zona aunque hay una reciente incorporación de un nuevo productor, que desde 30 de Agosto, se asoció en dos tambos locales. Antes todos remitían a MH, pero hoy queda sólo uno. Entró otra fábrica, que nunca antes había estado, en busca de leche A2. Precios pymes $9,90, y MH $10,10. En cuanto al clima la zona venía con los suelos secos, pero recientemente hubo lluvias que superaron los 100 mms. Es posible que cierre algún tambo más, en breve. La situación financiera es complicada. Hubo quienes tuvieron que endeudarse para sobrellevar el 2018, y aún no se han podido recuperar. El problema más grande de MH es el bajo nivel de precio, más que la competencia de la marginalidad. Ha perdido competitividad en gran medida.

9 DE JULIO-C CASARES-PEHUAJÓ. Una sociedad que explotaba un tambo cambió de actividad a ganadería y agricultura. Producción: -10% en febrero, más parejo en marzo por las pariciones. Precios: $11 a $12.

El Ing. José Quintana, productor de la zona y miembro del equipo técnico de la Dirección Nacional de Lechería, presentó los precios por cuencas y por distritos, que se desprenden de la información registrada en el SIGLEA. Al mismo, se le expresó luego, la necesidad de seguir mejorando el mencionado SIGLEA, para reforzar su credibilidad y confianza.

tura y las perspectivas cercanas del negocio lechero. La misma fue complementada con información que aportó el Ing. Quintana, integrante del equipo de la Dirección Nacional de Lechería.

REUNIÓN CON MASTELLONE HNOS

Durante la Junta de Representantes se delinearon los objetivos para la reunión que se realizaría días posteriores con los directivos de Mastellone Hnos. Las principales líneas de trabajo planteadas para enfocar esa reunión giraron en torno a la necesidad de informarse sobre cuál es la visión de la empresa sobre lo que está pasando en los mercados, y qué plan de negocios concreto tiene para enfrentar la coyuntura y lanzarse hacia adelante.

Interiorizarse sobre la importancia que le da la empresa y en qué se refleja para el productor, la composición y la calidad de la leche que reciben.

Conocer hasta cuándo la planta de Trenque Lauquen estará subordinada a la de Gral. Rodríguez, cuándo se la asumirá como planta cabecera, y desde dónde calcular las distancias que determinan los anillos de precios.

Otros de los puntos mencionados para llevar a la reunión es saber por qué utilizan precios de captación que favorecen a quien se suma, pero relegan a los que permanecen como remitentes de la empresa.

Además, cuestionar si no será momento para empezar a discriminar precio de flete. Eso transparentará cómo se compone el precio puesto en planta.

Se planteará la necesidad de solicitar que se amplíen los montos de los primeros pagos, o que se adelante la fecha de los mismos.

En cuanto al plan Más Leche se escucharon opiniones a favor y en contra con la duda de si dicho plan plantea una oportunidad o amenaza, y si representa mejor precio en general o dinero aplicado selectivamente a quienes interesa más retener.

Se solicitará también la necesidad de que la empresa apoye financieramente no sólo a los productores más grandes, sino también a los pequeños remitentes que la acompañan consecuentemente. Y además que sería bueno que, a pesar de estar ampliando enormemente el horizonte de la empresa, sepan cuidar la imagen y el estilo de empresa familiar que solían tener: global pero familiar.

CÓMO VIMOS EL PANORAMA LECHERO DE MARZO 2019

PRECIOS ORIENTATIVOS DEL MES DE FEBRERO

LA SERENISIMA			NESTLÉ			SAN COR			QUESERIA PYME			SAPUTO		
			Compra Directa											
$/Litro	$/KGB	$/KPT	$/Litro	$/KGB	$/KPT	$/Litro	$/KGB	$/KPT	$/Litro	$/KGB	$/KPT	$/Litro	$/KGB	$/KPT
10,000	142,86	298,51	9,9000	141,43	295,52	10,500	150,00	313,43	10,000	142,86	298,51	10,100	144,29	301,49
10,250	146,43	305,97	10,200	145,71	304,48	10,600	151,43	316,42	10,500	150,00	313,43	10,300	147,14	307,46
10,500	150,00	313,43	10,500	150,00	313,43	10,700	152,86	319,40	10,750	153,57	320,90	10,700	152,86	319,40

Los precios crecieron alrededor de 8,5% en $/litro y de 6,0% en $/KSU. Mientras que en la comparación interanual (a moneda corriente) se ubicaron alrededor de 80,5% por encima de 2018 en "$/litro", y 77% en "$/KSU". De esta forma, expresados en dólares, los precios quedaron entre u$s 0,26 y u$s 0,27/litro, y entre u$s 3,70 y u$s 3,90/KSU. ($39,10/u$s Márgenes Agropecuarios).

EL ESCENARIO COMERCIAL

FEBRERO: LA COMPETENCIA TONIFICÓ LA RECUPERACIÓN EN LOS PRECIOS

Al haber las industrias empezado el 2019 sin stocks adecuados, con una caída estacional de la producción acentuada por efectos residuales de un muy mal año previo en lo económico/financiero, y factores climáticos adversos sobre algunas cuencas claves, se amplió la brecha oferta-demanda, y esto siguió impulsando la competencia entre industrias por la leche.

MARZO: PERMANECE MUY ACTIVA LA DEMANDA DE LECHE

Como todavía faltan algunas semanas hasta alcanzar el momento de mínima producción del año, y las industrias necesitan cada vez más leche (mantienen abultada capacidad ociosa, se vienen moviendo los precios de sus productos a nivel local, y han mejorado las condiciones del mercado externo), la demanda permanece muy activa, sosteniendo la recuperación del precio para los tambos, que todavía tiene mucho por ganarle a la inflación y al dólar, hasta lograr una relación positiva entre el Índice de Precios y el Índice de Costos, y acceder a imprescindibles niveles de rentabilidad, que son condición para poder retomar una senda de crecimiento.

LA FERTILIDAD NO ES LA ÚNICA DIFERENCIA

• Contamos con un **equipo** técnico altamente capacitado • Disponemos de la mayor **oferta genética**
• Ofrecemos nuestro programa de **Monitoreo del Progreso Genético Real** para la correcta selección de los toros
• Somos la **empresa líder en importaciones y ventas** desde hace más de tres décadas

Estamos a su disposición para acompañarlo con toda nuestra experiencia

Tel (011) 4962 8442 | inseminacion@juan-debernardi.com.ar | Juan Debernardi SRL-División Leche

Representantes de la Cuenca Oeste se reunieron con directivos de MASTELLONE HNOS

Del encuentro participaron Carlos M. Agote, Presidente; Ernesto Arenaza, Director General; Osvaldo Capellini, Relaciones Institucionales; Gustavo De la Vega y Alejandro Uesugui, Director y Gerente respectivamente de Compras Materia Prima Leche, todos de Mastellone Hnos. A su vez los tamberos estuvieron representados por integrantes de la Comisión Directiva y representantes zonales de CAPROLECOBA.

El objetivo de la reunión, expresado por parte de los productores tamberos, buscaba retomar el contacto y el diálogo que con periodicidad fue mantenido por años, y que consideraban oportuno reactivar en este momento.

En primer lugar los industriales describieron el proceso de cambio en la estructura societaria que viene transitando la empresa, y que aún no ha terminado. Recién en 2022 se espera que Arcor termine de adquirir la totalidad de las acciones en una sociedad con Danone, en la que mantendrá una clara mayoría.

Hoy Mastellone Hnos tiene una presencia claramente mayoritaria frente al consumidor en algunas líneas de productos, como la leche fluida, pero sólo capta en sus recibos el 13% de la leche producida en el país. Entre 2015 y 2018 la sociedad compradora invirtió u$s85 millones, y en el período 2019-2020 espera llegar a un total de 125 millones de dólares. Estas inversiones apuntan a multiplicar las líneas de productos de mayor valor agregado, y renovar/actualizar el equipamiento industrial.

