



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

LECHE, CÁMARA...ACCIÓN

2025 | Año 23 | N° 203 | Distribución gratuita | Publicación declarada de Interés Provincial Resolución 135/06



**MANOS QUE PRODUCEN,
MIRADAS QUE CUIDAN,
MUJERES RURALES EN ACCIÓN.**

¡Publicite en la revista digital y en el sitio web de CAPROLECOBA!

¡Conéctese con el Productor Lechero!

- **6 ejemplares anuales**
- **Amplia difusión** entre productores de la zona Oeste de la Provincia de Buenos Aires
- **Distribución exclusiva** en grupos de WhatsApp de la Cámara, entidades e instituciones nacionales vinculadas al sector lechero
- **Presencia en medios de comunicación y redes sociales**

Leche, Cámara Acción es una revista bimestral con más de 20 años de trayectoria. Ofrecemos información actualizada y seleccionada para ayudar al productor en la gestión empresarial y comercial de su establecimiento.

CONTENIDO

- **24 páginas con actualidad**
- **Noticias nacionales e internacionales**
- **Información técnica y sectorial**
- **Entrevistas exclusivas a productores y referentes del sector**
- **Panorama del mercado nacional e internacional**



Declarada de Interés Provincial por la Resolución N 135/06

CAPROLECOBA
Cámara de Productores de Leche
— CUENCA OESTE RS. AS. —

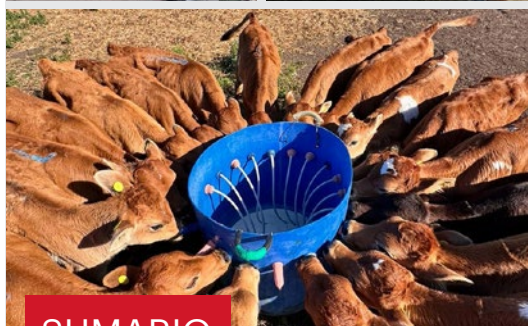
¿Qué vemos cuando pensamos el futuro?

La dinámica del trabajo en la producción lechera es tal, que suele no dejarnos tiempo para detenernos a pensar en el rumbo de mediano y largo plazo que llevamos. Y cuando lo hacemos ¿Qué vemos en ese futuro? Nuestra empresa ¿entra en el cuadro o no, y de qué manera? Vale la pena pensarlo, para poder prepararnos con suficiente tiempo y tomar las mejores decisiones, en el camino.

Lo primero, quizá sea definir ¿Cómo vemos el futuro de la lechería? En el mundo, en el país, y en la cuenca donde producimos. Esto le dará un primer “piso” a nuestras consideraciones. Y lo segundo, es: “cómo” pensamos llegar allí (si así lo decidiéramos), cómo lo encararíamos, con qué recursos humanos y materiales.

Y ahí aparecen muchos temas que entran en juego: ¿Tenemos recambio familiar comprometido? ¿Mi sistema y equipo de trabajo actuales son adecuados para el futuro que veo, o será inevitable hacer cambios para poder definir y ejecutar un plan de negocio coherente y realizable? ¿Tengo con qué apalancarme? ¿Mi empresa podrá sola o mejor buscar socios? Un buen asesor ¿sería otra clave?

En este espacio, a menudo dejamos más preguntas que respuestas. Debe ser así, porque nadie mejor que cada productor, para plantearse su propio camino. Nuestra invitación, es a acompañarnos mutuamente en la permanente reflexión empresarial de cada día. Que suele estar enfocada en el presente, y proponemos hoy proyectar al futuro. La Cámara, es un buen ámbito para nuestro intercambio.



SUMARIO

EDITORIAL

01 ¿Qué vemos cuando pensamos el futuro?

REGIONAL

02 Junta de Representantes CAPROLECOBA, Octubre 2025

05 Copetín de Noticias

TECNOCÁMARA

06 “Entre vacas y sueños: la historia de Gloria, una mujer que eligió el tambo”

08 Grupo de Intercambio Técnico (GIT)

13 La gestión de la guachera: donde cada año se renueva el futuro del tambo.

17 Cuando los errores se tapan (o se destapan)

PANORAMA LECHERO

09 Resumen Panorama Lechero Septiembre 2025

19 Grupo de Intercambio Técnico

21 Panorama Lechero de Octubre 2025

INFORMACIÓN INSTITUCIONAL

23 Comisión Directiva y Representantes

Foto de Tapa: Gloria Borda, Tambera en Establecimiento La Paloma.

COMITÉ EDITORIAL

Jock Campbell
José Di Nucci
Daniel Villulla
Francisco Verges

PRODUCCIÓN PERIODÍSTICA

Laura Isnardi
e-mail: lauisnardi@gmail.com

PANORAMA BREVE DE MERCADO

Daniel Villulla
plustambo@gmail.com

PRODUCCIÓN PUBLICITARIA

Natalia Artigues
Tel: 02396 - 409630
e-mail: cuencaoste@gmail.com

DISTRIBUCIÓN

Delegados por partido

ARTE Y DIAGRAMACIÓN

Daniela Nocito
e-mail: 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.

Junta de Representantes CAPROLECOBA

24 DE OCTUBRE 2025

SITUACIÓN DE LAS ZONAS INUNDADAS

Varias zonas enfrentan todavía los inconvenientes generados por las inundaciones, en la Cuenca Oeste. Lincoln, Pehuajó, Bolívar, Carlos Casares y 9 de Julio. Y en particular, este último distrito, al que siguen llegando aguas desde Carlos Casares, que no encuentran vías de salida y se acumulan allí. Es una situación muy preocupante, porque no se tiene a la vista una idea clara de cuánto va a tardar en llegar, la normalización de todas estas zonas. La superficie afectada, llegó a abarcar cerca de 4 millones de hectáreas.

COMENTARIOS

- En los últimos meses, se han venido destruyendo los márgenes en los tambos.
- A moneda constante, el precio de leche, no para de bajar. Y los costos, suben.
- Carecemos de financiamiento bancario.
- Quien esté "corto" con su capital de trabajo, hoy está particularmente complicado.
- Se han puesto muy difíciles las negociaciones con las industrias.
- En las zonas inundadas, hay que lamentar muchos conflictos entre productores, por la apertura de canales de desagüe clandestinos e ilegales. Es penoso y enojoso.

Encuesta mensual // Situación productiva, comercial y financiera de los tambos

RONDA NOVEDADES

9 de Julio. Desde enero hasta ahora, ya hemos recibido 1.500 milímetros. Y tomando 12 meses atrás, llegamos a los 1.800 milímetros. Estamos en una situación crítica con el agua. En muchos casos, la superficie inutilizada llega al 50% del campo, y en algunos, se va hasta el 80% del campo. Se están presentando los pedidos de Emergencia Agropecuaria en el Ministerio de Desarrollo Agrario de la PBA. Además, es urgente que podamos resolver el tema de los caminos. En algunas partes altas del campo propio (cuando alcanzan) y en campos de vecinos no inundados, estamos tratando de avanzar con la siembra de maíces de primera. Los tambos más productivos, con sus manejos bien ajustados, han

logrado mantener muy buenos rendimientos individuales en sus vacas. Todavía no se ha encarado un achique de rodeos, pero ya nos imaginamos una estrategia "defensiva" para la producción en 2026. Los precios de septiembre: tambos grandes \$490 a \$520 por litro. Y los que negocian por sólidos: entre \$6.900 y \$7.200/KSU.

