



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

# LECHE, CÁMARA...ACCIÓN

2025 | Año 23 | Nº 204 | Distribución gratuita | Publicación declarada de Interés Provincial Resolución 135/06



**DE UN 2025 DE APRENDIZAJES,  
A UN 2026 DE DESAFÍOS.  
SIEMPRE JUNTOS,  
EN FAMILIA, Y CON EL TAMBO.**



# ¡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. —

# Año nuevo: De los aprendizajes a los desafíos



Entre vacas y mugidos, calores sofocantes y reparadores descansos nocturnos, se nos fue yendo el año viejo en los tambos. Reconfortados por las dulces reuniones familiares de la Navidad. Y más que melancolía por el tiempo que corre, nos invade la tranquilidad de haber hecho la experiencia, de haber podido sortear problemas y obstáculos y aprender de lo vivido. Y por eso estamos aquí. Para dar gracias.

Ahora, elevamos la mirada, tratando de abarcar todo el 2026, que ya está entre nosotros, a ver si vislumbramos alguna certeza. Esa “magia” (o “expertise”), que quedó plasmada en nuestro presupuesto imprescindible, pero que no alcanza a disipar la incertidumbre todavía dominante en el escenario, y hace del año nuevo, otro desafío para los lecheros. Algo a lo que estamos acostumbrados, y confiamos en resolver airoosamente, como lo hicimos tantas veces.

Y para gestionar la parte “tranqueras afuera” de ese desafío, en el Oeste de Bs As, tenemos nuestra organización empresarial tambera, que trabaja por nuestra unidad y para representarnos genuinamente a todos. Es nuestra CAPROLECOBA. Un lugar de encuentro, donde recibimos información, aportamos un poco de tiempo, de dinero (pequeñas cuotas voluntarias) e ideas; y estamos en contacto entre colegas, para fortalecernos en el cuidado de nuestros intereses sectoriales.



## SUMARIO

### EDITORIAL

1. Año nuevo: De los aprendizajes a los desafíos

### NACIONAL:

9. Copetín de Noticias

### TECNOCÁMARA

2. Memoria en síntesis, periodo julio 2024 - junio 2025
11. Derribando mitos sobre la Inteligencia artificial y la robótica en SU tambo.
14. Cerramos el año demostrativo 2025 en TamboDem
22. Necesito hacer un lugar a la comercialización en mi gestión

### PANORAMA LECHERO

10. Resumen Panorama Lechero Noviembre 2025
18. Panorama Lechero de Diciembre 2025
20. Grupo de Interbancario Técnico

### INFORMACIÓN INSTITUCIONAL

23. Comisión Directiva y Representantes

Foto de Tapa: Canva

#### 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: cuencaoeste@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.

# MEMORIA EN SINTESIS

## PERIODO JULIO 2024 - JUNIO 2025

Durante el presente ejercicio, la Cámara de Productores de Leche de la Cuenca Oeste de la Provincia de Buenos Aires (CAPROLECOBA) desarrolló sus actividades con normalidad, sosteniendo un funcionamiento institucional activo y continuo. La Junta de Representantes (JR) se reunió mensualmente, principalmente bajo modalidad virtual, alternando con encuentros presenciales cuando las circunstancias lo requirieron, y utilizando de manera permanente los canales habituales de intercambio y consulta interna.

Mes a mes se evaluaron las condiciones en las que se desenvolvía la actividad lechera y las empresas tambe-  
ras de la región, monitoreando la coyuntura y las tendencias del negocio, así como el marco político y económico a nivel provincial y nacional. En este ejercicio se incorporó una encuesta mensual destinada a recoger un testimonio directo de los productores asociados sobre la situación productiva, comercial y económico-financiera de los tambos. Cada diagnóstico buscó convertirse en disparador de líneas de acción y de consultas con productores socios y amigos de la región y de otras cuencas lecheras.

La Comisión Directiva en funciones fue elegida en noviembre de 2024, cumplirá su primer año de mandato en la Asamblea Anual 2025 y culminará su gestión en noviembre de 2026. Su desempeño se ajustó a lo establecido en los Estatutos, garantizando el funcionamiento institucional de la Cámara y promoviendo la participación de los asociados.

CAPROLECOBA mantuvo su participación activa en la Fundación para el Desarrollo de la Cadena Láctea Argentina (FunPEL), de la cual es entidad asociada y miembro permanente de su Consejo Consultivo, asistiendo a todas las reuniones institucionales vinculadas a la definición de cuestiones de interés para los productores lecheros. Asimismo, sostuvo vínculos fluidos con las demás Cámaras tambe-  
ras de la provincia de Buenos Aires y un contacto permanente con industriales y funcionarios de distintos ámbitos.

El Tambo Demostrativo de la Cuenca Oeste (TamboDem) tuvo un nuevo año de intensa actividad, mostrando un sistema productivo pastoril atractivo, resiliente y rentable. Se realizaron jornadas de capacitación a campo y se recibieron visitas de estudiantes de los tres niveles educativos, así como de técnicos y grupos de productores.

Como es habitual, la Cámara cultivó un vínculo de intercambio y colaboración con entidades gremiales y

Cámaras de productores lecheros de la provincia y del país. En conjunto con las otras dos Cámaras tambe-  
ras de la PBA, se sostuvo un espacio común de consulta y coordinación de acciones.

Todas las acciones desarrolladas durante el ejercicio se rigieron por los propósitos que orientan a la institución:

- Desarrollar la competitividad de las empresas tambe-  
ras y de la cadena láctea, en el marco de la economía de mercado y la libertad de comercio.

- Mejorar el vínculo comercial entre producción e industria, fortaleciendo la capacidad de negociación del productor.

- Impulsar el desarrollo institucional del sector, comenzando por el eslabón tambero y extendiéndose a la cadena láctea en su conjunto.

En materia de comunicación, CAPROLECOBA mantuvo y fortaleció los servicios y espacios habituales destinados a sus asociados y a la cadena lechera:

- Publicación de una revista bimestral.

- Informe Mensual de Mercado.

- Sitio web institucional: [www.caprolecoba.com.ar](http://www.caprolecoba.com.ar)

- Cuenta de Facebook.

- Cuenta de X (Twitter).

- Cuenta de Instagram.

- Conversatorios en Instagram Live.

- Comunicaciones de prensa.

CAPROLECOBA se consolidó, una vez más, como una voz reconocida y prestigiada en el ámbito de la lechería bonaerense y nacional, en función de su capacidad de análisis y de formulación de propuestas concretas frente a los desafíos del sector.

En una síntesis de lo actuado durante el ejercicio, entre otras acciones, se destacan las que se detallan a continuación:



**DURANTE JULIO DE 2024**, tras un primer semestre de recuperación de precios reales para productores e industrias, el mercado lácteo comenzó a mostrar mayores dificultades, en un contexto de deterioro macroeconómico que generó incertidumbre de cara al segundo semestre y tensionó las negociaciones comerciales. En ese marco, algunas industrias manifestaron no poder sostener los precios previamente acordados con los productores.