Arcor es una empresa que tiene presencia en 180 países, circunstancia que espera poder capitalizar para la colocación de productos lácteos adaptados a cada mercado y tipo de consumidores. La región latinoamericana representa un buen primer escenario de crecimiento para este objetivo exportador.

CAPROLECOBA expresó su beneplácito con el enérgico plan de expansión de la empresa y la estrategia de crecimiento en las exportaciones, pero planteó su preocupación por no ver reflejada esta ambición en los precios que por la leche de tambo vienen pagando en el oeste

Crédito: Mastellone Hnos.

de Bs As, que no alcanzan a igualar a los de la competencia. Lo cual explicaría en buena medida el descontento que se observa en los productores remitentes, que en algunos casos llegaron a cambiar el destino de la leche.
Los directivos de Mastellone aseguraron que desde el año pasado vienen haciendo un esfuerzo por recomponer los precios que pagan al productor, ya que entre marzo de 2018 y marzo de 2019 la suba registrada fue de 85,6% (el doble de la inflación). Esto fue reconocido por los productores, con la salvedad de que en muchas ocasiones, han estado por debajo del mercado para su región.
Respecto del déficit de leche y la dispar carrera de precios desde Mastellone explicaron que durante 2018 las industrias tuvieron que liquidar stocks y los productores vendieron más vacas que las normales de refugo, ambos para hacer frente a sus obligaciones corrientes. Luego durante el verano se exacerbó la demanda, mientras la oferta no tuvo posibilidad de reaccionar (en términos de producción). Desde la Cámara preguntaron entonces, por qué algunas empresas pagan mejor que otras. La respuesta ensayada fue que el gobierno (quizá obligado por las circunstancias de un año especial) hizo licitaciones de leche para planes sociales en el momento más inoportuno (cuando falta leche), y pagó precios desorbitadamente altos. Y como Mastellone Hnos cotizó un precio prudentemente bajo sin saber lo que se llegaría a pagar, terminó vendiendo bastante por debajo de su competencia (que quedó así habilitada a pagar más, hasta cumplir con ese compromiso). Además, al haber salido varias empresas del negocio de la leche fluida, dejaron la responsabilidad social del abastecimiento centralmente a Mastellone, la que quedó más que ninguna otra, atrapada por esta operatoria muy perjudicial para la industria.
Los productores reconocieron a su vez la racionalidad del sistema de pago de la empresa y el flujo de datos que sobre la leche remitida se le devuelve a los tambos, pero criticaron la indecisión y dudas de la misma sobre el pago por sólidos y calidad, o por litro de leche; apuntando a que sus decisiones comerciales resultan a veces erráticas, no fomentan el esmero por la calidad y la mejora de los sólidos útiles, y envían señales contradictorias al tambero.
La empresa aceptó las cuestiones señaladas reconociendo las bondades de pago por sólidos y calidad, pero pidió comprensión ya que al casi todas las industrias pagar por litro, no resultará fácil avanzar en este sentido, y solo será posible si se adopta de manera conjunta.

Gustavo de la Vega y Alejandro Uesugui. Compras Materia Prima Leche de Mastellone Hnos.

Ernesto Arenaza. Director General de Mastellone Hnos.

A continuación los tamberos llevaron el diálogo hacia dos puntos concretos: solicitaron que la planta de Trenque Lauquen sea considerada formalmente como primera planta elaboradora, y se establezcan para los tambos de la región los anillos de distancias a partir de allí. Solicitaron también que se acorte el plazo de pago, trasladando montos mayores al llamado primer anticipo. Esto además del beneficio general, ayudará a los productores que pagan el IVA mensualmente, cuyo vencimiento se ubica antes de concretarse el depósito de los montos mayores. Ambas cosas fueron consideradas como difíciles de satisfacer, pero la empresa se comprometió a evaluarlas y a generar una respuesta acorde.
Finalmente Carlos Agote, presidente de Mastellone, invitó a tomar dimensión de la apuesta al futuro y la estrategia de crecimiento de empresa, que requiere el acompañamiento de los productores de leche, y para lo cual admitió la necesidad de recrear la confianza mutua con una visión compartida de largo plazo, más allá de las circunstancias de cada momento.
Los productores de CAPROLECOBA señalaron que la recreación de la confianza era uno de los motivos centrales al haber solicitado la reunión, y que el grado de compromiso comercial debe apoyarse en el beneficio mutuo. A su vez, señalaron que desde hace tiempo no se percibe la actitud de liderazgo y proactividad que la empresa supo tener en otras oportunidades, por lo que se invitó a recuperarla, y tomar la iniciativa en ese sentido.
Todos los presentes valoraron positivamente el encuentro y el diálogo franco entre la empresa y los productores de la Cuenca Oeste, una de las regiones donde Mastellone tiene más intereses. De ambos lados coincidieron en la necesidad de repetir periódicamente estas reuniones.

CAPROLECOBA 26-03-19

RESUMEN DE LA INFORMACION

Ministerio de Agroindustria

Buenos Aires Provincia

Datos de las principales cuencas lechera provinciales

	Abasto Sur	Abasto Norte	Oeste	Mar y Sierras	Fuera de Cuenca	Total Provincia
Litros totales mes*	23,41	9,39	76,34	17,93	11,29	138,36
% sólidos útiles	6,85	6,84	6,88	6,64	7,18	6,86
Cantidad de tambos	333	140	844	155	132	1604
Precio por litro	10,56	10,28	10,44	10,82	10,38	10,49
Precio por kg. de sólidos útiles	154,14	150,21	151,78	163,10	144,58	152,88

CUENCA OESTE

	feb-18	mar-18	abr-18	may-18	jun-18	jul-18	ago-18	sep-18	oct-18	nov-18	dic-18	ene-19	feb-19
Tambos	794	815	825	836	832	838	833	825	823	851	844	847	844
Volumen mensual en MM de litros	79,51	92,05	89,11	91,08	92,26	98,72	104,29	109,15	112,56	105,65	104,76	95,09	76,34
Volumen diario en MM de lts.	2,84	2,97	2,97	2,94	3,08	3,18	3,36	3,64	3,63	3,52	3,38	3,07	2,73

SIGLEA	feb-18	mar-18	abr-18	may-18	jun-18	jul-18	ago-18	sep-18	oct-18	nov-18	dic-18	ene-19	feb-19
Leche cruda $/Lt.	5,85	6,04	6,13	6,41	6,76	7,08	7,44	7,96	8,43	9,00	9,39	9,73	10,44
UFC (miles x ml)	58	57	60	74	61	66	85	66	72	71	77	80	82
RCS (miles x ml)	364	356	347	407	396	387	386	384	372	375	376	384	416
% Proteina	3,33%	3,39%	3,41%	3,42%	3,46%	3,42%	3,40%	3,39%	3,38%	3,31%	3,28%	3,26%	3,31%
% GB	3,49%	3,64%	3,71%	3,71%	3,72%	3,72%	3,68%	3,61%	3,62%	3,61%	3,57%	3,56%	3,57%
% Solidos Utiles *	6,82%	7,04%	7,12%	7,14%	7,19%	7,14%	7,07%	7,00%	7,00%	6,93%	6,84%	6,82%	6,88%
$ por Kg. solidos utiles	85,80	85,86	86,11	89,83	94,07	99,14	105,11	113,96	120,43	129,86	137,18	142,82	151,78

MEJORE EL RENDIMIENTO DE SU CALDERA

APROBADOS POR SENASA

Ahorre Energía

Amplia presencia en el
Litoral, Cuyo, Córdoba,
Santa Fe y Buenos Aires.