T. Lauquen I. Los tambos del Grupo Tambero, vienen todos con producciones récord. Ya están pican-do alfalfas con aditivos, para ensilado. Es una muy buena primavera para nosotros. Y tenemos la idea de sembrar todo el maíz que podamos, de primera. El grupo les vende su leche a varias empresas, y en promedio, el precio que obtienen está alrededor de lo que publica SIGLEA Nacional. Está generando preocupación la situación de las pymes, se quejan mucho, y la más grande, atrasó las fechas de pago. Hasta ahora, se les ha podido dar bien de comer a las vacas, pero si el precio sigue bajando, tendremos que ir recortando gastos, en este rubro.

T. Lauquen II. Un grupo de tambos (9) relevados, mostró que vienen trabajando con +10% de vacas en ordeño, y +12% en la producción de las mismas. El campo, bien. Se han sembrado los maíces de primera, y se dejó también alguna superficie, para las siembras tardías. Los precios, cobrados en \$/KSU, estuvieron entre \$6.600 y \$7.100/KSU. Aquí se consolidó una experiencia de trabajo en huella de Carbono, en uno de los establecimientos, que ya alcanzó la categoría de "Carbono neutro", y está certificado como tal. Por lo que han comenzado a cobrar un bono en dólares/Ha.

Gral. Villegas - Ameghino. La situación productiva, es ideal: mucho pasto, los maíces sembrados en tiempo y forma, y las cosechas de forrajes para reservas, con rendimientos récord. Pero los precios, están planchados. Las pymes, bajo fuerte estrés, comienzan a desprenderse de los remitentes de 2 o 3 días por semana. Aún las industrias de mayor peso en el mercado, no muestran interés por la leche. Cada mes que pasa, se nota más la pérdida de margen en los tambos.

Tornquist. En esta zona, han tenido muy buenas lluvias. En 2025 llevan acumulados 825 milímetros, que allí es muy bueno. De los señalados, 250 milí-

metros, cayeron en octubre. Pero en lo comercial, estamos mal. Una de las pymes a la que vendemos leche, no actualiza su precio desde abril, hasta ahora. Y además tenemos problemas de recolección. Suelen aparecer camiones medio llenos, que no nos retiran toda la leche, que entonces queda para el día siguiente, pero obligándonos a correr riesgos de pérdida de calidad y a tener prendido el equipo de frío durante más horas. Los precios están bajos. Alrededor de \$6.150/KSU, siendo el mejor que se obtiene allí \$6.230/KSU.

Carlos Casares. Tenemos muchos productores complicados con la logística, que ha pasado a ser el principal problema a resolver. Hay mucha superficie y muchos caminos cubiertos de agua, todavía. En El Jabalí, por ejemplo, tuvieron que contratar durante varios meses una empresa vial, que trabajó exclusivamente ahí, enfocada en devolver transitabilidad a caminos que la habían perdido. La alternativa a haberlo hecho así, era la de quedar aislados en el campo. Claro que hubo que asumir tremendos incrementos de costos por eso. En TamboDem, también se enfrentan graves problemas de agua, que no encuentra salida del campo, y queda ahí. En épocas como ésta, se valora contar con un vínculo comercial estable con una empresa importante.

Lincoln. El noroeste del Partido (Arenaza, Roberts) está mucho mejor que el este y sureste del mismo. Y en esa zona, se está desarrollando el proyecto de mega tambo, de Duhau. Aunque allí tampoco escapan al cuadro general, de caminos anegados o inundados. En Lincoln, varían mucho las condiciones de acceso a los tambos. Y para encarar la solución a estos problemas, hoy se muestran más activos los grupos colaborativos de ganadería, que los grupos tamberos. Los precios para los tambos medianos son muy bajos, alrededor de \$5.900/KSU y \$480/litro. Las siembras, no obstante, están avanzadas, pero en superficies menores, respecto a lo habitual. Aquí, en Santa Rosa, llovieron 200 milímetros. Y luego, a partir de ahí, han venido llegando lluvias semanales.

DEL EQUIPO DE COMUNICACIÓN

Se propuso, y aceptó, dedicar el tema de tapa de la revista de octubre, a la mujer rural. Y se resolvió pedir a todos los productores amigos, fotos que reflejen la actividad y el trabajo en los tambos.

TESORERÍA

El informe presentado, da cuenta de que se sigue mejorando el cuadro de resultados, pero que aún no se ha llegado a un punto de equilibrio, como el que la Cámara aspira/neesita tener.

FUNPEL

La Cámara va a participar de la reunión conjunta de los Consejos de Administración y Consultivo, a rea-

lizarse en Venado Tuerto, el próximo 26 de noviembre, con miras a la puesta en común de los temas y prioridades, que definirán la agenda de trabajo en el 2026. En ese camino, la CD se planteó realizar previamente, una encuesta interna, para que los representantes que asistan, tengan una guía y un respaldo para sus ponencias.

MERCADOS Y PERSPECTIVAS

Arrancamos viendo las condiciones agroclimáticas de los últimos 30 días y su proyección hacia adelante. Se nota la agudización de las diferencias entre las zonas inundadas y las que no lo están. Y también entre las zonas anegadas “aguas arriba” y las que permanecen aún inundadas “aguas abajo”.

Luego analizamos la marcha de la producción, en nuestra región y en el país, que sigue creciendo a una tasa muy importante (11% en el acumulado En/Set) sobre 2024, poniendo una presión sobre el mercado interno, que éste no tiene capacidad de absorber. Debiéndose destacar que, mientras los tambos medianos crecieron un 11% y los grandes 13%, los tambos chicos (menos de 2.000 litros diarios) apenas lo hicieron en un 1%, lo cual abre interrogantes sobre sus posibilidades futuras. Grupos como el de La Porteña y Tres Lomas, muestran que si se está dispuesto a cambiar la forma en que se hacen ciertas cosas y se trabaja en equipo, es posible mejorar la productividad y la competitividad de los tambos, aun siendo pequeños.

Y también coincidimos en señalar el progresivo achique de los márgenes en los tambos, que en septiembre recibieron un precio que estuvo apenas \$6,00 por encima del costo, pero \$54,00 por debajo del “precio de equilibrio”.

En el mercado interno, se desaceleraron las ventas, y las industrias, a su vez priorizan la caja sobre los márgenes, porque no hay crédito. La salida lógica y habitual es, incrementar las exportaciones, cosa que las industrias más grandes y en capacidad de hacerlo, lo están llevando a cabo. Siendo las pymes (con menor acceso al mercado externo) las más complicadas y stockeadas, en este momento.

COMENTARIOS

La política de producción y comercial de China, con subsidios internos; va a ponerle más exigencias y presión a la competitividad del comercio internacional.

Hacia el futuro inmediato, no es posible especular nada con alguna certeza, hasta que no pasen las elecciones del 26/10, y se “asienten los mercados” con posterioridad a las mismas.

No olvidemos que Argentina tiene un serio problema con los dólares (que le faltan). Por lo que cierta volatilidad en las cotizaciones, parecería inevitable. Esto afloja en los períodos de mayor ingreso de dólares (post cosechas, por ejemplo).

EQUIPAMIENTOS / NUTRICIÓN / SANIDAD



SOLUCIONES EFICIENTES PARA EL
BIENESTAR ANIMAL

9 DE JULIO: RUTA 5 KM 261,5 / Tel. 2317 559175
BOLIVAR: Av.CALFUCURA 2050 / Tel. 2314 443728
25 DE MAYO: CALLE 13 1317 / Tel. 2345 562213
Prov. BUENOS AIRES /  [darsoluciones.sa](https://www.instagram.com/darsoluciones.sa)



DISTRIBUIDOR OFICIAL
provimi[®]



Copetín de noticias

1 JORNADA PRESENCIAL SOBRE ROTACIONES DE CULTIVOS EN SISTEMAS LECHEROS

El viernes 14 de noviembre, de 8:00 a 12:00 hs, se realizará una nueva **Jornada a Campo (JAT)** dedicada al tema “Rotaciones de cultivos en tambo”, organizada en la **Sociedad Rural de Trenque Lauquen**.