Desde CAPROLECOBA se sostuvo que, si bien el consumo interno presentaba limitaciones y el mercado externo no ofrecía condiciones favorables, no existían fundamentos para una baja de precios ni para el incumplimiento de los valores pactados. El conflicto se resolvió de manera transitoria mediante la emisión de notas de débito por fuera de la liquidación mensual, con el fin de compensar el incumplimiento del precio del mes anterior, quedando señalada esta situación como una mala praxis comercial. Asimismo, durante ese mes comenzó a funcionar la Comisión Técnica de Seguimiento del SIGLEA, en la cual CAPROLECOBA compartía un técnico con las otras dos de la PBA, que las representaba en dicha Comisión.

## AGOSTO



Durante agosto continuó el debate en torno al SIGLEA y su utilización como referencia en la comercialización de la leche. Mientras la industria cuestionó su uso para el ajuste de precios, los productores lo reivindicaron como herramienta de referencia. En este contexto, CAPROLECOBA explicó el rol del SIGLEA como instrumento de transparencia y ordenamiento del sector, remarcando que las negociaciones comerciales deben darse con libertad entre las partes, utilizando las referencias que cada una considere pertinentes. El escenario se desarrolló en un marco de congelamiento retroactivo de precios por parte de la industria y advertencias sobre posibles bajas, frente

a lo cual la Cámara sostuvo su diagnóstico comercial, respaldado por información objetiva y en defensa del productor. Finalmente, prevalecieron las condiciones de oferta y demanda.

El 6 de agosto se reunió la Mesa Provincial Lechera en General Villegas, donde se analizaron alternativas de financiamiento para el sector, destacándose la operatoria de la Dirección Nacional de Lechería a través del BICE, con créditos ajustados en litros de leche. CAPROLECOBA expuso la situación coyuntural del sector, advirtió que una baja de precios podía afectar la recuperación productiva, solicitó al Ministerio de Desarrollo Agrario la actualización del mínimo no imponible de Ingresos Brutos en la PBA, propuso fortalecer la coordinación entre la Dirección de Lechería y la DNL para mejorar estadísticas provinciales, y pidió la finalización de la pequeña represa en la cuenca inferior del río Colorado para recuperar agua destinada al riego.

## SEPTIEMBRE

Con el cierre del tercer trimestre, se consolidó un atraso del precio de la leche respecto de la inflación, acompañando la evolución del dólar. Si bien se evitó una baja nominal, se produjo una caída gradual del precio en términos reales. La consigna fue “conciliar hasta donde se pueda la aspiración con lo posible”, concepto sostenido por la Cámara en sus informes mensuales, generando preocupación sobre la evolución futura.



La tensión comercial no escaló significativamente, dado el reconocimiento general del contexto de mercado y la recuperación de rentabilidad lograda en el primer semestre. No obstante, CAPROLECOBA advirtió que, aunque “cuando hay rentabilidad la leche aparece”, una pérdida de dicha rentabilidad podría interrumpir la recuperación productiva, que aún se encontraba un 11% por debajo del año anterior.

En este mes reapareció el tema del SIGLEA de manera inesperada, al ser incluido por el recientemente creado Ministerio de Desregulación y Transformación del Estado en una consulta sobre organismos pasibles de cierre. Ante ello, CAPROLECOBA activó una rápida gestión conjunta con las cámaras de Buenos Aires, Córdoba, Santa Fe y Entre Ríos para aclarar la situación ante las autoridades.

**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**<sup>®</sup>





## OCTUBRE

En octubre se destacó el otorgamiento del Premio Nobel de Economía a un equipo que resaltó la importancia de regímenes inclusivos e instituciones políticas y económicas sólidas para el crecimiento sostenido de los países, visión que la Cámara celebró por su afinidad con el enfoque institucional que promueve CAPROLECOBA.



En el ámbito de la Junta de Representantes, el informe de Tesorería encendió alertas al evidenciar un déficit operativo de carácter estructural, que requería una pronta corrección. Esto dio lugar a un intenso intercambio que puso en foco la necesidad de fortalecer el vínculo con asociados y referentes de cada distrito, comunicar de manera más activa las gestiones y servicios que realiza la Cámara, y reforzar su rol en defensa de los productores y en la promoción de propuestas para la cadena láctea. En lo comercial, continuó el atraso del precio de la leche a moneda constante, y se concluyó que una negociación viable, aunque compleja, consistía en proponer a las industrias un acuerdo bimestral (octubre-noviembre) con ajustes alineados a la inflación.

## NOVIEMBRE

Hasta octubre, la variación interanual de precios alcanzó el 223,3% a salida de fábrica y el 234,1% en tranquera de tambo, reflejando una recuperación significativa a lo largo del año. Sin embargo, la Cámara advirtió que esta tendencia comenzaba a revertirse gradualmente, y señaló la necesidad de intensificar las negociaciones con la industria. En ese marco, CAPROLECOBA destacó que el nuevo contexto macroeconómico ofrecía mejores condiciones para el desarrollo de la lechería, como mayor estabilidad, menor inflación, retorno

del crédito, mercados más desregulados, menor intervención estatal y una mejora en las cuentas fiscales. Si bien persistían desafíos relevantes — retenciones, cepo cambiario y presión tributaria—, se percibía un cambio de época con reglas de juego más previsibles.

Durante este mes se realizó, como es habitual, la Asamblea Anual Ordinaria de CAPROLECOBA, en la que se renovaron autoridades y se evaluaron y aprobaron el Balance Contable y la Memoria del Ejercicio.



## DICIEMBRE

Con motivo del cierre de año, la Cámara convocó a asociados y productores de la Cuenca a participar de la última Junta de Representantes de 2024. En esa ocasión, y tras el tratamiento de los temas habituales, se contó con la presencia del Contador Jorge Giraudo, Director del OCLA, quien presentó un análisis detallado de la situación del sector al cierre del año y las perspectivas para 2025.



Observatorio  
de la Cadena Láctea Argentina

Según los presupuestos de las principales industrias, se proyectaba para 2025 un crecimiento del 6% en la producción, favorecido por mejores relaciones de precios con maíz y soja, condiciones climáticas más favorables y un entorno macroeconómico más estable.

Finalmente, en su último informe del año, CAPROLECOBA volvió a señalar las dificultades derivadas de la debilidad del consumo interno y los obstáculos para exportar, pese a los buenos precios internacionales, y reiteró su llamado a reducir la presión tributaria en todos los niveles del Estado, que continúa afectando la competitividad de los productores agropecuarios.

## ENERO

El año comenzó con los rezagos de una sequía persistente, aunque compensados por excelentes relaciones de precios con el maíz y la soja. En ese contexto, se anunció una baja significativa de las retenciones a los principales granos entre el 1° de febrero y el 30 de junio, medida que CAPROLECOBA apoyó de manera inmediata, solicitando además que se inscriba en un camino hacia su eliminación definitiva. La Cámara sostuvo esta postura aun sabiendo que la región enfrentaría aumentos circunstanciales de costos, confiando en los reacomodamientos del mercado y en la capacidad de los productores para mejorar su competitividad.



