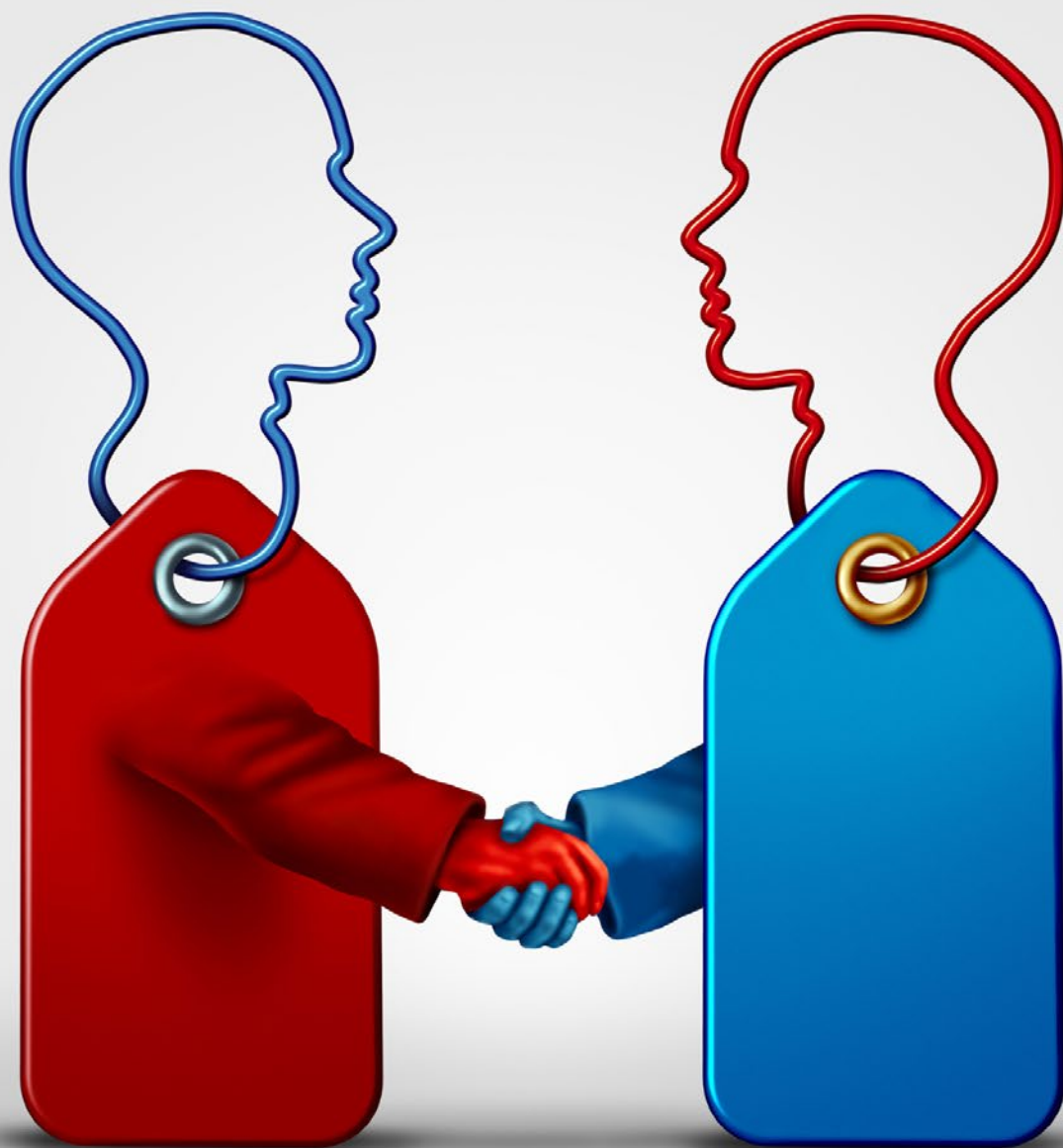




Publicación de la Cámara de Productores de Leche Cuenca Oeste de la Provincia de Buenos Aires

# LECHE, CÁMARA...ACCIÓN

2024 | Año 22 | Nº 194 | Distribución gratuita | Publicación declarada de Interés Provincial Resolución 135/06



## PODER NEGOCIADOR

PARA MEJORAR LA COMERCIALIZACIÓN  
DE LA LECHE HAY QUE DEDICARLE TIEMPO Y  
MEJORAR NUESTRA CAPACIDAD DE NEGOCIACIÓN.



## Elegí

Estar cerca y llegar  
con información de calidad.

## Publicá

En la revista y en la web de CAPROLECOBA  
la Cámara de Productores de Leche  
de la Cuenca Oeste de Bs. As.

## Acompañanos

✓ **Distribución**  
Gratuita a productores,  
entidades e instituciones.

✓ **Revista**  
Bimestral con información  
actual, novedades sectoriales,  
notas técnicas y más.

✓ **20 años**  
Acompañando al  
productor tambero.

**20**  
AÑOS

CAPROLECOBA



LLAMANOS  
**02396-409630**

cuencaoeste@gmail.com

[www.caprolecoba.com.ar](http://www.caprolecoba.com.ar)

# ¡Negociemos, Don Inodoro!

Esta era una famosa sentencia que el fiel perro Mendieta le decía a Don Inodoro Pereyra en la inmensidad de las pampas argentinas, cada vez que se encontraban frente a un entrevero difícil (Relato del gran Negro Fontanarrosa). Aunque en realidad, se trata de un buen consejo, para aplicar en las buenas y en las malas y que aplica como anillo al dedo para los productores de leche.

Los tamberos tenemos nuestro negocio, parte inseparable de otro mayor: el de “la cadena láctea”. Donde, con las industrias, tenemos una transacción frecuente por la que, a partir de un precio y condiciones de pago, les transferimos la propiedad y responsabilidad sobre la leche. Lo que requiere una negociación, a la que los productores no siempre damos la atención y dedicación que merece y cuando lo hacemos, no suele salir como la esperábamos.

Para mejorar la comercialización de la leche, hay que dedicarle tiempo y mejorar nuestra capacidad/poder negociador, no hay magia, no hay otra: mayor conocimiento, mejor capacidad. Gestión grupal y coordinada, mayor poder.

Está en juego el precio y las condiciones de pago y comerciales. No sirven las quejas ni las catarsis, ni sirve enojarse cuando nuestro interlocutor lo hace mejor que uno. Tenemos que mejorar nosotros. Y no es para destruirnos con el otro, sino para poder seguir juntos en el negocio, si es lo que conviene.

Deberíamos predisponernos y prepararnos siempre antes de ir a una negociación. Nunca ir “a ver qué pasa”, porque así siempre pasará lo peor para uno. Tengamos en cuenta las tres partes de una negociación:

- Estudiar la situación,
- Establecer nuestros objetivos y
- Definir nuestra estrategia.

Vamos a volver sobre estos temas, pero algo tenemos claro todos: ¡El Mendieta tenía razón!



## SUMARIO

### REGIONAL

- 2 Muchas novedades, a la luz de las encuestas
- 4 ¿Cómo vimos el panorama lechero de marzo de 2024?
- 6 Conclusiones de la Mesa Provincial Lechera
- 8 Grupo de Intercambio Técnico (GIT)
- 14 Memorias FUNPEL 2023
- 15 Encuesta de situación productiva de CAPROLECOBA

### NACIONAL

- 10 Bocado de especialista

### TECNOCÁMARA

- 16 La intersembrado como herramienta estratégica
- 18 ¿Criterio de “percibido” o “devengado”?

### PANORAMA DE MERCADO

- 20 Una mirada sobre el panorama lechero de abril 2024

### INFORMACIÓN INSTITUCIONAL

- 24 Comisión Directiva y Representantes CAPROLECOBA

Foto de tapa: [www.canva.com](http://www.canva.com)

#### COMITÉ EDITORIAL

Jock Campbell  
José Di Nucci  
Daniel Villulla  
Francisco Verges

#### PRODUCCIÓN PERIODÍSTICA

Innovar Agro  
e-mail: [info@innovaragro.com](mailto:info@innovaragro.com)

#### PANORAMA BREVE DE MERCADO

Daniel Villulla  
[plustambo@gmail.com](mailto:plustambo@gmail.com)

#### PRODUCCIÓN PUBLICITARIA

Natalia Artigues  
Tel: 02396 - 409630  
e-mail: [cuencaoeste@gmail.com](mailto:cuencaoeste@gmail.com)

#### DISTRIBUCIÓN

Delegados por partido

#### ARTE Y DIAGRAMACIÓN

Daniela Nocito  
e-mail: [dana.noc@gmail.com](mailto:dana.noc@gmail.com)

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.



REUNIÓN MENSUAL - 21 MARZO 2024

# Muchas novedades, a la luz de las encuestas

El 21 de marzo se reunió la Junta de Representantes y aquí les compartimos las novedades.

Lo primero que se evaluó en la Junta de Representantes es el muy buen resultado de la matriz de encuesta circular mediante Google Forms, en los diferentes distritos antes de la reunión, cuyas respuestas (contestadas por más de 30 productores, en 10 distritos) sirvieron como alimento de la ronda de novedades que, de esta forma, se hizo más rica y representativa de la región.