La actividad estará a cargo de la **Ing. Agr. Miriam Barraco (INTA General Villegas)**, quien abordará cómo los parámetros físicos y químicos del suelo influyen en la productividad y sustentabilidad de los sistemas lecheros.

Además, se incluirá una **visita al establecimiento “San José”**, para observar prácticas de manejo y rotación en campo. Una propuesta para productores y técnicos interesados en optimizar el uso del suelo y fortalecer la base forrajera.

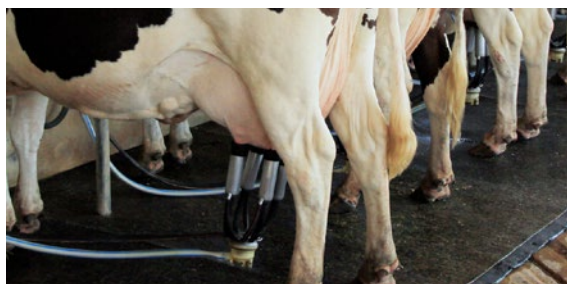


2 LOGÍSTICA DEL DULCE DE LECHE: CLAVE EXPORTADORA

Símbolo de identidad nacional, el **dulce de leche argentino** se consolida como un producto con fuerte proyección internacional. Su calidad depende tanto de la materia prima —proveniente principalmente de las cuencas lecheras de Santa Fe, Córdoba y el noroeste bonaerense— como de una logística precisa que asegure frescura y estabilidad durante todo el proceso.

El análisis internacional resalta que factores como almacenamiento, transporte refrigerado y formatos variados se vuelven diferenciales para que el producto llegue al mundo con calidad.

Actualmente, además de abastecer a los mercados de **Chile, Uruguay y Brasil**, el producto argentino gana terreno en **EE.UU., Canadá, España y Emiratos Árabes**. Su uso se diversifica en panificación, heladería y chocolatería. Una muestra de cómo una **cadena láctea eficiente y articulada** puede transformar un producto tradicional en un embajador global de la lechería argentina.



3 VALOR DE EXPORTACIONES LÁCTEAS CRECE 13 % Y CONSUMO INTERNO AVANZA

Entre enero y agosto de 2025, la cadena lechera argentina acumuló 7.193 millones de litros producidos (+11%), mientras que las exportaciones generaron ingresos por USD 980 millones (+13%). Además, se registró una mejora en el consumo interno de leche fluida y quesos.

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

selectdebernardileche

www.select-debernardi.com.ar



“Entre vacas y sueños: la historia de Gloria, una mujer que eligió el tambo”

En octubre se ha conmemorado el día de la mujer rural, y con ese motivo, visitamos a **Gloria Borda**, una mujer que todos los días demuestra que el trabajo en el tambo no tiene género, sino pasión, constancia y compromiso. Desde el establecimiento La Paloma ubicado en Bayauca partido de Lincoln, Gloria de 26 años, combina su rol de tambera e inseminadora artificial, y se ha conver-

DE ACOMPAÑAR A LIDERAR

“Llegué al campo con mi marido, pero no empecé a trabajar. Cuando empezó el tambo con tercer ordeño, me ofrecieron trabajo”, recuerda Gloria. Lo que comenzó como una ayuda ocasional se transformó en una vocación. Con el tiempo, fue asumiendo nuevas tareas, capacitándose y ganando confianza dentro del equipo. Hoy se cumplen 4 años y medio que Gloria se desempeña en la actividad rural. Hoy su rutina está marcada por la precisión y la responsabilidad. “Para empezar, acomodamos todo: anoto los números, busco los animales en celo, aparto las vacas, y cuando terminamos de ordeñar, limpio la fosa y salgo a inseminar”, cuenta. Actualmente, realizan dos ordeños diarios.

ENTRE LA Rutina y LA Vocación

De todas sus tareas, Gloria tiene claro qué es lo que más la motiva: “A mí lo que me gusta más es inseminar.” Pero también reconoce los desafíos: “Lo más difícil es pasar grens, cuando la vaca necesita ayuda y hay que pasar sonda.”

Su mirada se caracteriza por la previsión y el orden, cualidades que se traducen en eficiencia: “Soy previsor y siempre estoy mirando lo que hace falta para el turno siguiente. Soy exigente.”

GANARSE EL RESPETO

Trabajar en un ámbito históricamente liderado por

hombres no fue un obstáculo, aunque sí una experiencia de aprendizaje. “Las personas que vienen al tambo, en general quieren hablar con un hombre. Entre hombres se entienden mejor.”

Sin embargo, su trabajo habla por ella: “El equipo de veterinarios de APSAVET me trata como igual, se dirigen de igual manera a mí, que a los hombres del equipo.”

El punto de inflexión en su crecimiento profesional llegó de la mano de otra mujer: “Cambié cuando vino Helena, una encargada del tambo, y con ella empecé a tomar más responsabilidades y a liderar procesos.”

Gloria nota una presencia femenina creciente en los tambos: “Creo que sí, hay más mujeres trabajando.” Y su mensaje para ellas es claro y entusiasta:

“Que hagan lo que les guste hacer. A mí me encanta andar entre las vacas, tratarlas cuando están enfermas. Estoy contenta con lo que hago, me gusta todo. En pocas palabras, me encanta estar entre ellas.”

Su historia resume lo que representa la mujer rural en la lechería argentina: trabajo silencioso, conocimiento práctico, previsión, compromiso y amor por los animales. Porque detrás de cada litro de leche, también hay mujeres que hacen de cada jornada un acto de pasión y entrega.

Nuprecalf
sistema de salud
intestinal bovino

Avigan.com.ar

el modulador
intestinal simple que
*elimina la diarrea
en guacheras*

Ventas:
Francisco Saez
+ 54 9 11 3434 2211
sales@green-south.com

Green South SRL

Comercialización de la leche de tambo

UNA CUESTIÓN DE EMPRESAS

Visto desde el punto de vista del productor, y aunque sea de Perogrullo decirlo, es importante dejar establecido que la comercialización de leche cruda, refiere a una transacción que llevan adelante dos empresas independientes, más allá de la escala de cualquiera de ellas. Ser pequeña o mediana, no quita a una empresa el carácter de tal. Señalamos esto, por alguna tendencia, a comportamientos “no empresarios” o de baja autovaloración, entre los pequeños productores, que pueden perjudicarlos en su negociación. Nadie debe olvidar que, a pesar de su carácter familiar o su tamaño, una explotación tambo, es una empresa.

LOS VÍNCULOS ENTRE LAS PARTES

Productores e industriales lácteos, tienen intereses confrontados y también compartidos. Los primeros tienen que ver con lo que estamos tratando ahora (la transacción, la negociación por el precio, las condiciones de pago, etc). Y los segundos, que son muchos, y tienen que ver con la cadena en su conjunto, se refieren a las relaciones del sector con la sociedad y otras cadenas que compiten con la nuestra, en el comercio internacional (es el “ámbito institucional” y estratégico, que se trabaja, por ejemplo, en la FunPEL). Es importante tener esto claro para discriminar y canalizar nuestros enfoques comerciales (con una o más industrias) o estratégicos, en relación al sector, en el ámbito que corresponda. Esto allana y facilita el diálogo para llegar a buen puerto y acuerdos beneficiosos, en el espacio adecuado.