La producción partía desde niveles muy bajos y persistía la incertidumbre sobre la disponibilidad de reservas forrajeras, a la espera de las lluvias prometidas para febrero. En ese marco, la Cámara convocó a reflexionar sobre la necesidad de fortalecer la organización interna de la Cadena Láctea Argentina, históricamente innovadora, pero con un desarrollo institucional que no avanzó al mismo ritmo.

## FEBRERO



Con la llegada de las lluvias mejoraron las perspectivas productivas y volvió la expectativa de contar con pasto y reservas suficientes. La producción, aunque baja, se ubicó por encima de la de 2024, anticipando una recuperación para 2025. Los niveles de rentabilidad se mantenían, aunque en descenso.

Desde la Cámara se evaluaron los factores que influirían en los precios futuros y se concluyó que lo más probable era una estabilidad nominal con caída gradual en términos reales. Por ello, se recomendó a los productores reforzar las negociaciones comerciales y, tranquilas adentro, profundizar el control de costos y el ajuste de estrategias. Asimismo, se volvió a destacar la importancia de pensar la empresa dentro del sector y de mantenerse informados y organizados, rol para el cual CAPROLECOBA ofrece un ámbito adecuado.

## MARZO

Marzo estuvo marcado por lluvias muy copiosas en la Cuenca Oeste, con acumulados de entre 350 y 450 mm, que afectaron especialmente a varios distritos, generando anegamientos y caminos intransitables. A pesar de ello, la producción nacional continuó recuperándose con claridad respecto de 2024.



El negocio seguía siendo rentable y el precio de la leche superó los 40 centavos de dólar, aunque los costos aumentaban y los márgenes se estrechaban progresivamente. La Cámara advirtió sobre esta situación en su informe mensual, señalando a la industria la necesidad de evitar una gestión con “piloto automático”. Si bien la cadena logró retener mayor valor, quedó la percepción de que el productor no recibió lo esperable.

En la Junta de Representantes se recibió la visita de técnicos de la DNL, quienes respondieron consultas sobre el SIGLEA y adelantaron planes para mejorar el sistema, incorporando información más específica por cuenca. Además, por iniciativa privada y con la ESIL de Villa María como epicentro, se concretó el regreso de Argentina a la Federación Internacional de Lechería.

## ABRIL

Durante abril se agravó la situación en los distritos inundados, afectando en distinto grado a Guaminí,



Bolívar, Lincoln, Pehuajó, Carlos Casares y 9 de Julio, con crecientes dificultades para la producción y la logística. A marzo, la producción nacional acumulaba un 11% más que el año anterior.



El consumo interno mostró signos de estabilidad o leve mejora, mientras que las industrias lograron actualizar precios de salida de fábrica sin trasladar esa mejora al productor, lo que llevó a la Cámara a elevar el tono de sus reclamos, con el objetivo de sostener el valor de la leche a moneda constante. En el plano macroeconómico, se analizó el impacto de la banda de flotación del dólar sobre las exportaciones, según su posición dentro del rango establecido.

Este mes coincidió además con la edición número 200 de la revista Leche, Cámara, Acción, celebrada como una herramienta clave de comunicación, identidad y representación de los tamberos del Oeste bonaerense.

### MAYO

A mediados de mayo se registraron nuevas lluvias intensas (entre 100 y 300 mm) en las zonas más afectadas por las inundaciones. Si bien muchos tambos aún sufrían caídas de producción recuperables, los mayores problemas seguían siendo los caminos rurales y la logística.

La Cámara denunció con firmeza dos problemas estructurales de la Provincia: el atraso en las obras de infraestructura hidráulica y la falta de mantenimiento de los caminos rurales por parte de los municipios, pese al cobro de tasas específicas. La superficie afectada continuó ampliándose.

The advertisement is divided into three vertical panels. The left panel features the Nuprecalf logo and the text 'sistema de salud intestinal bovino' and 'Avigan.com.ar'. The middle panel shows a black and white cow standing in a green field next to a white bucket of Nuprecalf. The right panel contains the text 'el modulador intestinal simple que elimina la diarrea en guacheras' and several small logos at the bottom.



**Ventas:**

**Francisco Saez**



+ 54 9 11 3434 2211



sales@green-south.com





## JUNIO

En junio comenzaron a disminuir las lluvias en la Cuenca Oeste, aunque la situación de las áreas inundadas no mostró mejoras significativas, ya que el escurrimiento desde zonas más altas incrementó la superficie bajo agua en los sectores bajos. Fue notable el contraste entre las excelentes condiciones agronómicas de las zonas altas y las dificultades en las microcuencas.

A comienzos de mes se realizó una nueva Mesa Provincial de Lechería, donde el Ministerio de Desarrollo Agrario informó sobre líneas de crédito actualizadas del Banco Provincia y las acciones recientes. Los representantes de la Cuenca Oeste reclamaron prioridad para las obras de sistematización de la Cuenca del Salado, el manejo de cuencas concurrentes, el control de canales clandestinos y la reconstrucción de caminos rurales. También se solicitó la intervención ante la Gobernación para actualizar el mínimo no imponible del impuesto a los Ingresos Brutos. En el plano comercial, preocupaba un consumo interno estancado frente a una producción que, en pocos meses, ya se proyectaba un 20% superior a la de junio del año anterior.

En lo comercial, las industrias pymes se vieron favorecidas por la recuperación interanual del consumo interno, mientras que las grandes, aunque con acceso a la exportación y buenos precios, enfrentaban dificultades para cerrar números en el contexto macroeconómico.



Mesa Provincial de Lechería, donde el Ministerio de Desarrollo Agrario informó sobre líneas de crédito actualizadas del Banco Provincia y las acciones recientes.



# Copetín de noticias

## 1 LA LECHERÍA ARGENTINA CIERRA EL 2025 CON UN FUERTE IMPULSO EN TECNOLOGÍA Y SUSTENTABILIDAD.

Los tambos robotizados marcan un cambio de paradigma, las ferias sectoriales exhiben innovaciones aplicadas, y los especialistas plantean desafíos concretos para asegurar un futuro sostenible.

La automatización dejó de ser una promesa y ya es una realidad consolidada: más de 400 robots de ordeño están en funcionamiento en Argentina y se espera superar los 1.000 en 2026. Estos sistemas mejoran la eficiencia, reducen el estrés animal y elevan la calidad de vida laboral en los tambos.