Se agradeció a quienes participaron, se tratará de que se vaya ampliando con información de más productores, se irá devolviendo con agilidad a los mismos en forma de gráficos que permitan la mejor visualización del estado de situación global de la cuenca, en términos productivos y comerciales, para que cada uno y cada zona pueda situarse. Por último, se compartieron las novedades de algunos distritos presentes en el zoom, que aquí les acercamos:

**Gral. Villegas.** En general, la zona está bien de humedad, aunque las lluvias fueron muy desparejas. Pero por las malas condiciones predominantes en los meses previos afectaron a los rodeos, que hoy ofrecen bajas producciones individuales. Los tambos se encuentran, además, financieramente golpeados. Se han ido demasiado arriba los costos de ensilado y de instalación de pasturas y verdes. El valor de las máquinas (que usan los contratistas) ha triplicado su valor, en dólares. La ensilada se cotiza entre u\$s350 y u\$s550/Ha (influyen varios factores para explicar esta dispersión), y se propuso que, a nivel de la Cámara, a partir de la próxima campaña de ensilado, se organice en los meses previos una búsqueda y registro de lo que los distintos contratistas estén pidiendo, incluyendo las condiciones de pago, para mantener informados a los asociados y favorecer su toma de decisiones. En cuanto al precio, los tambos con buena cantidad y calidad de leche, en febrero cobraron la referencia de SIGLEA, más un 8 o 9%. Y se nota el efecto positivo de la competencia de las industrias entre sí, por obtener la materia prima que necesitan. La llegada de una nueva usina a la zona, ha ayudado a tonificar el mercado.

**Guaminí.** Aquí organizamos un grupo de productores para mejorar la comercialización. Son cuatro y reúne unos 11.000 litros/día. Valoran trabajar con buenos porcentajes de sólidos y calidad en la leche, a la que negocian en \$/KSU, referenciándose en la publicación mensual del SIGLEA.

**Trenque Lauquen I** (Tambos medianos y grandes, agrupados). Tuvieron una reunión con el Director de Materia Prima de Mastellone Hnos, que les planteó que, como factor para lograr aumentos en el precio de la



Gentileza María Teresa Sur

leche, por ahora la empresa no puede tomar en cuenta: el carácter A2A2, la producción orgánica, ni la baja huella de Carbono, ya que no tiene en el mercado líneas de productos diferenciadas por esas características. Hoy la empresa destina su recibo 70% en el mercado interno y 30% en el externo. Respecto de los precios, estiman que habrá un nuevo aumento en marzo y que después de este mes, es incierto que se pueda seguir como se viene. En la zona de Trenque Lauquen, se han venido observando crecientes problemas de logística en la recolección de leche en los tambos.

**Trenque Lauquen II** (Tambos pequeños y medianos). La producción bajó en su momento de 24-25 litros/vaca/día a 19-20 litros/vaca/día. Ahí se estabilizó y por más intentos de mejora que hicieron con la comida, ese rendimiento no ha variado. El grupo que compartió la información, ya habían sembrado las alfalfas y los verdes. Los maíces se quedaron un poco chicos, pero con mucho grano. Algunos fueron muy castigados por la piedra. Esperan tener buena calidad de silo, aunque en menor cantidad que otras veces. El bolsillo de todos, está vacío. No han sido buenos estos meses para nosotros. Entre noviembre y enero, calculan que perdieron casi una liquidación. Y para hacer frente a eso, no hubo otra que vender más vacas. Son unos diez productores de entre 2.000 y 2.500 litros/día y coordinando la nego-

## INFORME DE TESORERÍA

La Cámara atraviesa, financieramente, un momento complicado. Los aportes mensuales (que son muy pequeños para cada productor, en relación a los litros que produce), no alcanzan hoy para sostener las acciones mínimas que hacen al cumplimiento de su misión, a pesar de trabajar con una estructura pequeña y austera en su funcionamiento.

Esto tiene que movilizar al conjunto de la Comisión Directiva y los representantes, para mejorar la llegada a nuestros amigos en cada distrito, ponerlos en conocimiento de esta situación y tratar de acordar un mecanismo simple y viable para que sus contribucio-

nes puedan canalizarse con fluidez. De hecho, se ha enviado una propuesta a los representantes, con una herramienta que puede facilitar este cometido.

Existe, objetivamente, una contradicción entre una demanda para que la Cámara crezca e incrementa su actividad sectorial, y el hecho de que no se logre estabilizar una masa crítica de aportes para sostener su funcionamiento. El incremento por publicidad en nuestros medios de las empresas proveedoras de bienes y servicios para los tambos, también podría ayudar. Pero no es lo central para resolver el problema.

ciación para la venta de la leche, están consiguiendo un precio un poco por arriba del SIGLEA. Y con esta inflación, hay que estar atentos también al plazo de pago, porque si se escapa, ¡Somamos!

**Pergamino.** Reportaron revalorización de manejos tradicionales que han hecho por años, para aprovechar buena parte de los maíces malogrados (por sequía, vientos, piedra, Spiroplasma, etc), han vuelto a pastorear maíz con las vacas, alternando eso con pastoreo de alfalfa. Y las vacas, felices.

**Carlos Casares.** Hay localmente una cierta hegemonía de Lácteos Vidal en cuanto al número de tambos a los que se les compra leche (no necesariamente en cuanto al volumen). Y los productores remitentes a esa usina, están muy adaptados a su modalidad comercial, y no suelen presentar inquietudes a su representante en nuestra Cámara.

**Cnel. Suárez.** Todo estuvo reseco en enero, pero luego empezaron a recibir distintas lluvias, y en el momento de la JR reportaron estar bien de humedad y de pasto. Nuestros maíces tardíos sin riego, sufrieron bastante. Es posible que este año tengan menos reservas. Los vecinos de Tornquist, aún permanecen bajo sequía. Allá no llovió nada. Lo común en toda la zona, son los bajos promedios individuales. Seguimos vendiendo la leche en grupo, con la intermediación de la Cooperativa de Tandil. Cambiaron de usina hace unos meses, cuando ARSA dejó de pagarles la leche. En su zona aprendieron que siempre es mucho mejor comercializar la leche en grupo, que hacerlo cada uno por su lado.

### INCREMENTO DEL IMPUESTO INMOBILIARIO RURAL EN LA PBA

En otro momento de la reunión, los asistentes se enfocaron en el tema del incremento del Impuesto Inmobiliario Rural, implementado en la PBA, y que había causado sorpresa y desagrado en todo el ambiente rural, dada la magnitud del mismo. No obstante, se trató de analizar el tema con calma, para resolver una posición frente a los asociados y los tamberos del oeste. Y se vio que tenía lógica, que el Gobernador realizara una actualización del impuesto, que para eso tenía autorización de la Legislatura Provincial, con tope en un 200%, y que incluso tenía resortes para ir un poco más allá. Pero lo

que resultaba inaceptable, eran los excesos (¿O errores de liquidación?) que, en algunos casos, llevaban esos incrementos a valores entre 500% y 800%. Con el agregado de que, en simultáneo, ARBA quitó los premios por cumplimiento y los descuentos por débito automático. Y todo agravado para nuestra actividad, ya que los tambos, por sus características, son explotaciones de "Capital Intensivo", y si se considera parte su infraestructura como vivienda familiar, se encarece la valuación del bien, y a partir de ahí, la magnitud del impuesto.

Además, se planteó la necesidad de destacar y señalar dos cosas postergadas, que el Gobierno de la PBA tiene como deuda con su comunidad: una, es la revisión y reducción de sus gastos prescindibles, que parecen ser muchos; y la otra, es el control para que los impuestos provinciales y las tasas municipales, sean efectivamente destinados al objeto para el que se los recauda. Sobre este tema, finalmente, se resolvió:

1. Sugerir a los tamberos asociados y amigos de la Cuenca Oeste, que se acerquen a la entidad gremial de su pertenencia, para informar si tuvieron alguna anomalía en la liquidación de su impuesto inmobiliario rural, e informarse sobre cómo proceder, según fuera el caso.
2. Compartir estas preocupaciones con las demás Cámaras tamberas de la PBA, y llevarlas al seno de la Mesa Provincial Lechera, para solicitar la colaboración del Ministro de Desarrollo Agrario en este tema.

### FUNPEL - CONSEJO CONSULTIVO

Se informó que, como siempre, una representación de la CAPROLECOBA iba a estar presente en la próxima reunión del Consejo Consultivo de la FunPEL, del que formamos parte. En la misma, la idea es avanzar sobre el reconocimiento del proceso y el método de Planificación, en el que hemos venido trabajando desde el año 2021 hasta la fecha. Estando ya cerca de poder formular el nuevo "Plan Estratégico de la Lechería Argentina", que continuará al anterior, y llamaremos "PEL 2035".

También el equipo de Comunicación de la Universidad Austral, va a presentar allí el resultado de su trabajo de encuesta sobre: "La percepción de los jóvenes universitarios sobre el Sistema Agroindustrial, como sector empleador y para el desarrollo de emprendimientos".

# ¿Cómo vimos el panorama lechero de marzo 2024?

## CONDICIONES AGROCLIMÁTICAS

La segunda quincena de marzo arrancó con lluvias abundantes y desperejas en la Cuenca Oeste, que esta vez sí están haciendo una buena recarga del perfil (veníamos atrasados en esto).

## PRODUCCIÓN Y PERSPECTIVAS

La caída de producción del primer bimestre, asusta, pero no sorprende. Sequía y mal manejo de la macroeconomía en 2023 golpearon duro a los productores, que quedaron descapitalizados y exigidos para lograr su recomposición financiera. Hacia adelante, es probable que, por habernos sobrevenido, nos vayan a faltar vacas.