LAS REGLAS DE JUEGO BÁSICAS

Nuestro país y el mundo, se rigen por las reglas básicas de la economía de mercado y la libertad de comercio. Aquello que históricamente definimos como “la Ley de la Oferta y la Demanda”. Conviene tenerlo en cuenta, porque a lo largo de muchos años, ha predominado en nuestro país la intervención estatal en la economía y en las actividades producti-

vas, que provocó a la lechería enormes daños y distorsiones de todo tipo, que resultaron en un prolongado estancamiento del sector. Es central reconocer esto, para comercializar la leche que producimos en base a nuestra libre negociación. Somos nosotros y los industriales quienes ponemos en juego nuestro capital y tenemos la decisión sobre nuestras transacciones, no los gobiernos de turno.

PORQUÉ ES IMPORTANTE TENER ESTO EN CUENTA

Es importante tener esto bien presente, para no equivocarnos en el enfoque con que encaramos nuestra comercialización. Partamos de que las empresas que intervienen, se necesitan. No hay negocio para una, si no lo hay para la otra. Cada parte, tiene como prioridad, la atención de sus propios intereses, lo cual no puede ser objeto de reproche de la otra. Pero tan cierto como esto, es también que, a cada parte, le conviene tratar de contemplar, hasta donde pueda, los intereses de la contraparte, para acercarse lo más posible, al beneficio mutuo. Estamos hablando de comercialización entre empresas, y en ese marco, no se puede partir del supuesto de que alguien tendría la intención de perjudicar personalmente a otro. Porque si fuera así, la solución es unívoca y fácil: Hay que salir de esa relación. No hay más. Los precios de los mercados pueden o no satisfacer nuestras necesidades, pero eso no involucra una intención de perjuicio hacia nadie en particular. Es uno y su empresa el que debe acomodarse a las condiciones del mercado. No funciona al revés.

Y una última cosa: la moral es el ámbito de nuestros principios y creencias personales, que no tiene que ver con la comercialización. No lo olvidemos. Una adecuada visión y comprensión del negocio, nos ayudará a evaluar las opciones que disponemos y a tomar mejores decisiones.

Ing. Agr. Daniel Villulla 30/10/25
plustambo@gmail.com

¿Cómo vimos el panorama lechero de septiembre 2025?



CAPROLECOBA
Cámara de Productores de Leche
CUENCA OESTE BS. AS.

CONDICIONES AGROCLIMÁTICAS

La Cuenca Oeste comenzó la primavera con nuevas lluvias que rondaron los 40 mms, y al igual que gran parte de las cuencas lecheras, muestra el perfil de sus suelos muy cargado de humedad. Por otro lado, a mediados de este mes, se reportaban más de 3 millones de hectáreas anegadas o bajo agua, afectando gravemente a partidos como 9 de Julio, Pehuajó y Carlos Casares.

PRODUCCIÓN Y PERSPECTIVAS

Primer semestre cerrado y tendencia consolidada para la producción nacional 2025: +12% sobre el mismo mes. Es muy importante la recuperación que muestra hasta agosto la producción lechera de nuestro país (+11% s/2024). Y hay condiciones para sostener el nivel que traemos: mucho pasto y buenas relaciones de precios con el maíz, la soja y sus derivados.

PRECIOS SIGLEA AGOSTO 2025 = \$/KG DE SÓLIDOS ÚTILES

Pn Panel SIGLEA Nacional

Leche 3,88% GB y 3,49 PT
6312,07 \$/Kg de Sólido Útil
1,30% Var intermensual
11,80% Var intermensual

\$/KSU por provincia

Buenos Aires	6612,35
Córdoba	6299,56
Entre Ríos	6627,03
La Pampa	6147,91
Salta	6781,31
San Luis	6085,35
Santa Fe	6440,55
Santiago del Estero	6295,24

\$/KSU por Cuenca Buenos Aires

Abasto Norte	7044,33
Abasto Sur	6763,98
Oeste	6503,02
Mar y Sierras	6703,46

Santa Fe

Centro	6416,46
Sur	6602,14

\$/KSU por Cuenca Córdoba

Centro	6032,29
Sur	6201,39
Noreste	6438,17
Villa María	6247,01

Entre Ríos

Este	7522,49
Oeste	6241,65

PRECIOS SIGLEA AGOSTO 2025 = \$/LITRO DE LECHE

Pn Panel SIGLEA Nacional

Leche 3,88% GB y 3,49 PT
473,74 \$/Litro
0,10% Var intermensual
13,10% Var intermensual
0,35 u\$s/Litro

\$/Litro por provincia

Buenos Aires	493,83
Córdoba	462,01
Entre Ríos	476,20
La Pampa	467,56
Salta	471,87
San Luis	468,19
Santa Fe	470,49
Santiago del Estero	447,80

\$/Litro por Cuenca Buenos Aires

Abasto Norte	19,94
Abasto Sur	484,64
Oeste	488,80
Mar y Sierras	502,52

Santa Fe

Centro	467,31
Sur	492,37

\$/Litro por Cuenca Córdoba

Centro	448,85
Sur	462,32
Noreste	468,63
Villa María	455,03

Entre Ríos

Este	505,72
Oeste	461,73

EL ESCENARIO COMERCIAL

El mercado interno muestra una declinación en su consumo y se muestra saturado. El mercado internacional activa algunas alarmas por posible sobreoferta y problemas en los grandes importadores, que pusieron moderación a los precios.

LA CADENA Y EL CONTEXTO INSTITUCIONAL

La eliminación definitiva de los DEX es el camino. Una crisis cambiaria y un riesgo de default, perturbaban los mercados, dispararon acciones rápidas de gobierno. La respuesta interna a la crisis, se resolvió en el corto plazo, con una quita temporal de DEX a los granos y oleaginosas. Y el temor al default, se disipó con el fuerte respaldo del gobierno de los EEUU. Para la CAPROLECOBA, los diferentes sectores políticos, podrían acordar la eliminación definitiva de los DEX en el país. Y si en lo inmediato no es posible hacerla por completo, al menos fijar un plazo razonable de realización, por etapas, rebajas periódicas y una fecha concreta de finalización.

DONDE LA TIERRA NECESITA FUERZA

JOHN DEERE RESPONDE



**Venta de Maquinaria Nueva y Usada
Repuestos y Servicios Oficiales**

www.diesellange.com.ar  [diesel.lange](https://www.instagram.com/diesel.lange)  [Diesel Lange](https://www.linkedin.com/company/diesel-lange)  11 3668-7594

DIESEL LANGE





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

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 ✉ info@tamboenequipo.com ☎ +54 9 2396 511051



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

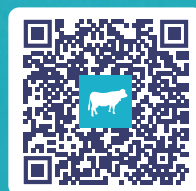


CALIER

Contiene
antiinflamatorio.

LINALTEN LACTANCIA

La solución **eficaz** para la **mastitis**



ESCANEÁ EL QR PARA INGRESAR A LA FICHA TÉCNICA



Enterate más
seguinos en las redes
calier.com.ar

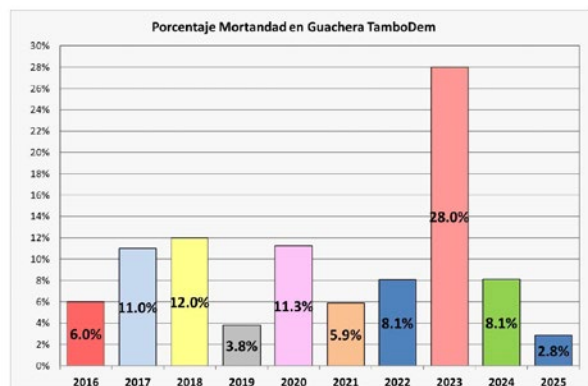


Participá de nuestros
webinars abiertos en
calierformacion.com

La gestión de la guachera: donde cada año se renueva el futuro del tambo.