ESPECIALISTAS EN TRATAMIENTO QUÍMICO DE AGUAS DE CALDERAS Y CIRCUITOS

AGUAS DE CALDERAS Y CIRCUITOS S.A.
Calle 4 (ex Indalecio Gomez) Nº 4144
(1672) Villa Lynch · San Martín
Provincia de Buenos Aires · Argentina
Tel.: (011) 4754 4500
E-mail: sistematq@sistematq.com.ar

Sistema TQ®

www.sistematq.com.ar

Ministerio de Producción y Trabajo
Presidencia de la Nación

Secretaría de Agroindustria - Lechería
Tablero de Comando Sectorial
MARZO 2019

PRECIO PAGADO AL PRODUCTOR (datos de febrero 2019 sobre 318 industrias)

SÓLIDOS
Pn PANEL SIGLeA

153,71
$ POR KG SÓLIDOS ÚTILES

LITROS
Pn PANEL SIGLeA

10,45
$ POR LITRO

+ INFO DE PRECIOS

+8% VARIACIÓN INTERMENSUAL (contra mes anterior)

+81% VARIACIÓN INTERANUAL (contra mismo mes año pasado)

0,26
US$ POR LITRO

BUENOS AIRES	10,49
CORDOBA	10,25
ENTRE RIOS	10,35
LA PAMPA	9,92
SALTA	11,22
SAN LUIS	10,49
SANTA FE	10,66
SANTIAGO DEL ESTERO	10,51

COMPOSICIÓN PROMEDIO (%): 3,56 GRASA BUTIROSA; 3,26 PROTEÍNA

PRECIO PAGADO AL PRODUCTOR (según Tipificación Láctea)

Estrato*	1	2	3
A	$ 10,51	$ 10,16	$ 9,59
B	$ 10,79	$ 10,40	$ 10,40
C	$ 10,62	$ 10,31	$ 10,26
D	$ 10,55	$ 10,37	$ 10,24
E	$ 10,27	$ 10,12	$ 9,86

PARÁMETROS**

Tipo	Estrato UFC	Estrato RCS
A	Menos de 50	Menos de 200
B	Menos de 50	Entre 200 y 300
C	Entre 50 y 100	Menos de 400
D	Menor a 100	Entre 400 y 600
E	Cualquiera	Más de 600
E	Más de 100	Cualquiera

Los valores son expresados en miles por mililitro

Orden	Sólidos
1	Más de 6,91%
2	Entre 6,70% y 6,91%
3	Menor o igual a 6,70%

Febrero 2019

*Los precios publicados surgen del promedio del básico + bonificación de calidad por estrato + el promedio de bonificación comercial.
**Los parámetros higiénicos son fijos, los composicionales varían por mes.

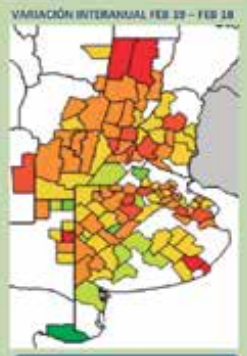
PRODUCCIÓN NACIONAL
NUEVA SERIE 2015-2019

VER NOTA TÉCNICA

668,3 M FEB 2019

VARIACIÓN INTERANUAL **-9,8%** FEB 2019 / FEB 2018

VARIACIÓN INTERMENSUAL **-19%** FEB 2019 / ENE 2019



+ INFO DE PRODUCCIÓN PRIMARIA

ELABORACIÓN INDUSTRIAL Y EXISTENCIAS

VARIACIÓN ELABORACIÓN INDUSTRIAL: **-10%** ENE 2019 - ENE 2018

UTILIZACIÓN DE LA CAPACIDAD INSTALADA: **44%** ENE 2019

VARIACIÓN EXISTENCIAS LPE: **-49%** ENE 2019 - ENE 2018

+ INFO DE PRODUCCIÓN INDUSTRIAL

+ INFO DE EXISTENCIAS

MERCADO INTERNO
VARIACIÓN DE LAS VENTAS INTERNAS

+ INFO DE MERCADO INTERNO

LECHES FLUÍDAS	LECHES EN POLVO	QUESOS	OTROS PRODUCTOS
-8%	-11%	-4%	-12%
ENE 2019 / ENE 2018	ENE 2019 / ENE 2018	ENE 2019 / ENE 2018	ENE 2019 / ENE 2018

EXPORTACIONES

27.635 TN | US$ 77,21 millones
(ENE 2019)

VARIACIÓN VOLUMEN **+21%** ENE 2019 / ENE 2018

EXPORTACIONES 2018 – 333.654 TN

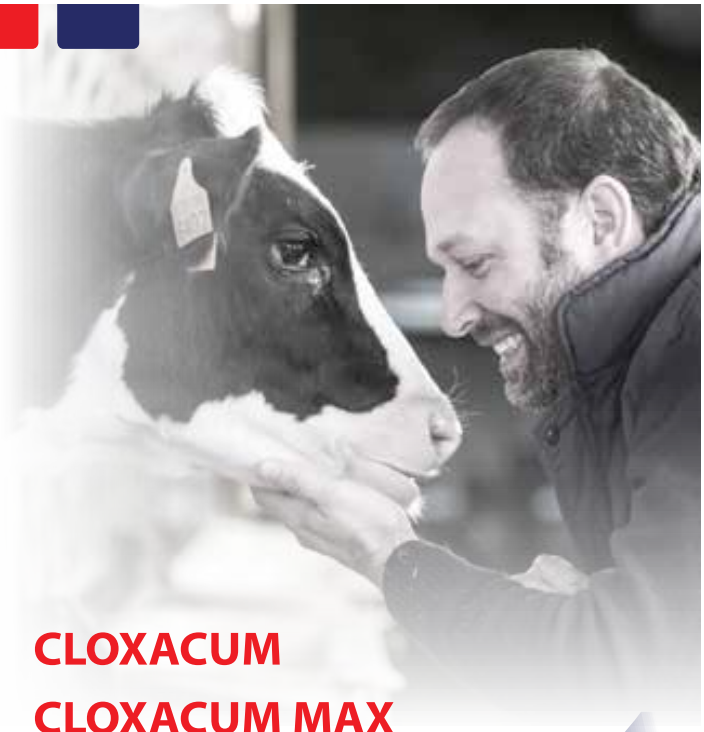
+ INFO DE MERCADO EXTERNO

estadisticaslecheria@magyp.gob.ar

CALIER

Control eficaz de las **MASTITIS** durante el periodo de secado.

- Amplio espectro de acción.
- Activo frente a gérmenes productores de penicilinasa.
- Excelente tolerancia a nivel tisular.
- Actividad mantenida durante todo el período de seco.



CLOXACUM
CLOXACUM MAX
CEFTION SECADO

ENTERATE MÁS,
SEGUINOS EN LAS REDES.

WWW.CALIER.COM.AR

Nos acercamos a los productores agrícolas y ganaderos

Además de nuestra oficina comercial de **Santa Rosa** y la Planta Industrial en **Catriló**, abrimos las puertas en **Trenque Lauquen**.

En las sucursales podrá encontrar los tradicionales productos de Nutrición Animal y varias soluciones más.

- Alimentos Balanceados, Concentrados Proteicos y Mezclas Vitamínicas y Minerales.
- Formulaciones especiales adecuadas a sus necesidades.
- Pellet de Soja y Pellet de Girasol Embolsados por 40 Kg. y a Granel.
- Asesoramiento profesional en formulación de dietas y análisis económico de prácticas ganaderas.
- Compra de Cereales y Oleaginosas, con varias alternativas de negocio, a fijar, canjes etc.

GP GentedeLaPampa *Apasionados por lo que hacemos, orgullosos de nuestro trabajo.*

CATRILÓ: Ruta 1 Inter Vías, Km 171,5 Tel.: (02954) 491064 / 491211 / 491221
SANTA ROSA: Wilde Nº 1459 tel.: (02954) 432956
TRENQUE LAUQUEN: Av García Salinas 2342 Tel.: 02392-412727

www.gentedelapampasa.com.ar

MESA DE COMPETITIVIDAD LÁCTEA

El lunes 8 de abril en instalaciones de la Secretaría de Agroindustria de la Nación se reunieron Guillermo Bernaudo, Alejandro Sammartino y José Quintana, funcionarios de esa Secretaría, con funcionarios provinciales de Buenos Aires, Santa Fe y Córdoba; con representantes de las Cámaras y Entidades de productores lecheros; y representantes del CIL y APYMEL, por parte de la industria.