## PRECIOS DE FEBRERO

**MARZO: INFLACIÓN +11,0% / DÓLAR +1,85% / PRECIO LECHE TAMBO +13,7% (SIGLEA)**

Los precios más frecuentes en la cuenca oeste para los tipos de tambos considerados, rondaron estos valores

TAMBO CHICO		TAMBO MEDIANO		TAMBO GRANDE	
\$285,4/litro	\$4077,1/ksu	\$293,2/litro	\$4188,6/ksu	\$302,0/litro	\$4314,3/ksu

En un ponderado general de la cuenca oeste

Sobre mes previo \$/litro	+19,5%	Sobre el año previo \$/litro	+295,0%	En dólares*/litro	0,34
Sobre mes previo \$/ksu	+19,5%	Sobre el año previo \$/ksu	+290,0%	En dólares*/litro	4,90

\* \$858,00/dólar, promedio última semana de mes, tomado de Márgenes Agropecuarios

## Marzo

Marzo. Con mucha menos producción que en 2023 y un consumo muy debilitado, las ventas internas de lácteos cayeron a principios de año y las externas crecieron (la demanda, allí, está activa). En los tambos, el precio actual no da para recomponer los números. Parece claro que hoy la única salida viable para la cadena pasa por exportar más y apuntalar el precio de la leche.

## EL MARCO INSTITUCIONAL

**Impuestazo.** Causó estupor en todo el sector agropecuario, la decisión del Gobernador Bs As de aplicar un fuerte incremento en el Impuesto Inmobiliario Rural (al que la legislatura había puesto un tope de 200%) que alcanzó -según los casos- un 600%. Nuestra Cámara insta a sus asociados a acercarse a la entidad gremial a la que pertenecan para informarse al respecto.





# Copetín de noticias

1

## Conversatorios en línea: Desafíos actuales en la agenda de los productores de leche.

Todos invitados a escuchar la conversación sobre los desafíos actuales en la agenda de los productores de leche que estamos llevando a cabo desde la cuenta de Instagram de la Cámara. Ya realizamos una junto a Aproval Chile y otra junto a Matías Peluffo, Socio de Maria Teresa Sur y actual Tesorero de CAPROLECOBA y Tomás Dorronzoro director del Establecimiento San Andrés, ubicado en la Cuenca Oeste de la Prov. de Buenos Aires, formaron parte de nuestro último Instagram Live. Reviví el conversatorio ingresando a: [@caprolecoba](https://www.instagram.com/caprolecoba) a través de Instagram.



2

## ¿Te lo perdiste en las Redes Sociales?

Los invitamos a que sigan de cerca nuestras cuentas en redes sociales, en Instagram nos encuentran en [@caprolecoba](https://www.instagram.com/caprolecoba) allí les recomendamos que no se pierdan la serie de carruseles que revisan todo el gran contenido técnico de valor que nos facilita Tambodem y por otro lado, gracias a una alianza con OCLA FunPEL, la serie "Glosario comercial" que tiene el objetivo de clarificar y enriquecer las conversaciones sobre negociación.



3

## Los invitamos a asociarse a nuestra cámara

En CAPROLECOBA, estamos comprometidos en contribuir al reordenamiento necesario de la industria láctea. Para lograrlo es fundamental contar con tu apoyo. Te invitamos a sumarte a nuestra gran familia ¿Cómo hacer para asociarse? Para asociarse a la Cámara de Productores de Leche Cuenca Oeste es necesario completar la **Solicitud de Socio** que aparece en nuestra web: [www.caprolecoba.com.ar/asociarse](http://www.caprolecoba.com.ar/asociarse). Además, complete la **Solicitud de descuento en la liquidación** de leche a favor de la Cámara de Productores de Leche Cuenca Oeste de Buenos Aires que aparece en el mismo sitio y enviar ambas solicitudes a: [cuencaoeste@gmail.com](mailto:cuencaoeste@gmail.com)



4

## Jornada: Reproducción: ¿Nos está ayudando la tecnología?

TamboDem invita a la primera **Jornada a Campo 2024**, enfocada en reproducción el viernes 10 de mayo a las 8:00 hs en el predio de TamboDem. Ruta 5 Km. 336,5. Pehuajó. El evento es gratuito con vacantes limitadas. Los interesados pueden realizar la inscripción en el siguiente formulario: <https://forms.gle/jnn7VqmjBA5f8Kt48>



¿INTEGRÁS ALGÚN ESLABÓN DE LA CADENA LÁCTEA?

¡Este evento es para vos!

3-4-5  
SEPTIEMBRE

Anotate en la primer exposición internacional 100% virtual.

Registro para ASISTENTES GRATIS hasta el 31 de Mayo en la web.

[www.goldencow.us](http://www.goldencow.us)



# Los puntos sobre la mesa

Se reunió la Mesa Lechera Provincial con representantes de la producción tambera y la industria láctea. El encuentro estuvo encabezado por el ministro de Desarrollo Agrario, Javier Rodríguez, la Lic. Carla Seain, Subsecretaria de Agricultura, Ganadería y Pesca y la directora de Lechería, Agustina Llano.



Durante el encuentro se presentaron las iniciativas que desde el Ministerio de Desarrollo Agrario vienen llevando adelante como:

- **Financiamiento.** Líneas vigentes en conjunto con el Banco Provincia
- El Plan de Mejora de Caminos Rurales.
- Las rondas de comercio nacional e internacional.
- Los concursos, que jerarquizan la producción bonaerense.
- La gestión de los trámites vía Internet.
- El programa de utilización de los purines y de Buenas Prácticas Lecheras.

Terminada la presentación del MDA y disipados los intercambios que la misma generó. Pedimos la palabra en primer término, para agradecer la información presentada, toda referida al ámbito de incumbencia del MDA, y para sumar algunas solicitudes al Sr. Ministro, en asuntos cuya resolución no está en su escritorio, pero en las que nos puede ayudar mucho, en los ámbitos decisivos que correspondieren, apoyando las mismas:

## TEMAS TRIBUTARIOS

- **Ingresos Brutos:** Actualizar el valor del mínimo no imponible, que aún no se ha hecho.

- **Inmobiliario rural:** La PBA dijo necesitar, ir más allá del 200% autorizado por la Legislatura. Pero no debiera superar el 300%. Y se conocen boletas con incrementos que superan el 500%. Hay que devolver también a los contribuyentes, el descuento por cumplimiento y la bonificación por débito automático. Derogar el "Complementario". Y considerar la sobrecarga que los tambos padecen, ya que por su naturaleza, deben tener más inversiones que otras actividades (infraestructura, equipamientos, viviendas, etc), que es otro motivo, para bajar los porcentajes de ajuste a nuestras explotaciones.

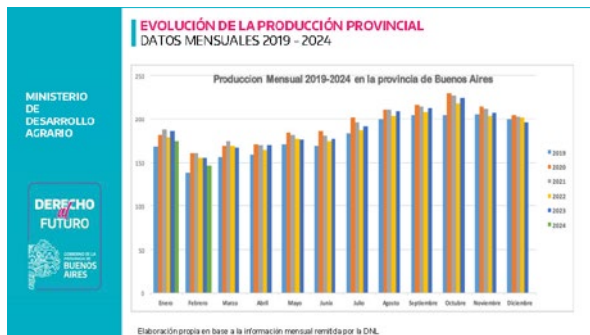
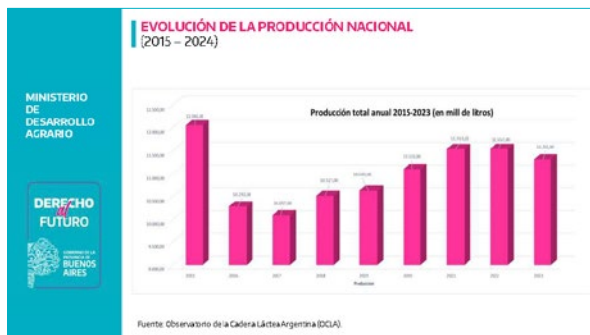
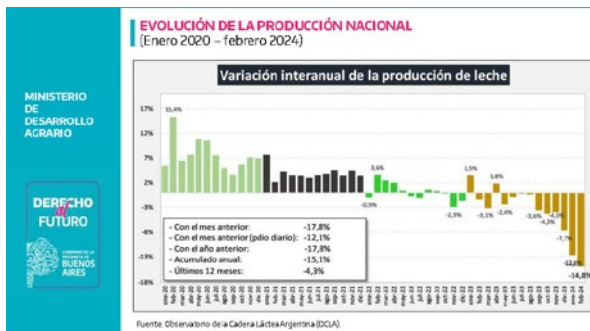
- **Financiamiento:** En el Fondo Rotativo otorgado a pequeños productores de Trenque Lauquen, quedó algún IVA sin devolver, por la facturación realizada y necesitamos que eso se pueda resolverse a la brevedad.

- **Derechos de exportación:** El próximo 30/06 vence el plazo de la suspensión de los DEX aplicados a los lácteos. Necesitamos imperiosamente que los mismos sean definitivamente eliminados o renovar la suspensión por -al menos- un semestre más. Con un mercado interno muy deprimido, y una producción



# MESA LECHERA PROVINCIAL

MINISTERIO DE DESARROLLO AGRARIO GOBIERNO DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES Abril de 2024



cayendo al 15%, los DEX nos harían un gran daño. Y aunque el tema es de índole nacional, solicitamos al Sr. Ministro, que la PBA, lleve como propia esta solicitud, al CFL (Consejo Federal Lechero) y al CFA

(Consejo Federal Agropecuario). Cosa que se comprometió a hacer. La Mesa es un instrumento de articulación para la construcción de políticas idóneas para el sector.