## 2 ASAMBLEA ANUAL DE CAPROLECOBA EN PEHUAJÓ

El viernes 28 de noviembre se llevó a cabo la **Asamblea Anual de la Cámara**, en la siempre generosa casa de la **Sociedad Rural de Pehuajó**. Durante el encuentro se **evaluaron y aprobaron la Memoria y el Balance del ejercicio**, y se compartió una **fructífera mañana de intercambio**, con repaso de las principales novedades tambe-  
ras de la región y un valioso clima de camaradería. Además, se presentó un **reporte de la reunión de la FunPEL**, realizada el miércoles previo en **Venado Tuerto**, aportando una mirada actualizada sobre la agenda institucional del sector.



## 3 CONCENTRACIÓN CRECIENTE EN LOS TAMBOS ARGENTINOS: MENOS TAMBOS Y LOS ESTABLECIMIENTOS GRANDES APORTAN MÁS DE UN TERCIO DE LA LECHE NACIONAL

Un informe de OCLA de noviembre de 2025 revela una tendencia estructural en la lechería argentina: disminuye la cantidad de tambos mientras que los establecimientos de mayor escala (más de 10.000 L diarios) ya aportan más de un tercio de la producción nacional. Esta concentración productiva refleja transformaciones en la estructura del sector y desafíos para los tambos de menor tamaño.



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

# ¿Cómo vimos el panorama lechero de noviembre 2025?



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

## CONDICIONES AGROCLIMÁTICAS

Seguimos recibiendo lluvias moderadas o leves en el Oeste de Bs As. Bueno para distintas zonas y malo para los que siguen inundados, se resignan a una lenta recuperación (largos meses) de los lotes, y se enfocan en lograr -al menos- la recuperación de los caminos esenciales.

## PRODUCCIÓN Y PERSPECTIVAS

Con 37,5 millones de litros diarios en octubre, la producción lechera de 2025 “amesetó” el pico que arrancó en septiembre. En la Cuenca Oeste, buena parte de los maíces pudieron hacerse en fecha, y se están instalando ahora los tardíos. Las relaciones de precios: Leche:Maíz 1,84 kgs/litro. Leche:Soja 0,99 kgs/litro.

## PRECIOS SIGLEA OCTUBRE 2025 = \$/KG DE SÓLIDOS ÚTILES

### Pn Panel SIGLEA Nacional

Leche 3,76% GB y 3,43 PT

6630,88 \$/Kg de Sólido Útil

1,90% Var intermensual

8,00% Var intermensual

### \$/KSU por provincia

Buenos Aires	6747,84
Córdoba	6494,10
Entre Ríos	6790,51
La Pampa	6232,18
Salta	6922,20
San Luis	6233,10
Santa Fe	6675,50
Santiago del Estero	6501,31

### \$/KSU por Cuenca Buenos Aires

Abasto Norte	7135,01
Abasto Sur	6819,98
Oeste	6689,14
Mar y Sierras	6704,62

### Santa Fe

Centro	6618,08
Sur	7062,66

### \$/KSU por Cuenca Córdoba

Centro	6200,60
Sur	6358,43
Noreste	6672,91
Villa María	6424,43

### Entre Ríos

Este	7782,26
Oeste	6336,33

## PRECIOS SIGLEA OCTUBRE 2025 = \$/LITRO DE LECHE

### Pn Panel SIGLEA Nacional

Leche 3,76% GB y 3,43 PT

475,43 \$/Litro

0,20% Var intermensual

9,30% Var intermensual

0,32 u\$s/Litro

### \$/Litro por provincia

Buenos Aires	495,13
Córdoba	462,53
Entre Ríos	477,47
La Pampa	466,07
Salta	479,90
San Luis	467,70
Santa Fe	473,69
Santiago del Estero	450,23

### \$/Litro por Cuenca Buenos Aires

Abasto Norte	522,82
Abasto Sur	483,92
Oeste	490,20
Mar y Sierras	503,62

### Santa Fe

Centro	468,54
Sur	508,98

### \$/Litro por Cuenca Córdoba

Centro	444,59
Sur	461,14
Noreste	471,99
Villa María	453,93

### Entre Ríos

Este	514,07
Oeste	458,52

## EL ESCENARIO COMERCIAL

En lo que va del año, la cadena láctea acumuló ajustes de precios, por debajo de inflación y dólar. La industria arrimó más, pero los tambos quedaron lejos (y para ellos, esto viene desde el año pasado). La producción creció en un contexto de demanda, que no pudo absorberla con los precios previos. Es hora de empezar a recomponer precios y márgenes en los tambos.

## LA CADENA Y EL CONTEXTO INSTITUCIONAL

Las Cámaras Tamberas de la Prov de Buenos Aires, y las cuatro entidades gremiales que integran la “Comisión de Enlace Agropecuaria”, se unieron para pedir al Dr. J. Rodríguez, Ministro de Desarrollo Agrario, que canalice su pedido, para que se incluya la actualización de tope, por debajo del cual, rige la exención a la producción de leche, del Impuesto a los IIBB, cosa que el año pasado no se hizo, a pesar de haberse terminado el año 2023 con una inflación del 211%, a la que se sumó luego otra de 118% en 2024.



# Derribando mitos sobre la Inteligencia artificial y la robótica en SU tambo.

El avance de la inteligencia artificial en muchos campos abre interrogantes sobre sus alcances actuales y futuro. Pero hay cosas, por llamar indelegables, que seguirán estado en nuestras manos. Y es bueno saber cuáles pueden ser...

En estos tiempos de grandes avances tecnológicos la inteligencia artificial viene haciéndose cargo, una tras otra, de tareas que siempre estuvieron "en manos" de individuos. Y se especula además con el alcance que podrán tener en un futuro no muy lejano, sustituyéndonos progresivamente.

Y cada tanto aparecen artículos en los que se mencionan las profesiones que en algún momento van a dejar de ser desempeñada por humanos, para pasar a ser realizadas por este adelanto tecnológico.

## NO NOS ENGAÑEMOS...

Pero, y hablando del tambo (mal que les pese a algunos), hay cosas que son indelegables, y que seguirán estando en nuestras manos. A esta altura surge entonces la pregunta de cuáles podrían ser esas tareas, cuando ya hay chips que monitorean el estado nutricional de la vaca, si está en el período de servicio, si le corresponde tal o cual tratamiento, etc., etc., etc. Y se puede asociar todo ello con la inteligencia artificial, por qué no. Y seguramente seguirán apareciendo nuevas tareas de las que podrá hacerse cargo, algunas inimaginables.

Quién podía siquiera soñar, hace unas décadas, que irían a aparecer robots que se ocuparían: algunos de ordeñar sus vacas, e incluso seleccionar a cuáles les correspondía acceder al balanceado en la sala de ordeño, y a cuáles no... hasta cuánto debería comer cada una. Y otros, ya presentes en países del primer mundo, que se dedican a alimentarlas.

## PERO...

Pero me atrevo a afirmar que hay tareas de las que, por más avance de la ciencia que haya, no nos podremos escapar. Y la lista es larga.