Desde la Dirección Nacional de Láctea (DNL) presentaron al comenzar el encuentro algunos datos estadísticos y tendencias en la dinámica de la producción nacional. Enero y febrero estuvieron claramente por debajo del año 2018 (-10%), y en marzo la producción sigue por debajo del año previo, aunque cada vez menos. Pareciera que se adelantó la caída y también la recuperación.

Néstor Roulet, en representación del Banco de la Nación Argentina (BNA), presentó una línea de crédito en UVA +7%, que otorga hasta una liquidación completa, y siete años de plazo. Se requiere que las industrias lácteas firmen un convenio con el BNA, para operar como agentes de retención. Sólo 7 empresas lo han hecho hasta ahora (entre ellas: Mastellone, Coop Arroyo Cabral, Manfrey, y otras cuatro). Recomendó no temer a los créditos UVA ya que para estos casos son convenientes, según lo explicó.

INTA: AGENDA SECTOR LECHERO

El Ing. Miguel Taverna del INTA Rafaela informó que se realizó un relevamiento en todas las regiones lecheras con el objeto de identificar oportunidades y amenazas para la producción lechera. A partir de una encuesta sobre 90 profesionales referentes de cada zona se detectaron 330 problemas y 60 oportunidades. El trabajo está disponible en la página web del INTA.

PRESENTACIÓN DEL MINISTERIO DE ASUNTOS AGRARIOS DE BUENOS AIRES SOBRE RES737/18 MANEJO DE PURINES EN TAMBOS

La presentación estuvo a cargo del Ing. Tezanos Pinto quien resaltó la importancia que el ministerio le ha dado a este tema. Por su parte Juan Linari, Director de lechería de Buenos Aires, explicó que la nueva normativa tiene un horizonte de implementación de cuatro años para la totalidad de los tambos de Bs As, y reforzó la importancia de que todas las provincias lecheras asuman la misma normativa para el manejo de los efluentes de tambo para no generar diferencias que confunden, desestimulan las inversiones, y entorpecen el desarrollo del sistema.

Esta nueva normativa permite la utilización agronómica de los purines, y un cronograma de acciones razonable hasta su implementación definitiva.

APYMEL planteó la necesidad de elaborar también una reglamentación específica para las pymes lácteas, diferente de las industrias grandes. Y recordó a los funcionarios que su sector no cuenta con un financiamiento adecuado.

CAPROLECOBA planteó la importancia de que los actores privados de la cadena tomen más protagonismo en la dinámica de estas reuniones. La responsabilidad frente a gran parte de los problemas y la ejecución de las soluciones propuestas es de todos. La Cámara agradeció a la DNL por el gran aporte hecho a la transparencia del sector, de la mano de la información, ahora más completa, pública y utilizable por todos.

Otra propuesta de la Cuenca Oeste fue la de jerarquizar el trabajo de las comisiones técnicas de la Mesa de Competitividad Láctea, y brindar regularmente un espacio a sus reportes. Luego la comisión técnica de segui-

PRESENTACIÓN DE SOLICITUDES POR PARTE DE ORGANIZACIONES DE LA PRODUCCIÓN.

1. Implementación efectiva del pago de la leche por componentes y calidad.
El CIL explicó que es muy grande la brecha de calidad entre los tambos y que si se aplica esto de inmediato, algunos recibirían precios excesivamente bajos.
Ante esto se pidió regular el ritmo de avance y enfocar la acción de los organismos competentes como el INTA, en la ayuda a los pequeños productores que lo necesiten.
2.Dar prioridad en las provincias y activar las obras de infraestructura (caminos, conectividad, energía).
Punto de alto nivel de prioridad, pero que debe gestionarse básicamente en las provincias.
3. Facilitar condiciones de financiamiento adecuadas para poder encarar las inversiones imprescindibles para resolver una postergada actualización tecnológica en los tambos.
Néstor Roulet (BNA) señaló que a las líneas antes mencionadas había que sumar otra línea, en dólares, para la construcción de plantas de secado en diferentes cuencas, a partir de consorcios o pooles de productores.
4. Avanzar con el desarrollo de herramientas de cobertura de riesgos en los tambos.
El camino se va a abrir a través de los seguros. Pero es un área en la que todavía falta mucho desarrollo, al menos en lo que hace a los tambos.
5. Eliminar las retenciones a las exportaciones y restituír los reintegros perdidos.
Guillermo Bernaudo dijo entender el pedido de quitar las retenciones, lógico en la situación del sector. Pero explicó que son parte de una política fiscal que inevitablemente el gobierno nacional tuvo que tomar, muy a pesar de su propia convicción política.
6. Eliminar el doble impuesto al cheque para los que trabajan la modalidad de consignación.
El mismo Bernaudo planteó el carácter más puntual de este pedido, referido a aquellos casos en que a causa de una intermediación, hay dos transacciones en lugar de una. Dijo también que tratarían de tomar alguna iniciativa sobre este tema.

miento y mejora del SIGLEA planteó la necesidad de reforzar el área de desarrollo informático, que es una de las claves para poder seguir adelante.
Desde la SRA se planteó nuevamente el tema del acortamiento de los plazos de pago. Meses atrás, se informó que se resolvería una reducción de siete días en los plazos de pago de los supermercados a las industrias, lo que a su vez señalaron, se espera también que se de con los productores.
La misma entidad expresó sorpresa ante expresiones públicas de sectores del oficialismo, que impulsan normativas de “precios cuidados” que condicionan y perjudican a las empresas. Guillermo Bernaudo explicó que el gobierno responde a una coalición bastante amplia y que a veces se expresan posiciones o propuestas que no están en la agenda del gobierno para ser implementadas.
Juan Linari advirtió que la lechería sufre por estos días una encarnizada campaña de desprestigio en los medios, maliciosamente distorsiva, en referencia al abastecimiento de leche con precios cuidados y a la venta de bebidas lácteas, que no son leche.
El CIL destacó que el acuerdo de Mastellone Hnos con el gobierno por precios cuidados, es de entregar diariamente 200.000 litros de leche La Armonía. Cosa que ha cumplido, sin discontinuidad alguna
Por otra parte y haciendo referencia a la necesidad consensuada sobre la institucionalidad de la cadena, CAPROLECOBA expresó que la lechería argentina no está en la ilegalidad como se sugiere a veces, y que en lo referido a la implementación de contratos, ésta no puede ser compulsiva. Que no hay ahora ni hubo nunca impedimento legal alguno para que los particulares que así lo deseen puedan acordar contratos escritos y registrarlos o no, según su libre voluntad.

FACTOR HUMANO TAMBO ARGENTINO

Guía de buenas prácticas: Desarrollo organizacional

El equipo de trabajo de Factor Humano en Tambo desarrolló una guía de buenas prácticas en diferentes áreas de trabajo. En este número compartimos algunas sugerencias para el mejor desarrollo organizacional de la empresa.

Al hablar de buenas prácticas nos referimos a aquellas acciones que sabemos –por experiencia– que han sido beneficiosas para mejorar el desempeño de los colaboradores a partir de su motivación y crecimiento personal/laboral. Con ellas las empresas lograrán la retención y la atracción de las mejores personas para trabajar y, en consecuencia, mayor productividad para sí mismas.

El recorrido que se plantea desde la página web de Factor Humano incluye las buenas prácticas en la gestión de personas y equipos de trabajo, con la implementación de una serie de mejoras que tienden a un cambio en la cultura de la organización –donde los valores humanos estén presentes– y que permiten alcanzar mayor calidad de vida laboral, productividad y eficacia, comprendiendo que si las personas que hacen a la organización están bien, trabajarán bien.

Estudios recientes demuestran que el factor humano es y será escaso en los próximos tiempos. Esa es una materia pendiente en la gestión lechera. Cómo cuidar al personal, cómo atraer a las personas al trabajo en los tambos, cómo motivarlos y retenerlos, cómo gestionar equipos y los valores que los sustentan, cómo definir las necesidades de la empresa, los perfiles y roles laborales, etc. son algunas de las cuestiones que se desarrollan en este apartado.

LOS TRABAJADORES DE HOY

Según una encuesta CREA realizada a nivel de todo el Movimiento, los tambos están cambiando y las personas que trabajan en estos también: el 70% son jóvenes y tienen estudios primarios completos.