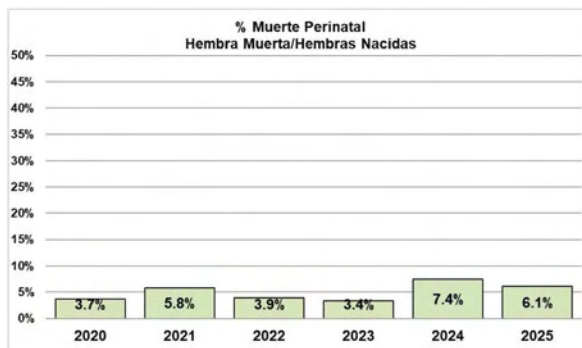


En TamboDem como tambo comercial, pero también demostrativo, analizamos nuestros procesos, recopilamos información y explicamos a la comunidad y a colegas los resultados de nuestro modelo de trabajo. En esta nota comentaremos sobre la gestión de la crianza de terneras para reemplazo, proceso que se encuentra en este momento en desarrollo y a punto de culminar.



"En TamboDem trabajamos con tres objetivos concretos: lograr terneras sanas que **dupliquen su peso a los 60 días y lo tripliquen a los 90 días**, completar el plan de vacunación y mantener **baja morbilidad y mortalidad**. A partir de esta experiencia, repasamos algunos puntos que forman parte de nuestro **manual de guachera**, una guía práctica que reúne acciones que a nosotros nos funcionan. No se trata de fórmulas universales ni recetas

cerradas; cada tambo tiene sus condiciones, su clima, su infraestructura y su gente. Compartir lo que nos da resultado puede servir para revisar, ajustar o inspirar mejoras en otras empresas.



EL PRIMER DÍA MARCA LA DIFERENCIA

En TamboDem la recolección de terneras se realiza tres veces al día, para que ninguna llegue a la guachera con más de 12 horas de vida. Ese control temprano asegura una primera toma de calostro dentro del tiempo crítico, evita hipotermias y permite identificar rápidamente cualquier problema en el parto o en el estado general del animal. La rutina de recepción es simple pero estricta: cama seca, ombligo desinfectado, dosis inicial de probiótico y observación de temperatura. Una ternera que entra bien a la guachera tiene ya buena parte del camino recorrido. La experiencia muestra que los primeros minutos definen gran parte del éxito posterior. Una buena

Producimos vacas **fértiles, sanas, longevas y eficientes**

En Argentina tenemos distintos sistemas de producción, desde sistemas encerrados con mucha tecnología y alta suplementación, hasta sistemas pastoriles con baja suplementación, en el medio, muchos otros con diferentes características.

En GENPRO, NOS ESPECIALIZAMOS en asesorar y poder proveer para cada sistema, la raza y el tipo de animal que necesita cada uno. Genética de EEUU, de Holanda y Nueva Zelanda, con una oferta única en nuestro país.

**TENEMOS LA MEJOR GENETICA QUE SE ADAPTE A SU SISTEMA
HOLANDA - EEUU - NUEVA ZELANDA**

GENPRO

GENPRO S.A
Dante Alighieri 852 / Venado Tuerto - Santa Fe
Tel. (54) 3462.437209 / (54) 3462.428479
www.genpro.com.ar / genpro@genpro.com.ar


GenproLeche
 +54 9 3462 52 2066

Asesor Comercial
ING. EMILIO FERRETTI
 +54 9 2395 58-2510





toma de calostro, una cama limpia y un ambiente reparado son pequeñas acciones que marcan diferencias enormes en la supervivencia y desarrollo.

CALOSTRADO: CALIDAD QUE SE MIDE

El calostro es la única fuente de inmunidad que recibe la ternera. Pero no alcanza solo con “dar calostro”. Hay tres variables que determinan su eficacia: **calidad, cantidad y tiempo**, y las tres se pueden medir. En TamboDem ordeñamos dentro de las 12 horas postparto y evaluamos la calidad con un refractómetro digital. Los valores superiores a 22° Brix indican calostros de primera calidad, con alta concentración de inmunoglobulinas. Aquellos que no alcanzan ese nivel se destinan a segundas o terceras tomas.

El calostro excedente de buena calidad se congela en botellas limpias, etiquetadas y disponibles para cualquier emergencia. Se descongela a baño maría, sin superar los 50 °C, preservando los anticuerpos. Medir la calidad y registrar resultados nos permitió reducir los fallos de transferencia inmunitaria a menos del 5 % de los casos, lo que se refleja directamente en menor incidencia de diarreas neonatales.

DE LA RUTINA AL APRENDIZAJE

La rutina bajo el tinglado incluye las primeras tomas de leche con mamadera, el aprendizaje para el pasaje al tacho colectivo, la colocación del chip y el control del calostrado mediante suero. Pero más allá de la técnica, lo que sostiene los resultados es la constancia. Cada operario sabe que las terneras deben ser observadas dos veces al día. El momento de la leche es clave: cuando todos los animales se acercan al tacho es posible detectar de inmediato las que se apartan, no toman o muestran signos tempranos de enfermedad.

A esa observación se suma el registro individual: tatuaje, caravana y chip permiten seguir la historia de cada ternera —su calostrado, peso y eventuales tratamientos—, lo que a la vez genera información valiosa para planificar la recría. La guachera enseña que el trabajo repetido no es rutina: es aprendizaje medido, trazable y acumulativo.

ALIMENTACIÓN Y DESLECHE: RITMO Y PACIENCIA

El plan alimentario combina leche pasteurizada, alimento balanceado iniciador de 18% de proteína y agua limpia ad libitum desde el primer día. Se ofrecen dos tomas diarias de leche a temperatura constante de 37 °C. La regla es sencilla: la leche no se improvisa, se programa. A medida que las terneras aumentan el consumo de balanceado, se inicia una reducción gradual de leche. El desleche llega cuando cada una alcanza un consumo de 1 kilo diario de alimento sólido durante tres días consecutivos, en buen estado corporal y sin signos de enfermedad.

No se deslecha en días de temporal, el cambio debe ser lo más estable posible. En ese punto, el

control individual y la paciencia, pesan tanto como cualquier plan nutricional. El objetivo no es apurar la salida, sino asegurar una transición que mantenga la curva de crecimiento sin quiebres.

PREVENCIÓN ANTES QUE TRATAMIENTO

Las principales enfermedades en guachera —diarrea neonatal, respiratorias e infecciones de ombligo— tienen un punto en común: aparecen cuando algo se nos escapa. Por eso, el trabajo diario busca prevenir más que curar. Revisar colas, camas, bebederos y comportamientos, es tan importante como aplicar una vacuna. La higiene, la densidad adecuada de terneras por corral y el control de temperatura, son barreras efectivas frente a los patógenos.

En TamboDem seguimos un plan vacunal completo desde el nacimiento, y reforzamos la bioseguridad con limpieza diaria y renovación de la cama de paja. Cada vez que logramos reducir el uso de antibióticos, confirmamos que la prevención no está en los frascos, sino en la rutina. La disciplina en los pequeños gestos cotidianos es la mejor herramienta sanitaria.