Por eso, en Las Achiras, saben que es indelegable la tarea de gerenciar, una y otra vez, la comercialización de su leche. En este caso en forma personal, mientras que en otros, es a través de un intermediario que, por un porcentaje de las venta o una remuneración fija, se encarga mensualmente (y a veces hasta quincenalmente, llegando a casos semanales) a negociar el precio y las condiciones de pago de un productor o de un grupo. Como sea, esa rutina de negociar todo el tiempo estuvo, está y seguirá estando, a falta de mercados de futuro, y de que no



**DISTRIBUCION SUPERIOR S.A.**

*Al servicio del campo*

Productos de alto rendimiento, para tambos de alto nivel.

02342-423956

info@distrisuperior.com.ar

existen contratos de compra venta sino que todo es de manera informal.

Cuando hay y haya que tomar decisiones financieras respecto a la empresa, si vale la pena tomar, por ejemplo, ese crédito para retención de hacienda, luego de analizar la tasa, el período de gracias, la capacidad de repago, las posibilidades (convenientes o no) de cancelación anticipada, si en pesos o en dólares (o en litros de leche incluso) entre otros factores a analizar, me animo a afirmar que seguirán estando en manos de quien sea el responsable de tomarlas.

¿Podría, en todo caso, la IA cuáles deberían ser los objetivos de una empresa, a corto mediano y largo plazo, clasificados según el área a la que corresponde cada uno? Si continuar con la cría a pasto o encerrarla; si renovar el contrato de arrendamiento de ese campo vecino o no continuar, por lo motivos financieros o empresariales que haya de por medio...

¿Podría elaborar un presupuesto financiero, o mejor dicho varios, planteando diferentes escenarios, desde los más optimistas hasta los más pesimistas, para luego ir controlando el mes a mes y analizar las posibles causas de los desvíos observados entre lo presupuestado y lo realizado?

¿Podría negociar con los socios respecto al monto de los retiros que pueden realizar, y cuáles serán los ítems a considerar? (desde el dinero en efectivo hasta los arreglos en el casco y el pago de los impuestos que le corresponden a cada uno).

¿Será la IA la que mejor negocie con los proveedores, por ejemplo con el contratista que pica el silo, para negociar el pago de este importante monto en 6 cuotas mensuales, a valor leche del Siglea?

¿Acaso la IA se encargará de hacer los e-checks a medida que haya que pagar las facturas? (No sin antes haber controlado que cada una de ellas sean por compras realmente realizadas en las cantidades y a precios que correspondan...)

Por más IA y robótica que haya, seguramente seguirá siendo una persona (o un equipo) de carne y hueso quien entreviste y eventualmente contraer a un integrante del equipo de ordeño, como así también la encargada de despedirlo, negociando su salida, llegado el caso. Y en forma similar, quien tenga a su cargo hacer un llamado de atención, reducir una bonificación al no haber cumplido con tal o cual regla u objetivo, y hasta suspender o despedir empleados...

¿O será que la IA llegará a poder diagnosticar el estado económico-financiero de una empresa tampera, confeccionar una matriz F.O.D.A. y a partir de todo ello diagramar las estrategias a llevar a cabo a fin de corregir todo lo que haya que mejorar?

### ATERRIZANDO EN LA REALIDAD...

Y para más datos, vaya un caso real, aunque con nombre de fantasía. El del tambo Tres Marías, en el que su dueña, Susana M. estaba empeñada en reemplazar el ordeño mecánico por robots. Había tenido sus dolores de cabeza con el personal, con una alta

rotación, y quería desentenderse de ese asunto de una vez por todas.. Y el fundamento para invertir en robots era suponiendo que de esa manera se liberará de tener personal en el tambo...O por lo menos, quedaría reducida la parte de recursos humanos a la mínima expresión. Y no aceptaba sugerencias (en realidad advertencias); estaba empeñada en que ese era el camino. Y para lograrlo no dudó en sacar un crédito importante...

Tarde fue cuando se dio cuenta, ya instalado el primer robot, que eso de prescindir de las personas, en realidad nunca iba a ocurrir. Porque aun teniendo robots, el recurso humano era irremplazable...

### CONCLUSIÓN

La lista de tareas indelegables, a cargo de personas de carne y hueso, no se agota en las mencionadas sino que hay muchas otras.

Algunos podrán ilusionarse creyendo que en algún momento, tarde o temprano, de la mano del avance tecnológico, seguramente llegará la IA para aliviarlos en tal o cual tarea que preferirían delegar, pero que todavía tienen que seguir haciéndose cargo, por más que o les guste. Pero sería mejor en todo caso buscar la solución a esas incomodidades por otro lado, más realista.

Sería interesante además que cada uno de los lectores reflexión sobre cuáles agregaría en cada caso, de modo de tener un panorama completo de todo lo que está en manos de quien gerencia una empresa tampera, independientemente de su tamaño.

Y de esa manera llegar a tomar conciencia de que por más tecnología que aparezca en adelante, gerenciar, llevar a adelante un tambo implica un grupo, un equipo de personas que seguirán estando, que son irremplazables, ayudadas sí por la IA en determinadas labores, pero con responsabilidades propias que habrá IA que las pueda ocupar....

### CONCLUSIÓN

Bienvenida sea la IA en todo lo que signifique relevar al productor de determinadas tareas, en la exactitud que pueda aportar en la alimentación, la sanidad y la parte reproductiva. Incluso, en ciertos aspectos de la parte económico-financiera, por qué negarlo.

Pero al mismo tiempo, tener en claro que hay y seguirá haciendo una larga lista de atribuciones que son indelegables, en las que la interacción entre las personas, el análisis, el criterio para tomar decisiones, fijar objetivos, negociar asuntos, es irremplazable.







**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**



# Cerramos el año demostrativo 2025 en TamboDem

TamboDem es un tambo comercial que asume la tarea demostrativa como una misión y como una parte significativa de su trabajo. Ser un tambo demostrativo no implica mostrar un sistema ideal ni resultados aislados, sino abrir información, datos y procesos reales de producción, decisiones de manejo y aprendizajes en marcha. A lo largo del año, este modo de trabajo ocupa un lugar central en nuestra agenda: recibir visitas, organizar jornadas y compartir información, forma parte del mismo trabajo que producir leche todos los días.

Desde esa decisión, la actividad demostrativa se concibe como una propuesta abierta para quienes quieran acercarse, intercambiar y discutir sobre

sistemas productivos en funcionamiento. En ese marco, la demostración busca aportar información y experiencias que ayuden a pensar y tomar decisiones con mayor contexto.

En esta nota repasamos las principales visitas, encuentros y actividades desarrolladas a lo largo del año, y los aprendizajes que surgieron de cada una de ellas.

## UN TALLER CON MIRADA INTERNACIONAL

El año comenzó con el taller Pezuñas sanas, vacas sanas, realizado junto al Dr. Neil Chesterton, referente australiano e internacional en salud podal, con experiencia en sistemas lecheros pastoriles. La jornada reunió a más de 90 participantes.