Por ende, el trabajo tendrá que ser atractivo para quienes se desempeñan hoy en la lechería argentina: personas de menos de 30 años, con familias que viven en el campo (mujer e hijos menores), que priorizan el tiempo libre por sobre los ingresos y la estabilidad, que necesitan ser escuchados, que expresan las dificultades de las distancias, barro, etc.,

La guía de buenas prácticas para esta sección de trabajo propone un recorrido por las necesidades y aspiraciones de estos jóvenes trabajadores y las definiciones de las necesidades de la empresa. Para ello se puede consultar desde su página web aspectos tales como el desarrollo de un plan de vida acorde a un plan de carrera, verificar

PLANEAMIENTO DE EQUIPO

El tambo es una de las actividades agropecuarias más sensibles al trabajo coordinado. Es por eso que la propuesta de trabajo en equipo es la más adecuada para éste: todas las actividades están interconectadas, lo que significa que el resultado final depende de que cada uno haga lo correcto en el momento adecuado.
El trabajo en equipo requiere de la contribución de todos sus miembros. Para ello es fundamental el conocimiento de las capacidades propias y la disposición para modificar aquellas actitudes que no contribuyen al logro de los resultados.
Se debe tener claro que todo lo que se haga o no se haga en la jornada laboral va a repercutir directamente en el compañero de trabajo y en el resultado final esperado. Se puede ser "obstáculo" o "facilitador" para el trabajo en equipo, y es necesario que se generen espacios de intercambio y conocimiento para la toma de conciencia de cómo influye el accionar de cada trabajador.

Ser equipo no es algo que se dé naturalmente, hay que trabajar y entrenarse para lograrlo.

"Ser equipo" es reconocer que los logros alcanzados juntos en la tarea serán superiores a la suma de los esfuerzos individuales. Equipo es un conjunto de personas con especialidades, experiencias y jerarquías laborales diferentes pero complementarias entre sí que se unen para alcanzar un objetivo. Esto implica reunirse regularmente para identificar y resolver problemas laborales (técnicos, teóricos, operativos y/o de relación) interactuando y comunicándose de manera abierta y efectiva para producir los resultados económicos y

motivacionales deseados.
En un equipo, sus integrantes comparten un objetivo explícitamente definido, unos dependen de otros para lograr al máximo su rendimiento y se complementan en sus capacidades para aportar al resultado final. Cada uno tiene su rol y su función pero todos tiran para el mismo lado. Este rol también debe ser conocido de antemano, así como también los objetivos deben ser explicitados.
Reunirse regularmente para trabajar en la comunicación, la colaboración, la confianza, la coordinación y la complementariedad, aporta en el día a día y en la vivencia, el entrenamiento y la asimilación de los valores necesarios para el trabajo en equipo. No basta con enunciarlos en una cartelera, hay que aprenderlos haciendo.
Es preciso ayudar a crecer a las personas y a los equipos de trabajo, ofreciendo capacitación permanentemente. Esto está muy bien visto por los trabajadores que perciben el cuidado hacia ellos, y el apoyo hacia la obtención de más y mejores herramientas para su desempeño en lo laboral y en lo relacional.
Valores que sustentan el trabajo en equipo: Colaboración, Cooperación, Confianza, Honestidad, Respeto y Compromiso.

que los objetivos personales sintonicen con los objetivos de la empresa, cuáles son las mejores herramientas para buscar emplearse en un tambo, entre otros. Y desde el punto de vista de la gestión empresarial y de personas, invitan a definir a la empresa con sus objetivos, visión y misión, la búsqueda del personal acorde a las necesidades de la misma, y la definición de los roles individuales y del equipo.
Para más información sobre talleres y la guía de buenas prácticas consultar en factorhumanoentambo.com

Fuente y fotos: Factor Humano en Tambo.

Foto: elmundo.es

La producción mundial de leche en el primer semestre podría bajar a niveles de 2016

La producción de leche en los 7 principales países productores es previsible que se mantenga ajustada durante 2019. Durante el primer semestre de este año se espera que se reduzca a niveles no vistos desde 2016, de acuerdo con las estimaciones de Rabobank.
En el 1° trimestre de 2019 el crecimiento anual de la oferta de leche se ha estancado. Los elevados costos de los insumos junto a los bajos precios pagados por la leche, ha reducido los márgenes. Las entregas de leche han caído en Australia, la UE y USA. El menor tamaño de los rodeos también ha limitado la producción. Destacar que las entregas han aumentado en Nueva Zelanda, pero las recientes sequías han afectado a la producción, lo que podría agregar presión a los suministros en los próximos meses.

En la UE la mayoría de los principales países productores ha reducido su rodeo, impactando en la producción. El aumento observado en algunos países no es suficiente para compensar la reducción de otros.
En USA también se ha reducido el rodeo en 79.000 cabezas, pero la mejora en los rendimientos individuales ha producido un aumento de la producción en un 0,2% interanual en febrero, tras el incremento del 0,9% en enero.
A corto plazo Rabobank estima que la oferta limitada de leche respalde los precios mundiales, si bien todavía existen riesgos centrados principalmente en un crecimiento económico más débil y en el alza de los precios minoristas.

En Argentina y Uruguay la producción de leche es más baja que el año pasado

Por el momento en América del Sur el impacto del fenómeno de El Niño en el sector agrícola ha sido mínimo, según lo informado por los climatólogos. Las temperaturas han sido favorables para los cultivos y la calidad de los pastos, y muchos productores de leche están comenzando a sentir una cierta reducción en los costos de los alimentos del rodeo.

En Argentina y Uruguay la producción de leche es menor que el año pasado. Como resultado algunas empresas de procesamiento están produciendo exclusivamente para satisfacer la demanda local, y no con fines de exportación.
En Brasil la oferta de leche no es suficiente para satisfacer la demanda de las empresas procesadoras. La demanda de leche fresca y UHT se mantiene

fuerte. En comparación con el año anterior la demanda interna de productos lácteos ha aumentado considerablemente, favorecida sobre todo por una mejora relativa de la economía en el país.

Los precios de exportación de la leche en polvo descremada (LPD) en América del Sur han disminuido ligeramente. La oferta es suficiente para satisfacer la demanda a corto plazo. La actividad de importación / exportación es moderada, tanto dentro del continente como en el exterior, mientras que se espera una leve mejora durante los próximos meses.

Los precios de exportación de la leche en polvo entera (LPE) han aumentado. La menor producción y la alta demanda de leche fluida limitaron la cantidad de leche destinada a la producción de LPE. La oferta de LPE es escasa, menor que la demanda nacional y extranjera. En algunos casos, los productores de LPE limitan las exportaciones, prefiriendo satisfacer la demanda interna de sus respectivos países.

FUENTE: Traducción del OCLA de CLAL.it

#CAMPOLIMPIO EN TOMÁS

Buenas Prácticas en el manejo de fitosanitarios

Desde Tomás apoyamos y promovemos el programa Campo Limpio y recomendamos las siguientes acciones para lograr un uso seguro y responsable de los productos fitosanitarios.

- ✔ **SÍ** realizar el Triple lavado / Lavado a presión*
- ✔ **SÍ** perforar la base de los bidones vacíos sin dañar la etiqueta*
- ✔ **SÍ** utilizar siempre el equipo de protección personal adecuado

* Ley 27.279

- ✘ **NO** quemar ni enterrar los bidones
- ✘ **NO** circular por las zonas urbanas con fitosanitarios ni pulverizadoras
- ✘ **NO** verter residuos en zonas no autorizadas

casafe Empresas de tecnología para la protección de los cultivos
CampoLimpio PROGRAMA DE MANEJO DE ENVASES VACÍOS
BPA
Aapresid
CREA

Casa Central Carlos Casares
San Luis 19 - (02395) 451-011
www.tomashnos.com.ar
facebook.com/tomashnos

Líderes en multiservicios para el agro

TOMÁS
Miramos más allá

Crédito: Lely.com

CRIANZA DE PRIMER NIVEL

Los productores lecheros y criadores Jonathan y Joanne Leigh han criado entre 1400 y 8000 terneros cada temporada durante 14 años sin ninguna enfermedad seria. En este texto comparten sus ideas sobre cómo triunfar en la crianza de terneros, y por qué se necesita amarlos, para hacerlo bien.