SOMOS TU PROVEEDOR INTEGRAL DE **NUTRICIÓN ANIMAL.**

**ALIMENTOS BALANCEADOS, CONCENTRADOS PROTEICOS, PREMEZCLAS Y SALES.**

[www.prenut.com.ar](http://www.prenut.com.ar)

## TAMBOS EN GENERAL / PUNTOS A TENER EN CUENTA EN EL MES

### CARACTERÍSTICAS GENERALES DEL MES

- Normalmente bien de agua, aumentan los días fríos, va disminuyendo el crecimiento de pasto, TC de 15-20 en praderas, 25-30 en verdeos de invierno. Es normal esperar algunas heladas.

### MANEJO DE PASTO Y ALIMENTACIÓN

- Se sigue cuidando el "bocado de verde", los crecimientos de pasturas van bajando a 15-20 kg salvo los verdeos de invierno en los años de buen clima, afloja la participación de trébol blanco, importante en los otoños húmedos. Se sigue aumentando la suplementación, los silos siguen en uso.
- Puede quedar algún tipo de fibra todavía en uso (rastrosos de maíz o sorgo por ejemplo). Tener analizada la calidad de los silos según tandas similares.
- Control de plagas sobre todo en las praderas nuevas sembradas en fines de marzo y abril, trips, pulgón, etc.
- No descuidar la limpieza de las bebidas, por más que las temperaturas sean bajas, el agua es un alimento más y debe ser de calidad.
- Estar atento al % de proteína que están recibiendo los animales de la alimentación en conjunto, en la leche se puede ver con los datos de urea que pasa La Serenísima o mandar analizar muestra cada semana, en el informe de La Serenísima con 15-20 estaría balanceado, menos puede faltar, mas sobra y es el ingrediente mas caro.

### AGRICULTURA

- Se terminan de sembrar las praderas nuevas más tardías, generalmente sobre soja. No olvidar de enrollar la cola de máquina, sino allí no nacerá nada bien.
- Definir el plan de siembra de cosecha gruesa futura (lotes, cultivos, híbridos, etc.).

### ADMINISTRACION

- No descuidar de compartir todos los meses en la web las planillas de fin de mes de hacienda, alimentos, leche, etc.

## PARICIÓN DE FEBRERO A ABRIL

### SITUACIÓN MÁS RELEVANTE DE C/TAMBO ÉPOCA

- La parición otoño ya está terminada, la producción suele andar en los 20-21 litros, los niveles de grasa y proteína aumentan. Las somáticas debieran estar debajo de 300 mil.

## MANEJO DE PASTO Y ALIMENTACIÓN

- Finaliza la crianza con leche de las terneras, que tienen unos dos meses promedio de edad; siguen comiendo alimento balanceado y heno durante el invierno.

## GUACHERA

- Control en guachera por neumonía. Si aún no se hizo, realizar trabajos de descorne, (quizás descola cortando últimas 2 o 3 vértebras), 1º dosis de vacuna contra queratoconjuntivitis y clostridiosis, 1º desparasitación.

## SANIDAD Y REPRODUCCIÓN

- Se termina de inseminar las vaquillonas nacidas hace 15 meses. Repaso con toros.
- Máximo énfasis en la reproducción, monitoreo por semana del % de presentación a servicio, regularidad de los ciclos, etc. Revisación de vacas no ciclantes.
- Comienzo de la inseminación artificial de vacas de ordeño. Ir previendo cuánto durará el período de inseminación artificial. Preparar los toros, ponerlos en el rodeo una vez efectuadas 2 vueltas de inseminación artificial (1 vuelta de es de 21 días).

## PARICIÓN DE JULIO A AGOSTO

### SITUACIÓN MÁS RELEVANTE DE C/TAMBO ÉPOCA

- Comienza la parición, (y por consiguiente la guachera) la producción suele andar en los 12-13 litros según cuán cercano esté el pico de los secados del rodeo.

## MANEJO DE PASTO Y ALIMENTACIÓN

- Se comienza a dar alimento para terneras que ya tienen algunos días de vida. Posible uso de un estímulo para apurar el consumo, tipo Ralgo o Quicker

## GUACHERA

- Se revisan instalaciones y se deja todo listo. La crianza ya va comenzando, ver de preparar los elementos para la alimentación de los terneros y para almacenar calostro; y el tema de los reparos, evaluar conveniencia de tenerlos bien armados para los fríos mayores.

## RECRIA

- Se pesan las terneras de invierno del año anterior, deberían estar en 195-205 kg. Hacer HPG y desparasitar según el mismo. Segunda dosis de bioabortogen.

## SANIDAD Y REPRODUCCIÓN

- Se inseminan las vacas en ordeño vacías del servicio de primavera que haya en el rodeo del tambo.
- Especial atención en recorrer vaquillonas y registrar abortos y llevar a ordeño las que bajan ubre luego de abortar. Acostumbrarlas a la sala de ordeño, revisar ubres.
- Siguen los secados.
- El aparte del rodeo preparto se hace 20-27 días antes parir, suplementándolo con sales de magnesio.
- Vacunar lo apartado a preparto contra diarrea neonatal y neumonía para obtener un calostro rico en anticuerpos.



# Bocado de especialista

Una entrevista con la Dra. Beatriz Coste, referente a nivel nacional e internacional en materia quesera. Le ha dedicado su vida a abrirlle camino a la profesionalización de la quesería, a su difusión y enaltecimiento.



Beatriz Coste es sinónimo de cultura quesera, su trabajo en análisis sensorial, en docencia y divulgación es enorme y trabaja en que cada vez sean más los que sepan apreciar, valorar y distinguir a los buenos quesos. En esa línea, en 2019 fundó Quesarte Argentina junto al Ing Gerardo Padilla, un colega en esta profesión y pasión, cuyo objetivo es la difusión de quesos. Trabaja en docencia en el área de calidad de quesos y específicamente en análisis sensorial, en la Facultad de Agronomía de la UBA, Universidad Católica de Salta, también en la universidad de Quilmes y en 2022 junto a la Facultad de Bromatología de la Univ de Entre Ríos, le abrió una puerta importante al desarrollo de la cultura quesera, lanzando la primer "Diplomatura Fromagelie: especialista en quesos", una formación similar a un

sommelier de quesos. Coste es la coordinadora y quién diseñó este proyecto, que lidera junto a un equipo de docentes especialistas y ya van por la segunda cohorte que comenzó en marzo 2024, con casi 100 inscriptos de Argentina y Latinoamérica. Específicamente el objetivo es la formación de recursos humanos en el mundo del queso, para su comunicación y difusión. Y este año lanzó una formación similar en CABA pero presencial, se llama "Frommelier: experto en quesos". Viaja muchísimo al exterior, oficiando como juez de concursos queseros internacionales, como el World Cheese Awards, Mondial de Fromage, Cincho en España, siempre representando a la Argentina en esos eventos. Actualmente le está destinando mucho tiempo a la difusión de la cultura quesera, haciendo comunicación y dic-

tando cursos, talleres, capacitaciones a locales gastronómicos, queserías, empresas y personas que quieran aprender más de este maravilloso mundo.

**La leche producida en la cuenca oeste de la Provincia de Buenos Aires es conocida por su excelente calidad. ¿Qué tipo de leche buscan los maestros queseros, sobre todo de las pymes para sus quesos de especialidad?**

Siempre leche de calidad, no es posible obtener un buen queso con leche de mala calidad. Tanto calidad higiénica, como composicional (cuánto más altos los sólidos mejor) y sanitaria, todas las aristas de calidad deben ser contempladas, a través de las buenas prácticas ganaderas y de manufactura y produciendo dentro del marco legal. Siempre digo que el queso comienza en el campo. Y en los quesos de especialidad se puede innovar con la receta o la maduración, pero también con la leche, ya sea con una alimentación determinada, una raza o un manejo, entre otros.

**En los últimos años la cultura quesera en Argentina se desarrolló bastante. ¿A qué consideras que se debe?**

Me siento muy responsable y protagonista de este desarrollo, creo que el público cada vez busca más calidad en lugar de cantidad de alimentos, y esto no es ajeno al queso, los quesos diferenciados, regionales y artesanales son hoy muy valorados por el consumidor. La gastronomía, los cocineros, también han tenido y tienen un rol protagónico. Pero también se ha hecho un camino a través de la difusión, por ejemplo a través de redes en la pandemia, que continuó, y en mi caso también notas en diferentes medios, catas de queso, maridajes, cursos, capacitaciones, talleres, y redes claro. También, cada vez más hay quesos diferenciados en el mercado, diferentes a los tradicionales, lo cual es muy bueno y estimula al consumidor.

Me gusta acompañar y ser parte de este proceso, un nexo entre productores y consumidores de algún modo. Siempre digo que no vendo quesos

**¿Qué sería bueno que suceda para que se valoren aún más los quesos de calidad que se elaboran en nuestro país?**

Más difusión, más cultura quesera, más eventos queseros como ferias, exposiciones, mercados, y por supuesto catas y actividades donde el queso sea protagonista, el vino es un aliado, para que haya cada vez más consumidores que conozcan del tema, y por supuesto apoyo a los productores sobre todo de pymes y micro-pymes, no solo para que puedan producir más sino también para que puedan especializarse y poder hacer difusión de sus productos, del saber hacer, su historia y territorios. Creo que vamos por el buen camino

**¿Qué le dirías a la Betty que iniciaba su camino en el análisis sensorial de los quesos? ¿Quiénes eran tus figuras de inspiración por aquel entonces?**

Le diría que el análisis sensorial es una herramienta para comunicar el queso, me costó unos años entenderlo, en mis comienzos pensaba más en la docencia e



Para más info quesera:  
[www.quesarteargentina.com](http://www.quesarteargentina.com)

investigaciones sobre análisis sensorial de quesos, pero me di cuenta que lo mío es en gran parte comunicar, disfruto mucho el contacto con la gente y los productores. También le diría que disfrute del camino porque con esa pasión logrará muchos objetivos, y por supuesto que trabaje mucho!