CIERRE: UNA CAMPAÑA QUE DEJA APRENDIZAJES

Cada temporada de guachera termina con una evaluación y un reconocimiento al equipo. En TamboDem medimos resultados, pero también valoramos lo que no figura en las planillas: la observación atenta, la constancia y el compromiso de quienes están cada día junto a las terneras. La capacitación y la comunicación diaria entre los integrantes del equipo son parte del trabajo:

compartir observaciones, comparar registros y ajustar rutinas, mantiene viva la mejora continua.

Tuvimos un total de 586 partos, de los cuales el 50.8% fueron hembras y el 49.2% machos. La mortalidad disminuyó drásticamente en comparación a años anteriores siendo del 2.8%.

Los buenos números de esta campaña no son casualidad: reflejan procesos consolidados y una cultura de gestión. Porque la guachera no termina con el último destete, sino que empieza con la primera anotación del próximo ciclo.

10 PUNTOS CLAVE DE LA GESTIÓN DE GUACHERA

1. Recolectar terneras en menos de ocho horas de vida.
2. Desinfectar ombligo y revisar temperatura corporal al ingreso.
3. Dar la primera toma de calostro de calidad dentro de las 6 h.
4. Medir el calostro con refractómetro y registrar valores ≥ 22 °Brix.
5. Mantener un banco de calostro congelado de alta calidad.
6. Observar cada toma de leche como momento de diagnóstico visual.
7. Ofrecer agua limpia y alimento sólido desde el primer día afuera.
8. Deslechar sólo cuando el consumo sólido supere 1 kg/día durante 3 días.
9. Priorizar la prevención: higiene, densidad controlada y observación diaria.
10. Evaluar la campaña y registrar aprendizajes para la siguiente.



Megafardos
de La Pampa

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

☎ +54 9 2302 606500

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



Quando los errores se tapan (o se destapan)...



Los errores siempre están presentes, cualquier sea la actividad emprendida, y el tambo no es la excepción. El tema es analizar qué factores los pueden ocultar o relativizar, y cuáles los pueden acentuar...

Sería utópico suponer que no existen, que en las empresas no se cometen errores. Incluso se suele decir que es a partir de ellos que se aprende, se acumula experiencia, más que a partir de los aciertos.

Pero, por supuesto hay errores y errores....

Y no solo eso sino que el mismo error, según cuáles sean las circunstancias en que se cometió, puede tener resultados muy diferentes, no solo en lo inmediato sino también en el mediano e incluso en el largo plazo.

VAYAMOS A LO CONCRETO.

Aunque los nombres son de fantasía, los casos que aquí se presentan son reales, de modo que reflejan lo sucedido en varias empresas en un determinado momento.

En "Los Cardales", la decisión de incrementar un 20% los retiros mensuales de los socios (a partir del reclamo de uno de ellos, referido a que si eso no era posible, entonces abandonaba la sociedad), como suele suceder en tantos otros casos, se tomó en un momento en que las cosas estaban complicadas para la empresa, debido al atrasado precio de la leche, la mala relación con el valor del maíz, y las deudas pendientes. Pero en la creencia que tarde o temprano el precio de la leche iba a rebotar, y en poco tiempo se iba a actualizar al valor "que correspondía".

Pero mientras tanto, llevó a que hubiera que tomar un crédito, a una tasa elevada, para cubrir esos mayores retiros. Si, en cambio, eso hubiera ocurrido tiempo después, en que el precio de la leche se fue acomodando paulatinamente, y se llegó a una relación conveniente maíz leche, esa misma decisión habría tenido otras consecuencias muy diferentes. Y directamente no habría tenido ninguna consecuencia desfavorable. En un momento fue un error que quedó evidenciado, mientras que bajo otras circunstancias, habría pasado desapercibido.

Incluso llevado a ejemplo aparentemente mínimos. Es el caso de "La Aurora" en que cuando llegó el momento de sembrar el maíz para silo, las lluvias escaseaban, el suelo estaba seco, y la situación era delicada en ese momento crucial, el de la siembra. Juan D. el contratista, a pesar de haber acordado antes la profundidad de siembra para que fuera en humedad, no tuvo mejor idea que reducir la profundidad para ahorrar combustible, y bajo el convencimiento que al día siguiente llovería....La semilla quedó en una humedad límite. Germinó pero luego se perdió, porque no llegó esa lluvia inminente que él suponía....Y asociado a eso que cuando se controló la calidad de la siembra, ya era tarde, el lote estaba terminado...Error del contratista por un lado, error de quien tenía que controlar la calidad del siembra por otro...

En una situación de buena humedad en el suelo (o si hubiera ocurrido esa deseada lluvia en los días siguientes), seguramente ese error del contratista y del encargado de agricultura habrían pasado desapercibidos. Pero lamentablemente no fue así. Resultado: hubo que resembrar medio lote, con los costos consiguientes. De nuevo, un mismo error podía ser "tapado" por las condiciones climáticas pero también "destapado", puesto en evidencia ante condiciones desfavorables.

En "La Eulalia", sabiendo que a fin de ejercicio habría que pagar un elevado saldo de IVA, y que no había posibilidad de entrar en un plan de pagos debido a los antecedentes de la empresa, se tomó la decisión de hacer inversiones de modo de "utilizar" ese saldo de IVA en compras en lugar de tributarlo al Estado. Pero además, la decisión fue hacerlo en maquinarias, en las que el IVA es solamente del 10,5 %. Eso llevó a que hubiera que llevar a cabo una compra de un monto considerable, de modo que el IVA correspondiente compensara el que se debía pagar como saldo a fin del ejercicio. En esos momentos, a situación de la empresa no era la mejor ya que se había retirado uno de los socios, y se le estaba comprando su parte en cuotas. Bajo otras circunstancias, más favorables, de mayor desahogo financiero, esas inversiones en maquinarias habrían tenido otro efecto muy diferente al que tuvieron en ese momento. Pero tomadas en ese momento, fueron un lastre que tuvo consecuencias importantes, al punto que hubo que posponer los pagos al socio que se retiró, con los consiguientes problemas familiares y los intereses que comenzaron a acumularse. Otro ejemplo de cómo los errores pueden "taparse" si se puede decir así, si no estuviera de por medio la compra de esas acciones, mientras que al invertir justo en ese momento de estrechez económica, se destaparon sus consecuencias.

Y no hay que olvidar aquellos otros errores que el factor humano prefiere "tapar" (suponiendo equivocadamente que nadie se enterará) pero que tarde o temprano tendrán su efecto...

Analicemos ahora el caso de "El Ñandú". Ya cerca de la fecha de picar las 200 has. del maíz para silo, comenzaron las negociaciones respecto a la tarifa. La tarifa y la forma de pago que pedía el contratista Juan M. estaba lejos de lo que pensaban pagar el administrador del tambo, y en qué plazo. Idas y vueltas. Más idas y vueltas, y el tiempo seguía pasando sin que llegaran a un acuerdo. Resultado, Juan tomó otros compromisos hasta que se pudieran ponerse de acuerdo. En esa semana, el calor intenso, sumado a fuertes vientos, hizo que en cuestión de días, los verdes maíces se fueran transformado en "papel",

con la mayoría de sus hojas secas. Recién días más tarde se pudo contratar a otro equipo de picado en esa tarifa que ofrecía el campo pero que podía comenzar recién en una semana. Y cuando llegó al campo, el maíz estaba irreconocible. Poco verde quedaba, y sólo en cuestión de días. Resultado: un silo de baja calidad, poco volumen, que era casi imposible de pisar porque volvía a expandirse alar tan eso. Y las consecuencias a futuro: problemas de alimentación durante varios meses, con las consecuencias en la baja de producción de leche. De nuevo, si esa semana decisiva hubiera sido más adecuada, otro habría sido el resultado de ese maíz para silo. Las circunstancias había destapado, dejado en evidencia, el error cometido.