Joanne y su marido son tamberos y dueños de Top-Notch Calves (Terneros de Primer Nivel), un establecimiento de crianza a gran escala en Waikato. Joanne también trabaja medio tiempo como asesora ayudando a productores a mejorar la crianza de terneros.

Los productores lecheros deberían enfocar la crianza como parte integral de su negocio, y tener una planificación para esto, tal como lo hacen con la reproducción o parición. “De esta forma, el proceso entero está bajo su control: qué sucede con ese ternero, si se alimenta con los 4 litros de calostro que necesita en las primeras 24 horas de vida”, etc dice Joanne.

INVIRTIENDO EN TERNEROS

Los productores necesitan preguntarse si tienen suficiente espacio para todos sus terneros. “Pienso que el 50% de los tamberos probablemente debería rever sus comodidades. Muchos campos no han cambiado o agrandado sus corrales por mucho tiempo y probablemente no tengan suficiente espacio. Si no tienen suficiente área está la posibilidad de resolver la hotelería en otro lugar que pueda contenerlos. Es usualmente algo que los tamberos no consideran, pero es una buena opción si no tienen capital disponible para agrandar los corrales”, dice Joanne.

Tener instalaciones adecuadas es fundamental para la crianza de terneros en un ambiente limpio y para prevenir enfermedades.

Cuando la pareja armó su sistema de crianza contaban con la ventaja de empezar de cero. Compraron y desarmaron un galpón para crianza de segunda mano, que luego re ensamblaron. Contrataron una retroexcavadora e hicieron drenajes en todos los corrales, al igual que líneas de agua para los bebederos, y ellos mismos construyeron todos los corrales.

Desde entonces han construido otro galpón con techo de plástico que permite que ingrese el 30% de la luz. Los corrales tienen la mitad cubierta por techo, dándoles a los terneros suficiente espacio. Es importante que los corrales tengan buena ventilación y asegurarse que no haya corrientes de aire, dice Joanne. Chapas de metal corrugado entre corrales disminuyen las corrientes de aire y ayuda a prevenir que se diseminen las enfermedades. Cada corral tiene su propio bebedero que se limpia cada día.

Los tamberos debieran asegurarse de que los carros para transportar los terneros sean lavados diariamente y que el que maneja lo haga lento para prevenir que los cordones umbilicales se lastimen produciendo infecciones en el ombligo. Es importante colocar a los terneros en corrales limpios, cálidos, secos y controlar la toma de calostro.

John y Joanne hicieron su propio tetinómetro reciclando un tacho de plástico de 200 litros y tetinas. También hicieron a medida una batea para calentar leche, instalaron una bomba para calentar el agua, e hicieron la plataforma para la batea con drenaje. Haciendo todo por su cuenta, gastaron probablemente la mitad de lo que hubieran gastado en equipos nuevos.

RÉGIMEN DE ALIMENTACIÓN

En Top-Notch reciben los terneros con 4 días de vida y solo les queda esperar que hayan tenido los cuidados necesarios, viéndose los resultados rápidamente cuan-

Joanne Leigh.

"La higiene es crítica y los productores deberían ser capaces de prevenir un brote si tienen suficiente espacio, y un plan y una guía para que siga el personal".

do no es así. "Este otoño tomamos muestras de sangre y descubrimos que uno de cada seis terneros no recibe la cantidad de calostro necesario. Cuando no han recibido lo suficiente, es absolutamente claro". Los tamberos deben asegurarse de separar el primer calostro en el tambo y alimentar con eso a los terneros recién nacidos. "Un ternero recién nacido debe ser tratado como un bebé. Necesita una cama caliente y buen calostro".

Todos los terneros dejados en Top-Notch se pesan cuando llegan y son alimentados la mañana siguiente. Se mide su habilidad para succionar y son colocados en corrales de 22 terneros. No tienen alimentadores con compartimiento, por lo que cualquier ternero que coma lento, se cambia a un corral donde se colocan los terneros más lentos. Luego se los vuelve a pesar a las 3 semanas, y se dividen según peso.

Se los alimenta con 4 litros de leche por día, en una toma diaria, con leche tibia. Se les da leche pura o leche en polvo, o una mezcla, dependiendo de lo que esté disponible y lo que tenga mejor relación costo-beneficio. El suministro de productos es uno de los mayores riegos en su negocio, por lo que los compran con tiempo y a granel. "Tenemos que ser proactivos para asegurarnos que haya suficiente leche en polvo, aserrín y vacunas durante la temporada". También han diseñado su propia receta de balanceado, el cual contiene 50%pellet-50%grano entero. El ternero es un pre rumiante que puede digerir el grano entero, en lugar de alimentarlos con heno o paja, dice Joanne.

Les ofrecen balanceado a discreción cuando los terneros son jóvenes y una vez que son deslechados y llevados a la pastura, se los suplementa con 2kg/ternero/día.

Los terneros son deslechados cuando alcanzan los 75kg (terneros frisona). Es un periodo de 8 días, donde se les reduce gradualmente la leche. Como resultado, aumenta el consumo de concentrado.

Luego de 10 días de deslechados, se los vuelve a pesar. Cualquier ternero que haya perdido peso se lo vuelve a alimentar con leche por una o dos semanas antes de deslecharlo nuevamente.

ATENCIÓN EN EL DETALLE

En cualquier actividad de crianza la atención en el detalle es clave, y tener buen personal es vital, dice Joanne. "Nunca hemos tenido un brote importante de enfermedades. Tenemos un sistema en el que nos manejamos en el lugar, los terneros no son movidos, los comederos y tetinometros quedan en cada corral, hay buenas barreras, y la gente es lo único que se mueve entre corrales".

Visitantes o camionetas no ingresan a los corrales, y el personal lava y desinfecta sus botas, además de cambiarse los guantes luego de haber estado en el corral de sanidad.

Nunca se pulverizan los corrales principales, pero sí lo hacen semanalmente con los corrales de sanidad que están aislados. Los corrales principales se lavan con agua al comienzo de la temporada y se rellenan regularmente con aserrín.

Cuando hay un brote en el campo siempre hay una razón, ya sean las instalaciones, el personal o algo que esté pasando en el rodeo de ordeñe que ha sido transferido a los terneros, como la salmonella.

Una de las cosas más importantes es asignar corrales sanitarios. En Top-Notch, con la gran cantidad de animales que manejan, tienen siete corrales sanitarios, un corral nuevo por cada día de la semana.

Al alimentar los terneros una vez al día, el personal solo tiene una oportunidad de observarlos. Su política es: si se tienen dudas, sacar el ternero del corral.

El personal también realiza la observación diaria de ombligos, nariz, respiración, y solo tratan con antibióticos aquellos terneros que realmente lo necesitan. El número del ternero es escrito en una pizarra, junto con el detalle de alimentación y tratamiento para que lo siga el personal.

Si presentan diarrea alimentaria, alimentan con sales por dos días. En los días 3 y 4, se les da leche en la mañana y sales a la noche, luego leche mañana y noche por dos días, y finalmente vuelven a una toma diaria, en un corral de recuperación. Las sales son fundamentales para mantener a los terneros hidratados. John y Joanne hacen su propia sal. También usan Trubond (bentonita sódica), ideal para diarreas (recubre la toxina y absorbe fluidos para prevenir o tratar diarreas).

CONTRATO DE CRIANZA

Como en cualquier negocio el énfasis está en crear un perfil. En un mercado donde los márgenes son pequeños, Jonathan y Joanne dicen que los criadores de terneros deben hacer sus números y observar los costos.

La gente puede querer ingresar al negocio porque ven una forma fácil de hacer dinero extra, pero la realidad es que al cabo de algunos años mucha gente quiebra o pierde el interés. Los factores principales del costo total son el costo de los terneros y el de la leche en polvo, que puede variar año a año.