La verdad más allá de mi trabajo en la universidad nunca dejé de realizar acciones de difusión, de enseñar al público no especializado sobre las bondades del queso, la variedad y calidad que tenemos en Argentina, la importancia de la región en cada queso artesanal, y por supuesto de la calidad.

Pablo Batro, que hizo dos libros, fue un compañero en este camino, un colega y también un mentor, aprendí mucho de él. También algunos jueces de quesos internacionales, o autores de libros que luego pude conocer personalmente y fue una experiencia increíble.



Distribuidor Autorizado RUMIANTES



**NUTRICIÓN  
ANIMAL**



**COMPRA DE  
CEREALES  
Y OLEAGINOSAS**



**ACEITES Y  
MAYONESAS**

Trenque Lauquen: Av. García Salinas  
Cel: 2392-638555  
Planta Industrial Catriló: Ruta 1 Inter Vías - Km. 171,5

[www.gentedelapampasa.com.ar](http://www.gentedelapampasa.com.ar)

## CONSULTORIA Y CAPACITACIÓN

### BUSCA & ENCUENTRA

Especialistas en Búsqueda, Selección y Evaluación de personal para el Agro.

### TALLERES PRESENCIALES

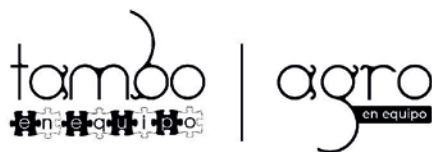
Para el aprendizaje del Trabajo en Equipo.

### CAPACITACIONES ONLINE Y PRESENCIAL

- Cursos Factor Humano
- Cursos Maquinaria
- Cursos Tecnología
- Cursos Sanidad
- Cursos Gestión Económica y Financiera
- Cursos Producción Animal
- Cursos Forrajes y Henificación
- Cursos Buenas Prácticas

[WWW.TAMBOENEQUIPO.COM](http://WWW.TAMBOENEQUIPO.COM) ✉ [info@tamboenequipo.com](mailto:info@tamboenequipo.com) ☎ +54 9 2396 511051

Desde 2009  
acompañando a  
Productores en el  
Armado, Cuidado  
y Capacitación de  
sus equipos.







**CALIER**  
SOSTENIBILIDAD  
EN SALUD ANIMAL

# Línea lechería

Programa de protección  
eficaz contra las mastitis



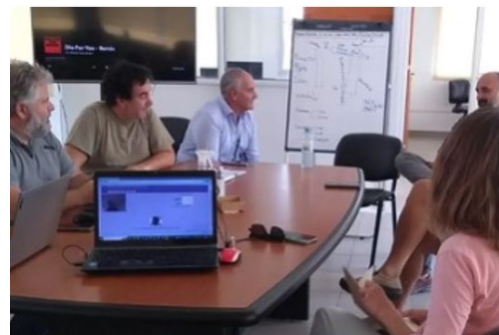
ESCANEA EL QR PARA INGRESAR A NUESTRO VADÉMECUM



Enterate más  
seguinos en las redes  
[calier.com.ar](http://calier.com.ar)



Participá de nuestros  
webinars abiertos en  
[calierformacion.com](http://calierformacion.com)



MEMORIAS FUNPEL 2023

# Agenda a todo ritmo

Las memorias 2023 de las actividades desarrolladas por FunPEL el año pasado dan muestra de una gran cantidad de proyectos y actividades cumplidas que desde aquí acompañamos.

El objetivo principal de la Fundación para la Promoción y el Desarrollo de la Cadena Láctea Argentina es la generación del Plan Estratégico para la Cadena Láctea Argentina, como guía para el desarrollo de la lechería nacional. Es su misión potenciar la producción y mejorar la competitividad de cada uno de los sectores involucrados.

En el marco de la última reunión del Consejo Consultivo, FunPEL presentó las memorias de sus actividades desarrolladas durante el año 2023. Aquí brevemente compartimos un punteo:

- ▶ 11 Reuniones de Consejo de Administración
- ▶ 7 reuniones del Consejo Consultivo
- ▶ 42 reuniones de equipo de Gestión del Club de Buenas
- ▶ Prácticas Tamberas
- ▶ 37 reuniones virtuales de enlace con referentes del sector
- ▶ I+D y del sector productivo
- ▶ Ejecutamos 5 Proyectos Estratégicos
- ▶ Formulamos y ejecutamos 3 proyectos con financiamiento extra FunPEL

Además de las actividades desarrolladas con OCLA en relación a la elaboración de documentos:

- ▶ Actualización del Plan Estratégico Lácteo (PEL) al 2035.
- ▶ Informe sobre proyección de la producción de leche en 2023
- ▶ Elaboración de la información del World Dairy Situation de la FIL/IDF 2023.
- ▶ Desarrollo de planteo de Situación de la Lechería de Argentina para el Observatorio del Sector Lácteo de FEPAL.
- ▶ Aporte de Información para los 4 informes trimestrales de Rabobank.

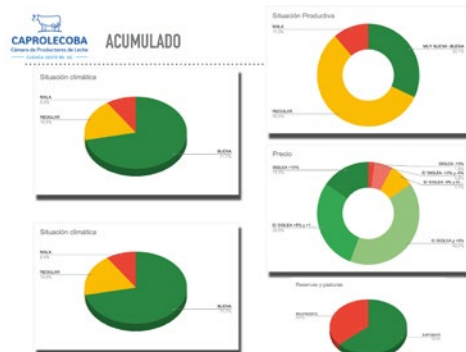
Además de numerosos proyectos como la participación en el Programa Argentino de Carbono Neutro, el Taller de Embajadores de la Cadena Láctea, de acercamientos institucionales con diversas entidades financieras, participaciones en congresos y exposiciones y acciones de divulgación como newsletters, charlas en eventos, artículos periodísticos, campañas en redes sociales y una larga lista que marcó el ritmo de un año de mucho trabajo y objetivos cumplidos.

Desde aquí celebramos el marco institucional de la FunPEL e invitamos a que visiten su sitio web para mantenerse actualizados de los distintos proyectos en [www.fundacionpel.org](http://www.fundacionpel.org)



# Encuesta de situación productiva por distritos

Pregunta	Respuesta	9 de Julio (1)	Pehuajo (5)	Tp. Lavque (13)	Cnel. Suarez (4)	Lincón (2)	Tornquist (8)	Bolívar (1)	Gral. Villegas (1)	30 de Agosto (1)	Tres Lomas (3)	Guamini (1)	Pinto (1)	Tajedor (1)	Carlos Casares (1)	Pellegrini (2)	
Situación climática	BUENA	7	5	11	3	1	1	1	1	1	3			1	1	1	1
	REGULAR	4		1	1	1						1					1
	MLA		1				4										
Situación productiva	MUY BUENA-BUENA	3	4	3	2	1	1	1				1				1	
	REGULAR	6	1	9	2	1	3				1	2	1	1	1		2
	MLA	2		1			2		1								
Reservas y pasturas	SUFICIENTE	9	3	3	4	1			1		2	1	1	1	1		
	INDIFICIENTE	2	2	4		1	6	1		1	1						2



Una vez por mes, cada referente de su zona envía un formulario de Google con una breve encuesta (literal toma 2 minutos responderla) que busca relevar situación productiva, climática, de reservas y de precio de su zona. Los resultados de las encuestas se procesan y se comparten ricos indicadores que posibilitan la toma de decisiones. El objetivo de cosechar estos datos es robustecer el análisis de cada zona. La información es de vital impor-

tancia para que podamos cumplir con nuestras funciones de defensa de los intereses sectoriales y fortalecimiento de la cadena de valor lechera. El análisis de la información relevada sirve de insumo para las novedades mensuales, gracias a la creciente participación, estamos logrando tener un completo panorama de la cuenca Oeste de la Provincia de Buenos Aires. ¡Gracias a todos los que están participando! ¡Vamos por más!

## ¡Nos vemos en TodoLáctea!

El próximo martes 7 de mayo vamos a participar de una reunión con otras cámaras y entidades representantes de la producción que se llevará a cabo en el marco de la exposición TodoLáctea. TodoLáctea será en el predio de la Sociedad Rural de San Francisco, en Córdoba desde el 7 al 9 de mayo de 8.30 a 19hs.



### plan **MÁS SELECT**

#### Más beneficios para tu producción

El Plan Más Select es la oportunidad de acceder a todos nuestros servicios para alcanzar el máximo potencial de tu producción. A través de este plan, te proponemos trabajar en forma conjunta con nuestros profesionales destacados del sector para integrar los cuatro pilares fundamentales de la producción lechera: manejo, sanidad, nutrición y genética. Pensamos para crear junto a vos un proyecto rentable y sustentable a largo plazo con el compromiso de lograr los mejores resultados.



Select Sires Argentina & Juan Debernardi - Leche +549 11 4426 0952  
 selectdebernardi@leche.com.ar www.select-debernardi.com.ar



# La interseembra como herramienta estratégica

Algunas conclusiones sobre el rol de las las inter-siembras de especies forrajeras sobre pasturas en producción en TamboDem.

Todo sistema de producción de leche base pastoril debe centrar sus esfuerzos en maximizar la producción de forraje “tranqueras adentro”, esto es así porque su objetivo es vender mucha leche producida a partir del pasto, ya que esto se relaciona con un menor costo de producción por unidad de producto y con un mayor margen de venta (ROS).