Así como los errores se cometen “en lo grande” también se pueden cometer en la diaria, en “lo más pequeño” pero siempre tienen consecuencias. Analicemos el caso de “Don Luis”, el tambo en que quien tenía que hacer las lecturas de comederos se tomó unos días de vacaciones. Y quien lo reemplazó, que además tenía que atender otras tareas, no se dedicó a hacer la lectura como se debía, es decir todas las veces que fuera necesario sino cuando podía, y le quedaba tiempo del resto de todo lo asignado. Y eso llevó a que más de una vez no se ajustara como correspondía, la cantidad de la mezcla que llevaba el mixero a los comederos. Resultado: aparecían sobrantes importantes, que luego en una época de lluvias frecuentes y abundantes, se echaron a perder, y con el agravante de que las vacas tampoco consumían la nueva tanda de alimentos porque debajo de él estaba la parte incomible. Resultado final: baja en la producción de leche, con sus consecuencias económicas. Bajo otras circunstancias, es decir por ejemplo pocas lluvias, todo habría sido diferentes. Esas frecuentes lluvias terminaron de destapar el error.

Así como los errores se cometen “en lo grande” también se pueden cometer “en la diaria, en lo más pequeño”, pero siempre tienen consecuencias....

Y AL REVÉS...

Por supuesto que están además aquellos casos en los que un acontecimiento providencial hace que muchos de los errores que se cometan pasen desapercibidos, o sus efectos sean muy leves. Sea porque llovió, porque quien tenía que controlar algo lo hizo en tiempo y forma, porque los socios prefirieron no pedir aumento en sus retiros, dado la situación crítica de la empresa, o porque el precio de la leche se recompuso en pocos meses.

Quizás en todos esos casos, los errores seguramente cometidos fueron “tapados” por las buenas condiciones del momento. Y es probable que ni siquiera se haya tomado nota de eso, que no se detecten qué errores se cometieron, pero cómo pasaron desapercibidos, fueron “tapados” por los factores favorables en esos momentos.

CONCLUSIÓN

Como hemos visto a lo largo de este artículo, ante un mismo error, puede quedar en evidencia cuando las condiciones no son las mejores, pero podría haber pasado casi desapercibido si otras hubieran sido esas condiciones, más favorables, sea desde el punto de vista productivo como económico.

Algunos podrán afirmar que “con el diario del lunes” es fácil decir lo que habría que haber hecho. Tiene una parte de verdad, pero eso no exime de estar mucho más atento cuando los vientos no son los más favorables... Por supuesto que nadie puede “adivinar” muchas de las cosas que van a suceder, pero lo importante es no confiarse en que siempre va a suceder lo que uno espera y supone... Demasiado optimismo puede ser peligroso...

Si bien es cierto que de los errores siempre se aprende, es importante tener en cuenta que cuando las condiciones no son las mejores, y hay algún punto crítico en el medio, es mucho menor el margen de error, y por lo tanto, se requiere estar mucho más atento a todas las decisiones que se toman, desde las más simples hasta las más grandes.

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



DISTRIBUCION SUPERIOR S.A.

Al servicio del campo

Productos de alto rendimiento, para tambos de alto nivel.

02342-423956

info@distrisuperior.com.ar

TAMBOS EN GENERAL / PUNTOS A TENER EN CUENTA EN EL MES**CARACTERÍSTICAS GENERALES DEL MES**

- Normalmente buenas lluvias y buen crecimiento de pasto.

MANEJO DE PASTO Y ALIMENTACIÓN

- Se debe continuar prestando atención al pasaje de las pasturas a su estado reproductivo manteniendo rotaciones cortas (festuca: 14-15 días).
- Controlar ataques de pulgón en alfalfa.
- Continuar con la prevención de empaste.
- Evaluar la posibilidad en esta época, de aprovechar mejor una parcela cortando previo al pastoreo.
- Ver conveniencia de seguir atrás de las vacas con fertilización nitrogenada, para mejores rebrotes y desmalezar donde no se logró evitar la encañazón "a diente".
- "Al conservar los excedentes de forraje en forma de rollo, previamente decidir donde van a utilizarse los mismos, y cuáles van a ser los piquetes de encierro para el invierno.

AGRICULTURA

- Controlar malezas en lotes de cosecha gruesa.
- Controlar insectos en lotes de cosecha gruesa (grasienta, hormiga, etc.).

RECRÍA

- Objetivos mínimos productivos de la Recría: A_ Que alcance el 30 % de su PV adulto a los 6 meses de edad, y el 40 % a los 9 meses. B_ El 60 % de su PV adulto al servicio. C_ El 90 % de su PV adulto inmediatamente antes del parto. D_ Llegar al parto con un desarrollo adecuado de la glándula mamaria.
- Las vaquillonas que llegan al parto entre los 22 y 24 meses tienen el mejor resultado productivo en la primera lactancia.

SANIDAD Y REPRODUCCIÓN

- Inicio de segunda campaña de vacunación contra Fiebre Aftosa (obligación primeros 15 días para tambos) A partir de este año 2024 se implementa el Plan Nacional de Control y Erradicación de Brucelosis Bovina. Este plan se basa en una vacunación estratégica voluntaria (se debe solicitar autorización en SENASA) de hembras a partir de los 24 meses de edad.

RR.HH.

- Realizar la compra de ropa de trabajo del personal para el verano.
- Misión del Grupo GIT: Tratar, Dios mediante, de contribuir al bien común. Somos un equipo de personas que compartimos la filosofía de producción lechera que hemos podido vivenciar en Nueva Zelanda, donde constatamos que se puede trabajar en tambos con buena calidad de vida y reales posibilidades de crecimiento.

PARICIÓN DE FEBRERO A ABRIL

SITUACIÓN MÁS RELEVANTE DE CADA TAMBO ÉPOCA

→ Etapa de planificación de secados y presupuestación de próxima temporada.

SANIDAD Y REPRODUCCIÓN

→ Planificar las fechas de secado en función de: A.- Estado corporal de vacas (a principios de noviembre se deberían secar las que tienen un estado corporal inferior a 3). B.- Las reservas de alimento disponibles. C.- Las fechas y duración de la próxima temporada de partos. Recordar que es fundamental 60 días o mas para las vaquillonas de primera y segundo parto, las vacas adultas pueden no sufrir mermas secando con 45-50 días

ADMINISTRACIÓN

→ Comenzar a presupuestar los insumos de la próxima temporada de producción y las fechas y duración de la próxima temporada de partos.

PARICIÓN DE JUNIO A AGOSTO

SITUACIÓN MÁS RELEVANTE DE CADA TAMBO ÉPOCA

→ Fin de la inseminación en vacas. Repaso con toros. Primer tacto a 30 días del fin de la inseminación.

GUACHERA

→ Fin de guachera con sus datos finales.

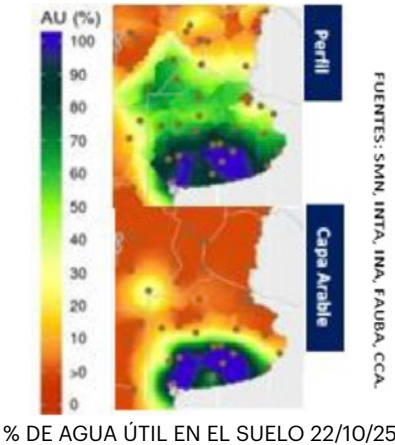
SANIDAD Y REPRODUCCION

- Ver fecha para sacar los toros, decidir si hace falta dar algún tiempo más de servicio.
- Continúan los trabajos de descole, descorne y desparasitación.