John y Joanne solían comprar sus propios terneros y venderlos por contrato, pero algunos años atrás cambiaron a solo criar. Hoy en día crían predominantemente vaquillonas de reposición de tambo para otros campos. Los contratos están basados hasta llegar a un peso establecido, con un porcentaje máximo de muerte del 5%. Su peor porcentaje de muerte en la empresa fue de 9,6% cuando criaron una enorme cantidad de terneros y tenían más de 700 nuevos cada día. El año pasado el porcentaje de muerte fue de 0,9%.

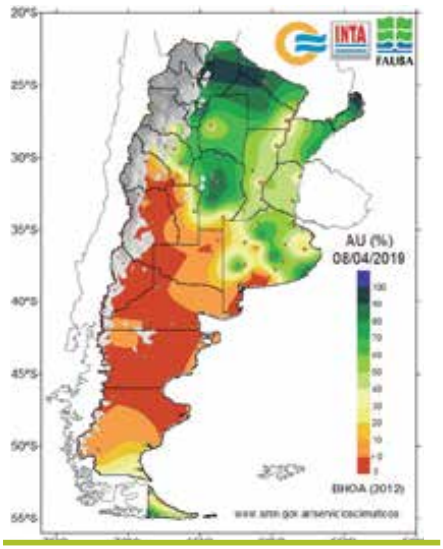
Fuente: Karen Trebilcock para DairyExporter, octubre 2017
Gentilieza Luis Peluffo.
Traducción y adaptación Med.Vet. Melina Oliva

UNA MIRADA SOBRE EL PANORAMA LECHERO DE ABRIL 2019

CONDICIONES AGROCLIMÁTICAS

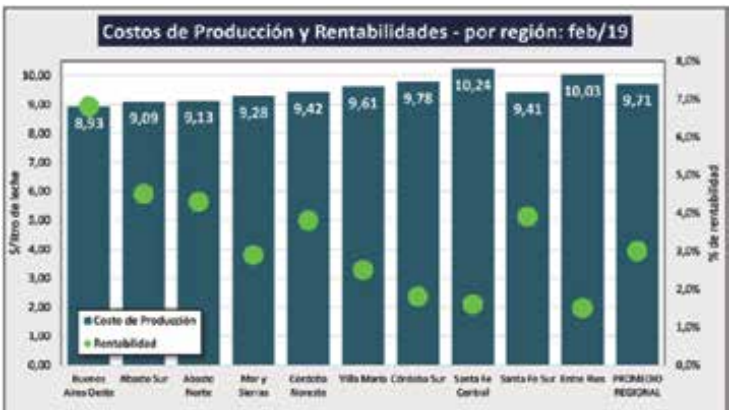
Clima estable y comienzo de otoño benigno en la cuenca oeste. Buenas condiciones para terminar la cosecha gruesa y un cierto déficit de humedad superficial para la dinámica de pasturas y verdeos. A partir de mediados de abril y hasta mediados de mayo, se espera el regreso de lluvias que podrían devolver mejores condiciones a los perfiles.
La información actualizada nos dice que estamos bajo la influencia de condiciones "Neutras" o de "Niño" débil, que nos son favorables, y que es posible que se repitan en la próxima campaña.
Mientras que el SMN, para nuestra región y gran parte de la provincia, proyecta al trimestre ABR-MAY-JUN la probabilidad de lluvias normales o superiores a lo normal, con temperaturas medias normales para esta época, y la posible aparición de tormentas localmente intensas, como se acostumbra advertir, dadas las anomalías que han sucedido cada vez con más frecuencia.

% DE AGUA ÚTIL EN EL PERFIL



PRODUCCIÓN Y PERSPECTIVAS

Con una aceptable (en general) dinámica del pasto, una buena dotación de reservas (silo/heno), y recuperadas relaciones de precio con el maíz y los concentrados, a lo que hay que sumar la presencia creciente de las pariciones de otoño, la producción comienza de a poco a levantarse de su caída estival. Y quizá con menos vacas que otros años, se acerca (desde abajo) a la curva de 2018.
Se trata en muchos casos de producir con menores costos, con una jerarquización de los esquemas pastoriles y la eficiencia operativa, que sumados a la tonificación de la demanda y la recuperación de los precios, ha permitido a su vez regresar a rentabilidades positivas.



FUENTE: OCLA en base a Costos regionales de producción INTA

PRECIOS ORIENTATIVOS DEL MES DE MARZO

En la cuenca oeste de Bs. As., para una leche libre de Brucelosis y Tuberculosis, con 3.70% grasa y 3.40% proteína, 25.000 UFC, 300.000 CCS, y remitida a 4.0 °C. Se trata de una estimación genérica y -como tal- sólo orientativa, referida a algunas de las principales empresas que operan en la Región. Se toma "anillo 2" de Planta Gral. Rodríguez de La Serenísima. Y operaciones por "compra directa", en SanCor. La 1° fila, se refiere a un tambo de 1500 litros / día, la 2° corresponde a un tambo de 4500 litros / día, y la 3° hace referencia a un tambo de 10000 litros / día. Los precios se expresan en $/Litro, $/KSU (Kg de sólidos útiles), y $/KPT (Kg de proteínas totales).

LA SERENISIMA			NESTLÉ			SAN COR Compra Directa			QUESERIA PYME			SAPUTO		
$/Litro	$/KGB	$/KPT	$/Litro	$/KGB	$/KPT	$/Litro	$/KGB	$/KPT	$/Litro	$/KGB	$/KPT	$/Litro	$/KGB	$/KPT
11,400	160,56	344,12	11,200	157,75	329,41	12,000	169,01	352,94	11,200	157,75	329,41	11,400	160,56	344,12
11,700	164,79	344,12	11,600	163,38	341,18	12,100	170,42	355,88	11,800	166,20	347,06	11,700	164,79	344,12
12,000	169,01	352,94	11,900	167,61	350,00	12,200	171,83	358,82	12,400	174,65	364,71	11,900	167,61	350,00

EL ESCENARIO COMERCIAL

MARZO: LA OFERTA NO LLEGÓ A SATISFACER A LA DEMANDA

Como se previó, no iba a ser posible en marzo que la oferta pueda satisfacer la demanda: las licitaciones con destino a la asistencia social que lanzó el gobierno sumaron una cuota extra de demanda a la ya amplia brecha oferta-demanda de la que veníamos, y entre otras cosas, esto mantuvo la intensidad de la competencia entre industrias por la leche. Con lo cual, se pudo afirmar otro mes con buen paso en la recuperación de nuestros precios.
Los mismos crecieron sobre el mes previo un 13,5% en $/litro y de 12,9% en $/KSU. Mientras que en la comparación interanual (a moneda corriente) se ubicaron alrededor de 99,5% por encima de 2018 en $/litro, y 96,5% en $/KSU. De esta forma, expresados en dólares, los precios quedaron cerca de u$s 0,273/litro, y de u$s 3,85/KSU. ($43,20/u$s Márgenes Agropecuarios).

CUENCA OESTE BSAS		TAMBO LITROS / DÍA		
Precio vs mes anterior		1500	4500	10000
$ / litro	Febrero 19	10,1000	10,3700	10,6300
	Marzo 19	11,4400	11,7800	12,0800
	Diferencia %	**+13,27%**	**+13,60%**	**+13,64%**
$ / KSU	Febrero 19	144,29	148,14	151,86
	Marzo 19	161,13	165,92	170,14
	Diferencia %	**+11,67%**	**+12,00%**	**+12,04%**

CUENCA OESTE BS AS		TAMBO LITROS / DÍA		
Precio vs mismo mes año anterior				
(sin deflacionar)		1500	4500	10000
$ / litro	Marzo 18	5,7800	5,8940	6,0340
	Marzo 19	11,4400	11,7800	12,0800
	Diferencia %	**+97,92%**	**+99,86%**	**+100,2%**
$ / KSU	Marzo 18	82,57	84,20	86,20
	Marzo 19	161,13	165,92	170,14
	Diferencia %	**+95,14%**	**+97,05%**	**+97,38%**

ABRIL: LOS FACTORES ALCISTAS DEL PRECIO SEGUIRÁN PREDOMINANDO

Intentando aclarar por qué "falta leche" en las góndolas, habría que considerar: 1. Que no falta leche en general, sino el sachet más económico, 2. Que esto es así porque ese producto lo abasteció siempre Mastellone y SanCor, pero la Cooperativa abandonó su espacio, y no se pudo "rellenar", 3. Que los costos han subido mucho para las industrias, los mismos son incompatibles con los "precios cuidados" y entonces no hay interés en proveer sachets más allá de los compromisos asumidos con el gobierno, 4. Que la asistencia social, sustrajo otra cantidad de leche, y 5. Que Adecoagro ingresó al mercado con leche en cartón, y no tiene aún sachet para mejorar la cobertura de ese segmento.
Y esto, frente a una oferta menguada, después de un año malísimo para la producción. Por eso, seguirán prevaleciendo los factores alcistas del precio por un tiempo más, hasta alcanzar nuevos equilibrios.