Para lograrlo se requiere:

- Maximizar la producción de forraje dentro del campo, principalmente de pasto.
- Optimizar la utilización del forraje producido.
- Alta eficiencia de conversión del alimento consumido en sólidos de leche.

Veamos.

## PLANTEO FORRAJERO DE TAMBODEM

El esquema de uso de la superficie (o plan de siembras) consta de 4 años de pasturas y 1 de doble cultivo anual (Figura 1). Las primeras son básicamente de alfalfas puras. Por su parte, los cultivos anuales son raigrás anual como verdeo de invierno, continuado por maíz para silaje, de siembra tardía a fines de noviembre.

## UTILIDAD DE LAS INTERSIEMBRAS

La técnica de inter-sembrar especies forrajeras sobre pasturas en producción es una muy buena herramienta a la hora de:

- Aumentar la producción de forraje. Sobre todo en situaciones donde las perspectivas de rendimiento de algunos lotes no son adecuadas o acorde a los objetivos, consecuencia de no contar con el stand de plantas (cantidad de plantas de pastura por unidad de superficie) necesario.
- Incrementar la vida útil de la pastura.
- Reducir el efecto negativo de los cultivos anuales.

Existe un beneficio algo más oculto, que pasa por no requerir barbechar el lote previo a la siembra, ya que se realiza sobre pasturas en producción y luego de un pastoreo intenso de esta, lo que reduce “los tiempos muertos” entendido como el período comprendido entre el momento de finalización de una pastura o cultivo (a través de una labor) y la entrada en producción del siguiente.

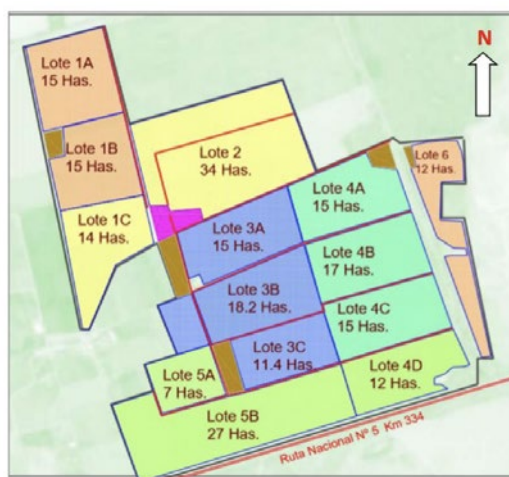
## ESPECIES MÁS UTILIZADAS

Las especies adecuadas pueden variar según ciertas condiciones particulares como:

1. Especies presentes en la pastura a inter-sembrar.
2. Cantidad de años de vida productiva restantes.
3. Tipo de suelo predominante y sus principales limitaciones.



Figura 1. Plan de rotación de cultivos y uso del suelo en TamboDem



	I	II	III	IV	V
Has	45	47	48	46	42
2020	VI/Mz	P1	P2	P3	P4
2021	P1	P2	P3	P4	VI/Mz
2022	P2	P3	P4	VI/Mz	P1
2023	P3	P4	VI/Mz	P1	P2
2024	P4	VI/Mz	P1	P2	P3

<b>P1</b>	<b>Alfalfa G6</b>
<b>P2</b>	<b>Alfalfa G6</b>
<b>P3</b>	<b>Alfalfa + Bromus+ TB</b>
<b>P4</b>	<b>Alfalfa + Bromus (+ inter. Lolium anual de ser necesario)</b>
<b>VI/VV</b>	<b>Lolium anual/Mz Silo</b>

4. Usos particulares, por ejemplo, pastoreo directo o solo para confeccionar reservas forrajeras.

5. Desempeño local de las especies consideradas.

Una situación frecuente en TamboDem es la inter-siembra de pasturas de alfalfa pura, la cual puede estar iniciando su tercer o cuarto año productivo, con especies de la familia Gramíneas, sean estas anuales, bianuales o perennes.

Hace unos quince años atrás, se comenzó a utilizar cebadilla (*Bromus sp.*) en pasturas de alfalfa pura que iniciaban su tercer año productivo. Esto se difundió y popularizó de manera considerable en nuestro CREA y en la zona. En tanto que, en los últimos cinco años está ganando protagonismo el raigrás anual (*Lolium multiflorum*) para

agregar en pasturas de alfalfa pura en sus últimos años de producción, incluso para iniciar su segundo año.

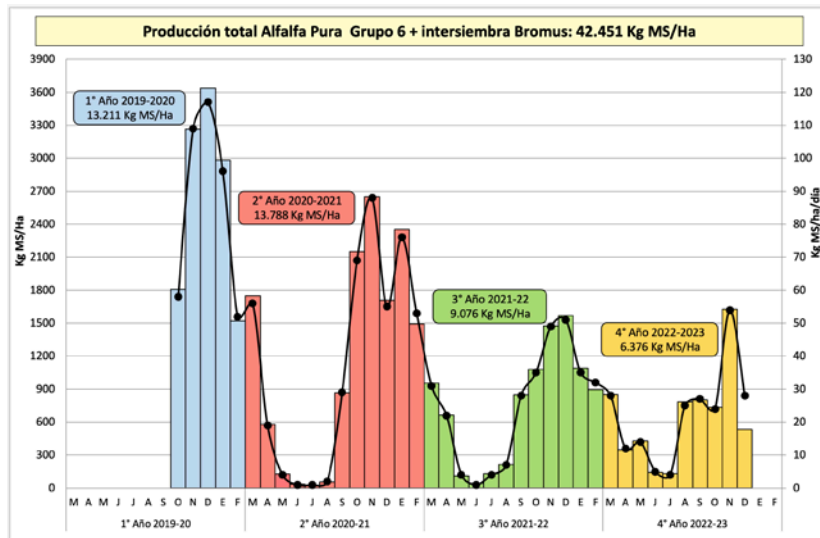
Cabe aclarar que también es común incluir especies de la familia de las Leguminosas, como por ejemplo los tréboles blanco o rojo.

### RENDIMIENTO ALFALFA PURA GRUPO 6 CON INTERSIEMBRAS

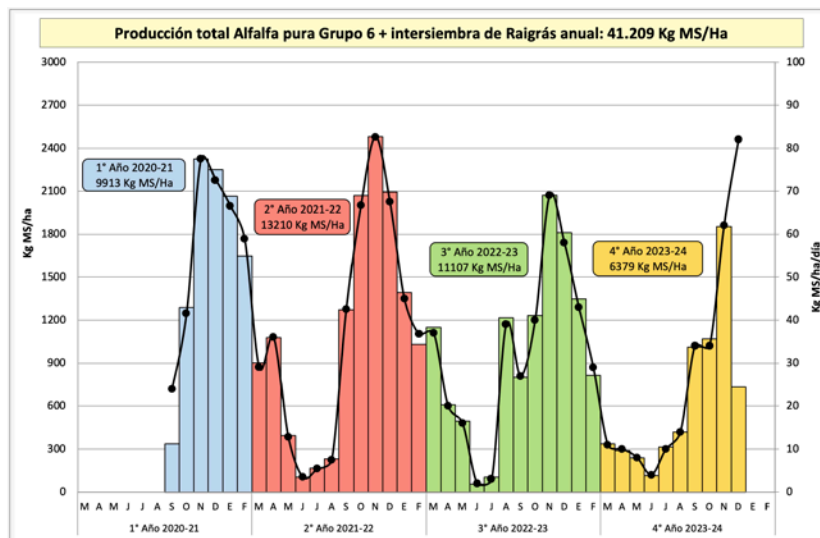
Seguidamente se expone el monitoreo de producción de pasto en TamboDem.

Los datos analizados provienen de la información adicional que generan las mediciones semanales de la producción de pasto.

Alfalfa pura grupo 6 con inter-siembra de Bromus en el tercer año productivo.



Alfalfa pura grupo 6 con inter-siembra de raigrás anual en su cuarto año productivo.



### INTERSIEMBRAS 2024

Entre fin de febrero y fin de marzo, se realizaron las siguientes inter-siembras en TamboDem:

- El 29 de febrero, se intersembraron alfalfas puras en su cuarto año productivo con raigrás anual, con una densidad de 25 kg/ha.
- El 26 de marzo, se intersembraron con cebadilla alfa-

fas puras en su tercer año productivo, con una densidad de 22 kg/ha.

En resumen, podemos decir que las inter-siembras de especies forrajeras sobre pasturas en producción permiten mejorar la performance productiva en ciertos casos, manteniendo el lote en producción y a través de la mejora en la densidad de plantas deseables.

# ¿Criterio de “percibido” o “devengado”?

Cuál es el que conviene adoptar a la hora de seguir muy de cerca los números del tambo.

¿A quién no le interesaría saber cómo van las cosas en su empresa? Y el tambo no es la excepción.

Más aún en estos tiempos, en que no hay margen para cometer errores. Todo es muy dinámico en el tambo, sin dudas: la evolución del precio de la leche, el tipo de cambio, la inflación, el valor de los granos y por ende de la alimentación, entre otros. Y como si eso fuera poco, se suma la incógnita del clima, que parece no estar del lado de la producción.

Eso ha motivado en los últimos tiempos, a que varias empresas tamberas se hayan ido sumando a la tarea de llevar un monitoreo mensual (¡mensual!) del resultado de cada mes al considerar por un lado los ingresos, y por otro los costos, de modo de llegar a una suerte de “margen bruto mensual”.

En algunos meses puede que resulte positivo, en otros que sea lo contrario, es decir negativo, cuando los egresos superan a los ingresos. Y finalmente habrá otros meses en que el tambo “sale hecho”, es decir que ni gana ni pierde. Se irán generando de ese modo, por un lado, saldos mensuales, y por otro, saldos acumulados, que son los que en definitiva marcan la situación de la empresa en tiempo real.