Durante el encuentro se trabajó el cuidado de las pezuñas desde una mirada integral, con foco en el comportamiento animal, la prevención, la comprensión del problema y su impacto en el bienestar animal y en la productividad del sistema. El intercambio con productores y técnicos permitió discutir prácticas concretas, criterios de manejo y situaciones habituales del día a día del tambo.

Este evento, realizado al inicio del año, dejó planteados varios de los ejes que atravesaron el resto de la agenda: anticiparse a los problemas, profundizar en la comprensión de los procesos y sostener espacios de intercambio técnico presencial.

### VISITAS EDUCATIVAS

A lo largo del año, TamboDem recibió visitas educativas de distintas instituciones vinculadas a la formación agropecuaria. En estos encuentros, el recorrido y los contenidos se adaptan al perfil de los estudiantes, con el objetivo de mostrar el funcionamiento del tambo y los principales criterios de manejo desde una mirada formativa.

En septiembre recibimos a 10 estudiantes del último año de la Tecnicatura Agropecuaria con Orientación Lechera de la EESA N.º 1 de General Villegas. Durante la recorrida se trabajaron temas vinculados a la medición de pasto, la crianza colectiva y la reproducción, generando intercambios técnicos a partir de situaciones reales del sistema.

En octubre se realizó una visita educativa de la Escuela Agraria de Bolívar, con un recorrido de características similares, que permitió continuar mostrando el funcio-

namiento del tambo y los criterios de manejo aplicados en las distintas áreas de trabajo.

Estas visitas buscan acercar a los estudiantes a sistemas productivos en funcionamiento, complementando su formación teórica con experiencias a campo. Las escuelas e instituciones educativas de la zona pueden consultar para participar de estas visitas a través de nuestras redes.

### VISITAS TÉCNICAS INTERNACIONALES

Durante el año, TamboDem recibió visitas técnicas de productores y técnicos de otros países, que permitieron intercambiar experiencias entre sistemas productivos con realidades muy diferentes.

En octubre se realizó una visita técnica desde Ecuador, integrada por 15 productores, técnicos y académicos provenientes principalmente de la sierra norte del país, donde producen leche a más de 2.500 metros de altura y con sistemas fuertemente basados en el pastoreo. Durante la recorrida, el intercambio se centró en la medición y el aprovechamiento del pasto, la crianza de terneras, el manejo de efluentes y distintas alternativas de organización productiva. El contraste entre contextos permitió discutir prácticas y decisiones habituales del sistema desde otras miradas productivas.

En noviembre, TamboDem recibió la visita de 24 productores de Brasil, que recorrieron el tambo y compartieron una jornada de intercambio técnico sobre el funcionamiento del sistema y sus principales criterios de manejo. Estas visitas aportaron miradas externas que enriquecen el análisis y permiten repensar prácticas desde otros contextos productivos.

## 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](http://www.genpro.com.ar) / [genpro@genpro.com.ar](mailto:genpro@genpro.com.ar)

  
GenproLeche  
 +54 9 3462 52 2066

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





#### ACTIVIDAD DEMOSTRATIVA COMUNICACIONAL

Además de las actividades presenciales, a lo largo del año TamboDem sostuvo una producción de contenidos digitales orientada a acompañar y ampliar los intercambios generados en el campo. La información compartida se apoya en lo que sucede en la producción diaria, en las decisiones de manejo y en lo trabajado durante los encuentros presenciales.

Durante todo el año se mantuvo una actualización periódica y permanente del sitio web, donde se comparte información técnica y registros de la actividad del tambo. En paralelo, se envió una newsletter semanal a los suscriptores vía correo electrónico y a través de las redes sociales, como herramienta central para comunicar novedades, reflexiones y contenidos vinculados al funcionamiento del sistema.

A comienzos del año se trabajó también en el desarrollo de una newsletter mensual, experiencia que permitió explorar un formato diferente de comunicación y que se prevé retomar en 2026.

Como parte de esta estrategia, TamboDem contó además con la publicación de una nota de contenido en todas las ediciones de la revista Leche, cámara... acción, una acción impulsada por CAPROLECOBA que permitió extender el alcance de la información compartida a nuevos públicos vinculados a la producción lechera.

#### HACIA UN NUEVO AÑO

Con la mirada puesta en un nuevo año de trabajo, en TamboDem renovamos la intención de sostener y profundizar nuestra misión demostrativa. Apostar a este modo de trabajo es, para nosotros, una forma concreta de contribuir a la mejora continua del sector lechero, a escala país y, en particular, en la Cuenca Oeste de la Provincia de Buenos Aires, donde desarrollamos nuestra actividad cotidiana.

En ese camino, invitamos a productores, técnicos, estudiantes e instituciones a visitar el tambo y a participar de nuestras propuestas, que se comunican de manera permanente a través de nuestra web y nuestras redes.



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

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

José Manuel Marin

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

☎ +54 9 2302 606500

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







Distribuidor Autorizado RUMIANTEs

**provimi**

**Gente de La Pampa**

 **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.

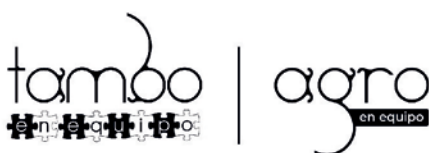
### TALLERES PRESENCIALES

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



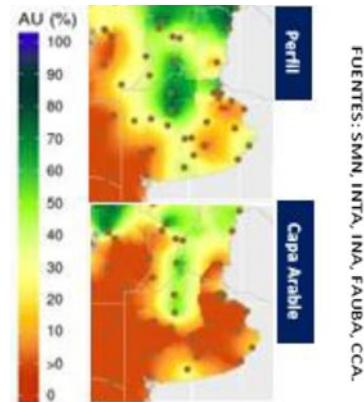
Desde 2009  
acompañando a  
Productores en el  
Armado, Cuidado  
y Capacitación de  
sus equipos.

# Una mirada sobre el panorama lechero de **diciembre 2025**

## CONDICIONES AGROCLIMÁTICAS

En el Oeste de Bs As, vamos dejando la primavera con lluvias periódicas, de frecuencia semanal, de intensidad moderada, y distribución despareja. La capa superficial del suelo se ha secado bastante, sobre todo, en la zona más arenosa. Y los perfiles también perdieron humedad, pero siguen bien provistos de reservas, todavía. La Niña, por ahora, no afectó aquí las lluvias, y para febrero, podría virar a Neutral, lo que da tranquilidad hacia 2026.

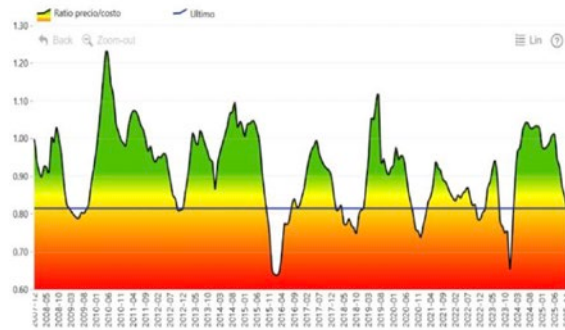
El SMN, en su pronóstico para DIC-ENE-FEB, prevé lluvias normales o menores y temp. mayores a las normales, para la época.