EL ESCENARIO INSTITUCIONAL

RETOMÓ SUS REUNIONES LA MESA DE COMPETITIVIDAD LÁCTEA

En una reunión que contó con la presencia de funcionarios de la Secretaría de Agroindustria de la Nación y de las principales provincias lecheras, así como de representantes de entidades y cámaras de la producción y la industria, la MCL (Mesa de Competitividad Láctea) retomó sus actividades.
Se presentaron reportes de actividad de la Dirección Nacional Láctea, el INTA, la mesa Pcial lechera de Bs As (Uso Purines), y un listado de solicitudes de la producción.

Nuestra CAPROLECOBA planteó las siguientes propuestas:
• Disponer un espacio fijo en la agenda de la MCL para la expresión de los actores privados de la cadena.
• Jerarquizar y dar también un tiempo para el reporte de las Comisiones Técnicas.
• Mantener siempre al día el monitoreo de los mercados y su perspectiva de futuro.
• Poner plazos y etapas de cumplimiento a las acciones que se acuerde realizar. Y hacer en la MCL el control de gestión concreto.

Servitambo
PEHUAJO

de Gallinger Marcelo y Cristian S.H.

Servicio Tecnico Integral para Salas de Ordeño y Equipos de Frio
Representantes oficial Rodeg Ordeñadora y 2M quimica (articulos de limpieza)
Contacto: 02396- 15581142/ 15444273
E-mail: gallingermarcelo@gmail.com
Guido Spano 960 - Pehuajo - CP 6450

CUENCA OESTE LECHERA

PRESIDENTE	Matías Peluffo	mtpeluffo@gmail.com
VICEPRESIDENTE	Sergio Tomaselli	tomasellisergio@hotmail.com
SECRETARIO	Lucas Alassio	lucasalassio@kiwicriollo.com.ar
GERENTE	Daniel Villulla	dhmr@infovia.com.ar
SECRETARIA ADM.	Natalia Artigues	cuencaoeste@gmail.com

Cámara de productores de Leche Cuenca Oeste Bs. As.
Irigoyen 350 (6450) Pehuajó
Pcia. Buenos. Aires
Tel: 02396-409630
Horario: Lunes a viernes de 8 a 12 hs.
E mail: cuencaoeste@gmail.com
www.caprolecoba.com.ar

EMPRESAS LÁCTEAS
QUE OPERAN EN LA REGIÓN

LÁCTEOS VIDAL
Localidad: **Moctezuma**
02395 - 453092 - Jorge Collado

LA SIBILA S.A.
Localidad: **Rosario - Nogoya**
0341 - 156563236 - Pablo De Maio

NESTLÉ
03462-15-663140
Guillermo Barbey

MASTELLONE HNOS.S.A.
Localidad: **9 de Julio**
02317-426760 - Edgardo Vocabelli
Localidad: **T. Lauquen**
02392 - 422211 - Roberto Capovilla

SANCOR
Localidad: Charlone
03584-15497304 - Gabriel Cattaneo

QUIROLAC
Localidad: **Quiroga**
0217 - 491215 - Eduardo Macaroni

ILBA
Localidad: **T. Lauquen**
011 - 62016474 - Osvaldo Paolucci

ARDESIA
Localidad: **T. Lauquen**
02392 - 15519257 - Luis Krause

SAN GOTARDO
Localidad: **T. Lauquen**
02392 - 423083 - Jorge García

LÁCTEOS "EL PRADO"
Localidad: **9 de Julio - Bs.As.**
02317 - 15403141 - Facundo Botta

LÁCTEOS AURORA SRL
Localidad: **9 de Julio - Bs. As.**
02317 - 15457547 - Martín Cappelletti

LACT. BARRAZA S.A.
Localidad: **Juan Bautista Alberdi**
02364-15-528098 - Horacio Castillon
Localidad: **Trenque Lauquen**
02392-15-460860 - Eduardo Folco

LÁCTEOS LA BLANQUEADA
Localidad: **9 de Julio**
02317-432801 - Eliana González

L3N S.A – ADECOAGRO
Localidad: Chivilcoy-Morteros
03462-333401- Alejandro Torres

DELEGADOS

Bolívar
Francisco Tamborenea
pachytamborenea@hotmail.com

Carlos Casares
Juan Argentino Campbell
jock@intercasares.com.ar

Carlos Tejedor
Carlos Gondra
marisagondra@gmail.com

Coronel Pringles
Oscar Peton
lasinas4@hotmail.com

Coronel Suárez
Alberto Fernández
la_deseada@hotmail.com

E. V. Bunge
Rogora Carlos
ro.gora@hotmail.com

Florentino Ameghino
Antonio Hope
ladesa@ameghinonett.com.ar
Alberto Miranda
albertomiranda@arnet.com.ar

General Villegas
Sergio Tomaselli
tomasellisergio@hotmail.com
Lucas Sierra
lucasgsierra@hotmail.com

Gral. Pinto
María Elena Courrégues
marybas19@hotmail.com

Granada
Marisa Cabodevilla
mcabodevi@hotmail.com

Guaminí
Jose Di Nucci
fpaunero@gmail.com

Leandro N. Alem - Vedia
Oscar Cicolini
oscarcicolini@hotmail.com

Lincoln
Gustavo Walberg
gustavowalberg@gmail.com

Nueve de Julio
Francisco Verges
vpancho@yahoo.com
Administrador grupo whatsapp
"Cuenca Oeste 9 de Julio".
Cel: 02345- 15561360

Pehuajó
Martín Fourcade
maf@manuelita.com.ar
Administrador grupo whatsapp
"Tamberos Pehuajó"
02396-613182

Pellegrini
Ubaldo Dulevich Uzal
ubadulevich@yahoo.com.ar

Rivadavia
Jorge E. Polo
jorgeepolo@jsnet.com.ar

Saavedra
Silvio Etcheverry
sanvictor272000@yahoo.com.ar

Salliqueló
Raúl Campodónico
raulcampodonico@dmlconex.com.ar

Tornquist
Miguel Hilding Ohlsson
sidumor@gmail.com

Trenque Lauquen
Dante Calvo
calvodante@speedy.com.ar
Matías Peluffo
mtpeluffo@yahoo.com.ar
Administrador grupo whatsapp
"Tamberos Trenque Cuenca O"
Cel: 02395-15403046
Lucas Alassio
lucasalassio@kiwicriollo.com.ar

Villarino
Bernardo Ramírez
eloyramirez@hotmail.com

VISITE: WWW.CAPROLECOBA.COM.AR

También estamos en y en

EM PARCHÁ

TU PRODUCCIÓN

LIC Latin America SA
Of: 02323-424535
Cel: 02323 15 643161
/GensurArgentina

Gensur

Nutral mix®

- CONCENTRADOS PROTEICOS
- BALANCEADOS COMPLETOS
- PREMEZCLAS MINERALES

DISTRIBUIDOR DE:

vetifarma
expertos en nutrición y sanidad animal

Ruta Nac. Nº 5 - Km 261,5 • 9 DE JULIO (Bs. As.)• Tel. 02317 -430195

www.nutralmix.com.ar