Si bien la gestión anual sigue teniendo su vigencia, para tomar ciertas decisiones o ver las cosas desde determinada perspectiva que solamente se puede tener al analizar los datos de todo un ejercicio, evidentemente hacía falta contar con una herramienta que muestre en tiempo real los saldos que se van obteniendo mes a mes, al restar los egresos a los ingresos. Allí no se toman las cuotas de amortización de los bienes durables, sino que se registra

**Es fundamental poder llevar “la temperatura del negocio del tambo” para evitar errores peligrosos.**

solamente el dinero que sale y entra a la empresa.

Y no hacen falta ni siquiera complejos programas informáticos enlatados para llevarlo a cabo. Una simple planilla Excel que abreve en la contabilidad permite generar toda esta información, de modo de, a partir de los resultados obtenidos, poder tomarle la temperatura al negocio del tambo, diseñar o modificar determinadas estrategias productivas, financieras, incluso familiares, de modo de revertir los problema que vayan apareciendo, como así también administrar los excedentes que puedan ir apareciendo.

No estaría lejos de ser, en definitiva, un control del presupuesto que llevara la empresa. Y digo “llevar” porque puede ser que en realidad no lo esté llevando (que sería lo más deseable, por supuesto), y que directamente se pase a relevar los egresos e ingresos ocurridos mes a mes.



**El criterio de percibido puede mostrarnos mucho más (que el devengado) claro cómo van las cosas.**

## TODAVÍA HAY UN PASO MÁS

Porque en la mayoría de los casos lo que se viene considerando es, tanto para los ingresos como para los egresos, los montos pero siguiendo el criterio de devengado. Es decir, según la fecha de la factura o la liquidación de venta de leche o hacienda correspondiente. Y, en la mayoría de los casos, sin considerar el IVA.

Eso se debe a que la mayor parte de la información sale a partir de los registros que se llevan en la contabilidad, que consideran el IVA aparte, y sigue el criterio de percibido. Pero en realidad, con ese criterio, no es posible llegar a conocer realmente lo que fue pasando mes a mes. Ya que, sin ir más lejos, cuando se considera el ingreso por venta de leche, una cosa es el monto de dinero que aparece en la liquidación mensual respectiva, por ejemplo tomando el mes de agosto (siguiendo el criterio de devengado), cuando en realidad, en dicho mes se cobró, por un lado, el saldo de la liquidación de julio, mientras que el total del cobro de la liquidación de agosto se completará recién en el mes de septiembre. Y así todos los meses.

Otro ejemplo: cuando se confecciona un silo de maíz a cargo de un contratista, el monto suele ser importante. Si se siguiera el criterio de devengado, debería aparecer en el mes correspondiente dicho costo. Cuando en realidad, en la mayoría de los casos, dicho pago se pacta en varias cuotas, que a veces contemplan un horizonte de varios meses. De modo que es muy diferente considerar dicho gasto (elevado) en un determinado mes (criterio de devengado) cuando en realidad, se llevó a cabo en un período mayor (criterio de percibido).

Tercer ejemplo: cuando se realiza la compra de un lote de vaquillonas preñadas, que también suele significar una elevada suma. Una cosa es considerar ese gasto según la fecha que figura en la factura de compra, y otra muy diferente es cuando (como generalmente se hace)



se pacta el pago en varias cuotas, llegando en algunos casos a casi un año, expresadas además en litros de leche, de modo que los montos reales a pagar se van modificando en función de la evolución del precio de la leche. Una financiación sin dudas ventajosa para el comprador, y en la cual se llega a un esquema de gana-gana, es decir donde ninguna de las partes pierde.

Súmese a eso el IVA correspondiente a la operación, también de un monto importante, y se llegará a la conclusión de que los resultados de los respectivos saldos mensuales son muy diferentes en ambos casos. Estos son solamente algunos de los ejemplos, pero no todos. Hay muchos otros. Como vemos, tanto en los ingresos como en los egresos, si se sigue el criterio de devengado, el resultado que se puede obtener en el análisis mensual puede llegar a ser muy diferente al que resultaría de tomar solamente lo efectivamente ingresado y gastado en ese período.

### CÓMO JUEGA EL IVA

Alguien podrá argumentar que en realidad no corresponde considerar el IVA en los montos de los ingresos y egresos, porque se trata de impuesto que a fin de mes o de ejercicio se debería netear. En realidad, por la experiencia recogida, para quienes tienen IVA anual, esa herramienta no es ni más ni menos que una suerte de crédito, a tasa cero, que el Estado le permite administrar en este caso al tambero, y eso no es poco en estos tiempos de elevada inflación, y considerando que en cada liquidación, se cobra nada menos que el 20% de IVA, la alícuota más elevada si se la compara tanto con la agricultura como con la ganadería. De modo que, siguiendo ese razonamiento, el IVA se trata de dinero contante y sonante que no puede ser ignorado

### Para evitar sorpresas, mejor registrar el dinero que efectivamente sale y entra a la empresa mes a mes...

cuando se analizan las cuentas mensuales de la empresa, y menos cuando se trata de montos importantes que pueden cambiar el resultado en forma significativa cada vez que se calcule el saldo como diferencia de ingresos – egresos mensuales, en una suerte de “margen bruto”, si se lo quiere llamar así (aunque en realidad no lo es).

### CONCLUSIÓN

Es por eso que el desafío sería pasar a considerar: por un lado, tanto los egresos como los ingresos con sus IVAs correspondientes, y por otro según el percibido. Seguramente habrá sorpresas en más de un mes, cuando se lleva a cabo siguiendo el criterio de la fecha en que efectivamente se percibió un ingreso, o se fue pagando determinado gasto...

Sin duda es mayor el trabajo requerido para llevar este monitoreo mensual según el percibido con respecto a seguir el criterio de devengado, pero créame que vale la pena.

Si alguno se quisiera tomar el trabajo de llevarlo a cabo, el desafío es que calcule esos saldos mensuales, especialmente en meses de alto impacto (por ejemplo: pago de silos, meses de alta producción de leche y con precios cambiantes mes a mes) y verá la diferencia abismal que aparece cuando se considera el criterio de percibido en lugar de devengado. Y además se considera el IVA correspondiente. Y después me cuenta...

Ing. Agr. Félix Fares  
felixfares57@yahoo.com.ar



### ASESORAMIENTO EN EL DIAGNÓSTICO Y CONTROL DE:

- . Brucelosis
- . Tuberculosis
- . Paratuberculosis
- . Diarrea Viral Bovina (DVB)
- . Leucosis Bovina Enzootica (LBE)
- . Neosporosis

☎ 02954 831123

☎ +549 2954 824421

☎ +549 2954 851242

☎ +549 2954 603233

✉ [pampalab@outlook.com.ar](mailto:pampalab@outlook.com.ar)

🌐 [www.pampalab.com.ar](http://www.pampalab.com.ar)

# Una mirada sobre el panorama lechero de **abril 2024**

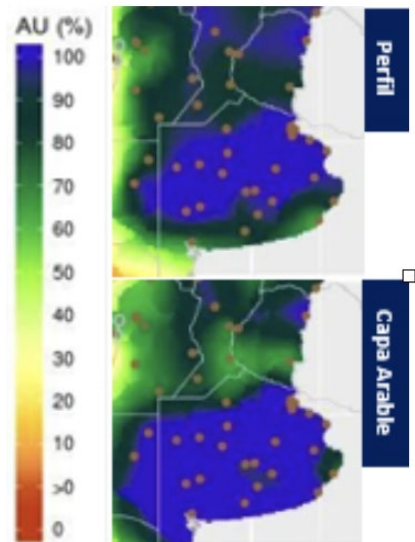


## CONDICIONES AGROCLIMÁTICAS

Este abril, lluvias abundantes (con acumulados mayores a 250 mms) reconfiguraron la escena en el Oeste y casi todas las regiones productivas, cargando de humedad los suelos, tanto en el perfil, como en la capa superficial. En lo global, anticipan que entraremos ahora en un trimestre “neuro” (entre el Niño y la Niña) con lluvias en mayo, que en junio se irán diluyendo de a poco.

El SMN, en nuestra región y para ABR-MAY-JUN pronosticó precipitaciones normales y temperat. normales a inferiores a lo normal para la época.

## % DE AGUA ÚTIL EN EL SUELO 23/04/24



FUENTE: SMN, INA, INTA, FAUBA, CCA.

## PRODUCCIÓN Y PERSPECTIVAS

La producción del 1er trimestre se cerró con una caída significativa del 15% sobre 2023. Y el OCLA asume que seguirá debajo, achicando la brecha hasta junio, cuando comenzaría la recuperación.

Es que, a la mejora de la base forrajera y mayor stock de reservas, se suman ahora relaciones de precios favorables a la leche frente al maíz y la soja; que no se expresan aún en plenitud, por la menor cantidad de vacas (estacionalidad y sobre venta de animales el año pasado) y el problema financiero, que arrastran aún muchos tambos.



Fuente: Consultora Economía Láctea.

## PRECIOS ORIENTATIVOS DE MARZO

En la Cuenca Oeste de Bs. As., para una leche libre de Brucelosis y Tuberculosis, con **3.75% grasa** y **3.45% 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” en el caso de La Serenísima. La 1° fila, se refiere a un **tambo de 2500 litros/día**, la 2° corresponde a un **tambo de 5000 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). EN LA REALIDAD, ALGUNOS PRECIOS SE UBICAN POR ENCIMA DE LO PUBLICADO. SON LOS OBTENIDOS POR GRUPOS DE COMERCIALIZACIÓN O EN ARREGLOS ESPECIALES. ES UN % VARIABLE, QUE NO ES POSIBLE RELEVAR Y ESTIMAR EN FORMA FIDEDIGNA Y REGULAR.