% DE AGUA ÚTIL EN EL SUELO 17/12/25

## PRODUCCIÓN Y PERSPECTIVAS

La producción lechera sigue firme y pinta para cerrar el 2025 10% por sobre 2024. Ahora llega la caída estacional, cuya magnitud cuesta anticipar, ya que la baja de diciembre, hasta mediados de mes, viene algo “suavizada” respecto al promedio histórico; pero la ratio precio/costo, ha caído muy significativamente desde mediados de año, para acá. Y, de no revertir la tendencia, eso terminará impactando en la producción. Campo y clima han ayudado mucho, pero si los números no dan... ¿se podría frenar el ímpetu con el que venimos?



## PRECIOS SIGLEA NOVIEMBRE 2025 = \$/KG DE SÓLIDOS ÚTILES

### Pn Panel SIGLEA Nacional

Leche 3,74% GB y 3,39 PT
6681,92 \$/Kg de Sólido Útil
0,80% Var intermensual
6,50% Var intermensual

### \$/KSU por provincia

Buenos Aires	6834,15
Córdoba	6530,19
Entre Ríos	6812,17
La Pampa	6429,04
Salta	6907,22
San Luis	6536,68
Santa Fe	6712,46
Santiago del Estero	6548,69

### \$/KSU por Cuenca Buenos Aires

Abasto Norte	7224,24
Abasto Sur	6897,67
Oeste	6764,90
Mar y Sierras	6837,89
<b>Santa Fe</b>	
Centro	6659,64
Sur	7071,73

### \$/KSU por Cuenca Córdoba

Centro	6199,80
Sur	6461,53
Noreste	6693,45
Villa María	6431,82
<b>Entre Ríos</b>	
Este	7820,99
Oeste	6367,45

## PRECIOS SIGLEA NOVIEMBRE 2025 = \$/LITRO DE LECHE

### Pn Panel SIGLEA Nacional

Leche 3,83% GB y 3,48 PT
475,44 \$/Litro
0,00% Var intermensual
8,10% Var intermensual
0,32 u\$s/Litro

### \$/Litro por provincia

Buenos Aires	494,97
Córdoba	461,93
Entre Ríos	477,91
La Pampa	467,77
Salta	481,88
San Luis	472,84
Santa Fe	474,01
Santiago del Estero	452,90

### \$/Litro por Cuenca Buenos Aires

Abasto Norte	523,67
Abasto Sur	485,58
Oeste	489,71
Mar y Sierras	503,79
<b>Santa Fe</b>	
Centro	469,03
Sur	508,61

### \$/Litro por Cuenca Córdoba

Centro	429,11
Sur	463,76
Noreste	471,05
Villa María	453,32
<b>Entre Ríos</b>	
Este	512,43
Oeste	459,52



**CAPROLECOBA**

Cámara de Productores de Leche

CUENCA OESTE BS. AS.

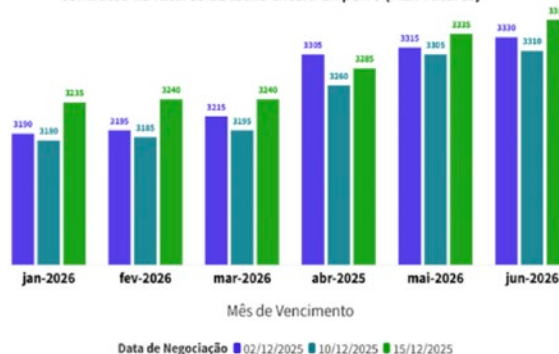
## EL ESCENARIO COMERCIAL

### Diciembre: Comenzó el declive estacional de producción y el precio sigue sin mover

La demanda interna está debilitada, las ventas se sostienen con promociones y hay industrias sobre stockeadas. Los precios externos bajaron de a poco en el 2° semestre y mucho al final. Pueden haber tocado su piso y se mantendrán cerca durante el 1° trimestre de 2026, para, recién después, volver a levantar.

A su vez, los márgenes de los tambos han caído en forma significativa y la carne vale mucho. Empezó la baja estacional y... ¿Qué vamos a hacer con el precio y con las vacas, en los próximos meses? Recordemos que el tambo requiere señales claras y anticipadas, para poder dar respuestas adecuadas.

Contratos de futuros de leche entera en polvo (NZX Futures)



Fuente: Futuros NZX, compilado por MilkPoint Mercado, 2025.

## LA CADENA Y EL CONTEXTO INSTITUCIONAL

### ¡Y otra vez estamos en diciembre!

Sí, de nuevo en diciembre, el tiempo de balances y proyecciones. Que aprovechamos para repasar algunas de las acciones de la Cámara, de ámbito institucional, durante el 2025.

Ante las bajas parciales y temporarias de los DEX a los principales cultivos, apoyamos la medida y pedimos que se inscribiera en el camino de una definitiva eliminación total de los mismos.

Cuando empezaron las inundaciones y perdimos los caminos rurales, señalamos que el problema no eran las lluvias, sino el abandono de las obras de sistematización de la Cuenca del Salado y del mantenimiento de las vías de desagüe y de los caminos



Última reunión del año de la FunPEL en Venado Tuerto.

rurales, por parte de los tres niveles del Estado. Y hacia allí apuntamos nuestros reclamos.

Planteamos al sector público, la necesidad de una gestión prolija, transparente y por las vías institucionales. En la Provincia, insistimos para que en el presupuesto 2026, se incluya la suba del tope de facturación anual, por debajo del cual, los tambos no pagan Ing. Brutos. Y participamos de las reuniones e iniciativas de la FunPEL.

  
**PRENUT®**  
Nutrición Animal

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

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

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

¡SEGUINOS!  /prenut.arg  @prenut\_arg



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

- En casi todas nuestras zonas la evapotranspiración empieza a superar las lluvias normales, más calor y más seco. Mucha atención al consumo de agua de los rodeos.

**MANEJO DE PASTO Y ALIMENTACIÓN**

- Seguir atentos a rápidos cambios del pasto disponible, en un buen año, al excedente de forraje para enrollar, saltar parcelas que se están por pasar de calidad y enrollarlas o ensilar.
- Con la hacienda descarte de venta, empezar a vender todo lo engordado por si viene seco el verano y falta pasto.
- Se puede asignar más oferta de materia seca por animal si sobra pasto, para compensar baja de calidad (que se debe desmalezar para no perder calidad). Se puede implementar un pastoreo a medias, desflorando para dar la mejor calidad, y repasar luego a fondo con un lote de menos requerimientos suplementado o no.
- Seguir viendo como acomodar rollos (si se están haciendo o comprando, que puede ser buen momento) previendo las necesidades del próximo invierno y la posibilidad de usarlos con autoconsumo.
- Pensar donde se harán los silos y decidir el tamaño y cantidad de silobolsas, tener en cuenta de hacer algunas de poca cantidad para momentos de temporal, etc.
- Control de plagas en la alfalfa, pulgón, isoca, tucura, oruga militar.
- Suele ser necesario pasar desmalezadora en situaciones de cardos y/o alfalfas que han quedado con remanente de baja calidad.
- Estar atentos a las roturas de bolsas de silo por peludos (no descuidar las que hayan quedado en parcelas con cultivos de verano como maíz).