Una mirada sobre el panorama lechero de octubre 2025

CONDICIONES AGROCLIMÁTICAS

En el Oeste de Bs As y buena parte de las cuencas lecheras grandes de la región central, luego de las lluvias de Santa Rosa, se fueron desahogando los perfiles, aunque conservando buena humedad de reserva para los cultivos de primavera; mientras que, en superficie, se ha ido secando el suelo. Lo que hace que -a excepción de las zonas que siguen con agua sobre el campo- esperemos nuevas lluvias moderadas, como las que hemos venido recibiendo, y están pronosticadas para fin de mes. Mientras que el SMN, en su pronóstico para OCT-NOV-DIC, prevé lluvias normales para la época, y temperaturas medias superiores a las normales.



PRODUCCIÓN Y PERSPECTIVAS

En septiembre, se produjeron 1.115 mill de litros de leche en Argentina (37 mill/día). Y al tomar el acumulado ENE/SET, vemos que crecimos +10,5% en litros, respecto de 2024, lo que muestra la capacidad actual y el potencial que puede tener nuestra producción, si se despejan, al menos, una parte de los obstáculos (Clima, DEX). Tranqueras adentro, buenas condiciones han permitido una importante producción de pasto, que mejoró su participación en las dietas y dio lugar a una mayor confección de reservas en esta primavera. En las zonas inundadas, esto tiene sus particularidades.

Período	Estimación Industrial - Relevamiento OCLA (03/01/25)	Producción DNL - SAGyP
Enero 2025	+6,7%	+5,6%
Febrero 2025	+10,6%	+8,3%
Marzo 2025	+10,5%	+15,9%
Abril 2025	+8,7%	+15,2%
Mayo 2025	+7,5%	+14,1%
Junio 2025	+3,8%	+10,3%
Julio 2025	+3,4%	+7,7%
Agosto 2025	+4,4%	+9,8%
Septiembre 2025	+4,4%	+9,9%
Acumulado ene-sep2025	+6,3%	+10,5%

PRECIOS SIGLEA SEPTIEMBRE 2025 = \$/KG DE SÓLIDOS ÚTILES

Pn Panel SIGLEA Nacional

Leche 3,83% GB y 3,48 PT

6506,73 \$/Kg de Sólido Útil

1,00% Var intermensual

9,60% Var intermensual

\$/KSU por provincia

Buenos Aires	6667,97
Córdoba	6357,37
Entre Ríos	6601,24
La Pampa	6125,98
Salta	6715,79
San Luis	6076,76
Santa Fe	6542,66
Santiago del Estero	6290,18

\$/KSU por Cuenca Buenos Aires

Abasto Norte	7106,50
Abasto Sur	6812,28
Oeste	6582,19
Mar y Sierras	6665,90

Santa Fe

Centro	6486,05
Sur	6913,12

\$/KSU por Cuenca Córdoba

Centro	6057,46
Sur	6241,96
Noreste	6518,31
Villa María	6292,89

Entre Ríos

Este	7314,79
Oeste	6271,38

PRECIOS SIGLEA SEPTIEMBRE 2025 = \$/LITRO DE LECHE

Pn Panel SIGLEA Nacional

Leche 3,83% GB y 3,48 PT

474,60 \$/Litro

0,20% Var intermensual

11,40% Var intermensual

0,34 u\$s/Litro

\$/Litro por provincia

Buenos Aires	493,62
Córdoba	462,18
Entre Ríos	475,74
La Pampa	466,67
Salta	467,68
San Luis	467,96
Santa Fe	473,35
Santiago del Estero	445,70

\$/Litro por Cuenca Buenos Aires

Abasto Norte	523,53
Abasto Sur	484,97
Oeste	488,60
Mar y Sierras	500,04

Santa Fe

Centro	467,68
Sur	511,39

\$/Litro por Cuenca Córdoba

Centro	444,21
Sur	462,36
Noreste	470,06
Villa María	454,26

Entre Ríos

Este	507,82
Oeste	459,68



CAPROLECOBA

Cámara de Productores de Leche

CUENCA OESTE BS. AS.

EL ESCENARIO COMERCIAL

Octubre. Mercados //Interno: muy complicado //
Externo: la vía de desahogo

M INT. Se mantiene complicado. Se debilitaron las ventas en los productos de consumo masivo.

La industria prioriza caja sobre margen, porque no hay crédito. Las pymes están muy stockeadas y se incrementaron los problemas de cobranza.

M EXT. La oferta crece más que la demanda, y el precio de la LPE baja, pero aún es bueno (u\$s 3700/Tn), así como el de la mozzarella, que cayó cerca del 20% en Brasil (nuestro ppal comprador). Las industrias que acceden a este mercado, secan a full y exportan +25% de la producción.

El **tambo**, sigue perdiendo precio a moneda cte. y en dólares, mientras enfrenta mayores costos.

SIMULADOR OCLA CAPACIDAD DE PAGO DE LA LECHE DE LA LECHE EN POLVO ENTERA BOLSA 25 KGS DE EXPORTACIÓN		
COMPOSICIÓN: 3,83% GB 3,48% PT	FECHA	23/10/2025
Precio LPE Bolsa 25 Kgs u\$s/Ton		3700,00
\$/Dólar Oficial BNA Tipo Vendedor		1518,00
\$/Dólar Mayorista BCRA		1484,00
Valor estimado Pago /Litro leche	\$ / Litro	517,85
Valor estimado Pago /Litro leche	\$ / KSU	7084,19
Valor estimado Pago /Litro leche	u\$s / Litro	0,345

LA CADENA Y EL CONTEXTO INSTITUCIONAL

Demos apoyo y relevancia a la FunPEL

El próximo 26 de noviembre, está convocada en Venado Tuerto una reunión conjunta del Consejo de Administración y el Consultivo de la FunPEL.

Allí, asociados y representantes de la producción y la industria, compartirán una jornada de trabajo para actualizar y poner en foco los intereses que les son comunes, pensando en el mediano y largo plazo, y en potenciar la capacidad del Consejo Consultivo, para impulsar y llevar adelante la agenda que se defina para el 2026.

Seguramente, el sector será informado luego sobre lo que allí pase, porque la Fundación trabaja para su desarrollo competitivo, con el concurso de todos. Es la innovación institucional privada, más importante, que haya-



mos logrado como Cadena. La FunPEL no es de uno u otro eslabón. Ni es una agrupación más. Es el lugar de encuentro que nuclea a los protagonistas de la lechería, que a todos necesita para su desarrollo.


PRENUT®
Nutrición Animal



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

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

www.prenut.com.ar

¡SEGUINOS! f /prenut.arg | @prenut_arg

PRESIDENTE ——— Guillermina Mas ——— masguillermina@gmail.com
VICEPRESIDENTE — José Quintana ——— pepequintana49@gmail.com
SECRETARIA ——— Adela Walberg ——— Tel: +54 9 11 3255-1019
ASESOR TÉCNICO — 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.
Irigoien 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

Nueva 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 Allassio

lucasalassio@kiwicriollo.com.ar

Villarino

Bernardo Ramírez
eloyramirez@hotmail.com

VISITE: 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

TAMBO S
TAMBO S

NUTRICIÓN
NUTRICIÓN

SALUD
SALUD



Distribuidor de



vetifarma

expertos en nutrición y sanidad animal



WWW.NUTRALMIX.COM.AR