LA SERENISIMA			NESTLÉ			SAN COR			QUESERIA PYME			SAPUTO		
\$/Litro	\$/KGB	\$/KPT	\$/Litro	\$/KGB	\$/KPT	\$/Litro	\$/KGB	\$/KPT	\$/Litro	\$/KGB	\$/KPT	\$/Litro	\$/KGB	\$/KPT
310,00	4305,6	8985,5	336,00	4666,7	9739,1	330,00	4583,3	9565,2	306,00	4250,0	8869,6	310,00	4305,6	8985,5
320,00	4444,4	9275,4	340,00	4722,2	9855,1	336,00	4666,7	9739,1	318,00	4416,7	9217,4	325,00	4513,9	9420,3
340,00	4722,2	9855,1	345,00	4791,7	10000	342,00	4750,0	9913,0	330,00	4583,3	9565,2	340,00	4722,2	9855,1



## EL ESCENARIO COMERCIAL



MARZO: INFLACIÓN +11,0% / DÓLAR +1,85% / PRECIO LECHE TAMBO +13,7% (SIGLEA)

Los precios más frecuentes en la cuenca oeste para los tipos de tambos considerados, rondaron estos valores

TAMBO CHICO		TAMBO MEDIANO		TAMBO GRANDE	
\$318,4/litro	\$4422,2/ksu	\$327,8/litro	\$4552,8/ksu	\$339,4/litro	\$4713,9/ksu

En un "ponderado" general de la cuenca oeste

Sobre mes previo \$/litros	+12,1%	Sobre el año previo \$/litros	+300,0%	En dólares*/litro	0,38
Sobre mes previo \$/ksu	+9,0%	Sobre el año previo \$/ksu	+294,0%	En dólares*/litro	5,30

\* \$872,00/dólar, promedio última semana de mes, tomado de Márgenes Agropecuarios

CUENCA OESTE BSAS				CUENCA OESTE BS AS					
		TAMBO LITROS / DÍA				TAMBO LITROS / DÍA			
Precio vs mes anterior	2500	5000	10000	Precio vs mismo mes año anterior (sin deflacionar)	2500	5000	10000		
\$ / litro	Febrero 24	285,40	293,20	302,00	\$ / litro	Marzo 23	80,32	82,38	84,48
	Marzo 24	318,40	327,80	339,40		Marzo 24	318,40	327,80	339,40
Diferencia %		+11,56%	+11,80%	+12,38%	Diferencia %		+296,4	+297,9	+301,75%
\$ / KSU	Febrero 24	4077,1	4188,6	4314,3	\$ / KSU	Marzo 23	1131,3	1160,3	1189,9
	Marzo 24	4422,2	4552,8	4713,9		Marzo 24	4422,2	4552,8	4713,9
Diferencia %		+8,46%	+8,70%	+9,26%	Diferencia %		+290,9	+292,3	+296,17

# Servitambo PEHUAJO

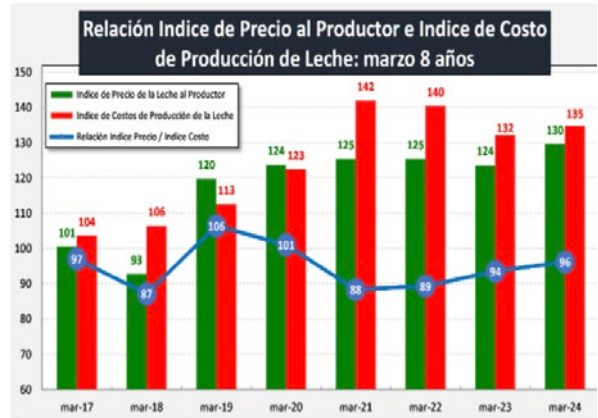
de Gallinger Marcelo y Cristian S.H.

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

## ABRIL: ENTRE LA FIEBRE Y LA HIPOTERMIA ¿Y MAYO?

Hay tensión en el mercado: el índice de precio de la leche de tambo sigue por debajo del índice de costo, en los mismos. Y del otro lado, pierde atractivo el negocio externo y se debe apuntar más a un cliente interno disminuido.

Los tamberos necesitamos subir la temperatura de nuestro negocio, para salir definitivamente de una prolongada hipotermia. Las industrias tratan a su vez de evitar que les suba la fiebre. Algunas veces, hay que pagar precios con más esfuerzo que otras, para mantener el barco a flote. Ya que peor es dejar debilitar o perder a los tripulantes.



Fuente: OCLA en base a INDEC, INTA, DNL (Panel 18)

## LA CADENA Y SU MARCO INSTITUCIONAL

### PROV BS AS: BAJAR PRESIÓN TRIBUTARIA - NACIÓN: ELIMINACIÓN DEFINITIVA DE LOS DEX

El 9 de abril se reunió la Mesa de Lechería PBA con el Ministro Rodríguez y su equipo, pudimos repasar juntos los temas de la agenda sectorial, y le pedimos apoyo para nuestros reclamos de corrección del Imp **Inmobiliario Rural** ante el Gdor. Kicillof. Y para que la PBA acompañe el pedido de eliminación definitiva de los DEX y la devolución de los reintegros de impuestos a las exportaciones, cosa que el MDA puede hacer, llevando esta posición al CFL (Consejo Federal Lechero) y CFA (Consejo Federal Agropecuario).

Por otra parte, en el ámbito de coordinación de las tres Cámaras tamberas de Bs As y también en el Consejo Consultivo FunPEL, hemos acordado con todas las organizaciones de la producción, hacer una presentación conjunta al Gobierno Nacional, solicitando la eliminación de los **DEX**, más conocidos como "**Retenciones**".



**MEGAFARDOS DE ALFALFA**  
Calidad de exportación.  
Lo mejor para tu ganado.

Consulte **condiciones especiales de financiación** de acuerdo a volúmenes.

José Manuel Marín

✉ [manuel.lapampamegafardos@gmail.com](mailto:manuel.lapampamegafardos@gmail.com)

☎ +54 9 2302 606500

📘 [pampamegafardos](https://www.facebook.com/pampamegafardos)



PRESIDENTE ——— Guillermina Mas ——— masguillermina@gmail.com  
VICEPRESIDENTE — José Quintana ——— pepequintana49@gmail.com  
SECRETARIO ——— Dante Calvo ——— Tel: 2392-622659  
GERENTE ——— Daniel Villulla ——— plustambo@gmail.com  
SECRETARIA ADM. — Natalia Artigues ——— cuencaoste@gmail.com  
TESORERO ——— Matías Peluffo ——— Tel: 2395-403046

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: cuencaoste@gmail.com  
www.caprolecoba.com.ar

## EMPRESAS LÁCTEAS

QUE OPERAN EN LA REGIÓN

### ARDESIA

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

### DANONE ARGENTINA

Moreno 877-CABA  
Planta de clasificación: Ranchos, BA  
011-1549160260 - Federico Zani

### L3N S.A – ADECOAGRO

Localidad: **Chivilcoy-Morteros**  
03462-333401- Alejandro Torres

### 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

### LÁCTEOS "EL PRADO"

Localidad: **9 de Julio - Bs.As.**  
02317-15403141 - Facundo Botta

### LÁCTEOS ESBEVA

Localidad: **Fco. Madero**  
02396-497052 / 02396-15618297

Alberto Jesus Pérez

### LÁCTEOS LA BLANQUEADA

Localidad: **9 de Julio**  
02317-432801 - Eliana González

### LÁCTEOS VIDAL

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

### LA SIBILA S.A.

Localidad: **Rosario - Nogoya**  
0341 - 156563236 - Pablo De Maio

### MASTELLONE HNOS.S.A.

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

### NESTLÉ

03462-15-663140  
Guillermo Barbey

### SANCOR

Localidad: **Charlone**  
03584-15497304 - Gabriel Cattaneo

### SAN GOTARDO

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

### QUIROLAC

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

## DELEGADOS

### Bolívar

Francisco Tamborenea  
pachytamborenea@hotmail.com

### Carlos Casares

Juan Argentino Campbell  
jockcampbell@tambodem.com

### 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

Carlos Rogora  
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

Guillermina Mas  
masguillermina@gmail.com

### 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@gmail.com  
Administrador grupo whatsapp  
"Tamberos Trenque Cuenca O"  
Cel: 02395-15403046

Lucas Alasio  
lucasalasio@kiwicriollo.com.ar

### Villarino

Bernardo Ramírez  
eloyramirez@hotmail.com

VISITE: [WWW.CAPROLECOBA.COM.AR](http://WWW.CAPROLECOBA.COM.AR)

También estamos en





# Genética de calidad adaptada a las necesidades de su proyecto productivo



Contamos con una amplia variedad de opciones, de excelentes marcas y el respaldo técnico de nuestro equipo acompañando su plan de trabajo.

**Tengamos un proyecto juntos.**



CONTÁCTENOS

## OFICINAS MÓVILES

Escanee el código QR  
y agende la visita  
a su establecimiento  
de uno de nuestros  
asesores



la genética más rentable

+549 2323 64 3161

@gensurargentina





# Nutralmix

ALIMENTANDO FUTURO

# LECHE

TAMBOS  
TAMBOS

NUTRICIÓN  
NUTRICIÓN

SALUD  
SALUD



Distribuidor de



**vetifarma**

expertos en nutrición y sanidad animal



WWW.NUTRALMIX.COM.AR