**SANIDAD Y REPRODUCCIÓN**

- Controlar la mosca de los cuernos con productos adecuados.
- Parasitosis en recría; en diciembre-enero (verano), para ostertagia inhibida.

**AGRICULTURA**

- Se termina de sembrar lo más atrasado de los cultivos de verano.
- Se prepara el listado de atenciones de fin de año para clientes y proveedores de bienes y servicios.
- Control de malezas y plagas en todos los cultivos de verano.
- Se define el plan de siembra de verdeos de invierno y praderas nuevas.
- Se cosecha el trigo y la avena. Tener en cuenta de sacar el desparramador de cola para dejar lista la andana para hacer rollos.

**ADMINISTRACIÓN**

- Se prepara el listado de atenciones de fin de año para clientes y proveedores de bienes y servicios.
- Recordar en lo financiero que este mes lleva medio aguinaldo.
- Se piden presupuestos para los insumos necesarios en el plan de siembra de verdeos de invierno y praderas nuevas.
- Si no está hecha, hacer la proyección de producción de leche y el presupuesto anual. Actualizar el inventario general.

**RR. HH.**

- Del Manual de Procedimientos GLP: Para el éxito empresarial se hace imprescindible llevar a la práctica la planificación, la ejecución, el control y como consecuencia de este último la nueva planificación, etc. Esta secuencia de actividades puede ser diseñada y analizada como un sistema, lo cual ayuda a lograr el éxito empresarial.

## PARICIÓN DE FEBRERO A ABRIL

### SITUACIÓN MÁS RELEVANTE DE CADA TAMBO ÉPOCA

- Parte de las vacas en algún momento empiezan a bajar fuerte la producción individual al estar llegando a los 60-50 días al parto; promedio normal 12-13 litros por vaca por día.
- Preparar los elementos para la alimentación de los terneros y para almacenar calostro.

### MANEJO DE PASTO Y ALIMENTACIÓN

- Acondicionar lugares donde se va a concentrar el preparto, pensar de ir rotando lugares de suelo a mejorar.

### GUACHERA

- Se culmina el trabajo de dejar lista la guachera para los próximos partos.

### RECRÍA

- Se pesan las terneras de otoño y las vaquillonas preñadas, deberían estar por los 200-210 kg y 400-410 kg respectivamente.

### SANIDAD Y REPRO

- Empieza el secado de los vientres a parir en enero/febrero, con secado prolijo, con antibiótico como norma general y tapón sellador, ver posibilidad vacas de buena historia y despunte negativo no tratar con ATB, solo tapón sellador, teniendo en cuenta posibilidades de otros tratamientos para situaciones de encierres con barro, etc. Al ir secando ir dando destino a los descartes ya decididos por motivos no productivos como crónicas de mastitis, rengas crónicas, etc.
- Realizar los tactos finales, a medida que se avanza con los secados o todo junto de una vez.
- Sigue 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.

### ADMINISTRACIÓN

- Se realizan los pedidos de insumos que falten para la futura parición (pidiendo presupuestos para los mismos).
- Pedir presupuestos con tiempo para hacer las compras del alimento base preparto y de los subproductos y minerales a usar ya definidos con el nutricionista.

## PARICIÓN DE JUNIO A AGOSTO

### SITUACIÓN MÁS RELEVANTE DE CADA TAMBO ÉPOCA

- Sigue bajando la producción, normal 17-19 litros por vaca por día, debiera ir aumentando el % de sólidos, balanceando en parte la disminución de los litros.

### RECRÍA

- Se pesan las terneras nacidas y deberían estar en 135-145 kg.

### SANIDAD Y REPRODUCCIÓN

- Aprovechar tiempos de mayor tranquilidad para: Atender vacas rengas, bajar recuentos de células con mas paleteo y seguimiento de subclínicas.
- Si aún no se hizo, hacer segundos tactos para confirmar preñez de campaña.

### RR. HH.

- Planificar/Concretar vacaciones!

# Necesito hacer un lugar a la comercialización en mi gestión



Es habitual que los productores consideren que su gestión es buena o muy buena. Es la lógica consecuencia de un manejo intencional y consciente de la misma. Y, además, suele ser cierto. Aunque, a veces, tendemos a sobreestimar un poco nuestras capacidades y la justeza de nuestras decisiones, y eso hace que los resultados obtenidos, no siempre acompañen a nuestras expectativas. Puede pasar con el capítulo productivo, pero, sobre todo, con la comercialización. Porque solemos reducir lo comercial a contactos interpersonales, en los que podrían resolverse las cosas con charlas de relativa formalidad. Tiene que ver con una tradición de nuestro sector y con que efectivamente, las transacciones se “cierran” entre personas. Pero el asunto es cómo llegan a esa negociación cada una de las partes. El representante de la usina, llega sabiendo lo que quiere y por qué lo quiere (ya lo ha analizado en la empresa, con su equipo de trabajo) ¿Y el productor? ¿Con qué fundamentos llega para defender sus pretensiones? Es importante que esté munido de a. Buena información propia (registros e información/estadística), b. Del mercado (que hoy abunda en el sector lechero: SIGLEA, OCLA, etc), y c. De su interlocutor.

Es decir, que estamos hablando de mejorar nuestra performance comercial, a partir de abordarla en forma sistemática, incorporándola como un capítulo importante de nuestra gestión de la empresa tambora, que, en realidad, requiere más calidad, que cantidad de tiempo. Lo que implica ir dejando atrás abordajes espasmódicos, circunscriptos a momentos puntuales, y ocuparse del tema en forma metódica y permanente. Una tarea técnica, en la que sus resultados, suelen justificar la dedicación que demos a la misma. Que debiera excluir cuestiones emotivas y enojos por las circunstancias, y revela nuestra parte de responsabilidad en los resultados. Porque, en definitiva, la forma en que cada parte llega a una negociación, guarda fuerte correlación con la forma en la que sale de la misma.

Es algo que llega, cuando ya pasó la gestión de la producción, pastos, máquinas, rutinas, alimentos y vacas. Y entramos de lleno en la gestión del producto obtenido antes.



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.  
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  
raulcampodonic@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](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

T A M B O S  
T A M B O S

N U T R I C I Ó N  
N U T R I C I Ó N

S A L U D  
S A L U D



Distribuidor de



**vetifarma**

expertos en nutrición y sanidad animal



W W W . N U T R A L M I X . C O M . A R