



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

LECHE, CÁMARA...ACCIÓN

2026 | Año 24 | Nº 208 | Distribución gratuita | Publicación declarada de Interés Provincial Resolución 135/06

**EL NIÑO NOS ABRE
OPORTUNIDADES.
Y NUESTRA DEFICIENTE
INFRAESTRUCTURA
NOS AMENAZA.**

¡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

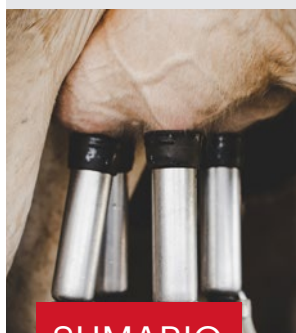
Cámara de Productores de Leche

— CUENCA OESTE RS. AS. —

“El Niño” nos abre oportunidades La infraestructura destruida/obsoleta, nos las cierra

Mucho se habla por estos días sobre el fenómeno climático conocido como “El Niño” (EN), originado por un sobrecalentamiento del océano pacífico ecuatorial y con efectos diversos en distintas partes del mundo. Y aunque muchas veces se lo presenta, casi, como apocalíptico, la verdad es que trae tantas desgracias como bendiciones, según el lugar del planeta de que se trate. En regiones como la nuestra (y gran parte de las principales cuencas lecheras del país), EN acumula lluvias por encima de lo normal, durante un tiempo, y lo opuesto ocurre, en espejo, cuando el fenómeno que predomina es “La Niña”. Por lo cual, las condiciones de EN, aquí, suelen ser propicias para la producción agrícola y ganadera pampeanas, por la cantidad y distribución de precipitaciones que conlleva.

Es decir que, para nosotros, EN es bueno, porque la lluvia es buena. Y nos abre oportunidades para implantar en tiempo y forma los cultivos, obtener mejores rendimientos en las cosechas, y poder aprovechar espacios de mercado, que deban resignar aquellos competidores, que, en otros lugares del mundo, van a soportar sequías. Y entonces ¿Por qué estamos preocupados e insistimos con la necesidad de prepararnos, para evitar nuevos desastres? Porque nuestra amplia región, tiene la particularidad de que, por su conformación edáfica, topográfica e hidrográfica, el agua caída tiene dificultades para infiltrarse en el suelo y escurrirse, a un ritmo tal, que impida su acumulación dentro de la cuenca. Y la red de caminos rurales y obras de desagüe, que podría contrarrestar esto, no se encuentra en buenas condiciones, o está incompleta, por la negligencia oficial, que durante décadas postergó las inversiones necesarias o derivó la recaudación impositiva pertinente para otros destinos, impidiendo que podamos capitalizar en plenitud las ventajas de las buenas lluvias, entorpeciendo la producción, y en zonas, provocando inundaciones y enormes pérdidas. Por eso decimos que las oportunidades que nos abre El Niño, nos las cierra el incumplimiento estatal, en sus tres niveles.



SUMARIO

EDITORIAL

1. “El Niño” nos abre oportunidades.
La infraestructura destruida/obsoleta, nos las cierra

REGIONAL

2. Junta de Representantes CAPROLECOBA - 21 DE AGOSTO 2026

TECNOCÁMARA

10. SEL Latam 2026 confirma su primer panel: productores de Chile, Colombia y Argentina compartirán sus modelos de gestión lechera
12. Copetín de noticias
14. El sistema y la vaca: dos decisiones que se encuentran
16. El delicado tema de la información...

PANORAMA LECHERO

9. ¿Cómo vimos el panorama lechero de julio 2026?
18. Grupo de Intercambio Técnico
20. Una mirada sobre el Panorama Lechero de Agosto 2026

INFORMACIÓN INSTITUCIONAL

22. Comisión Directiva y Representantes

Foto de Tapa: archivo web.

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.

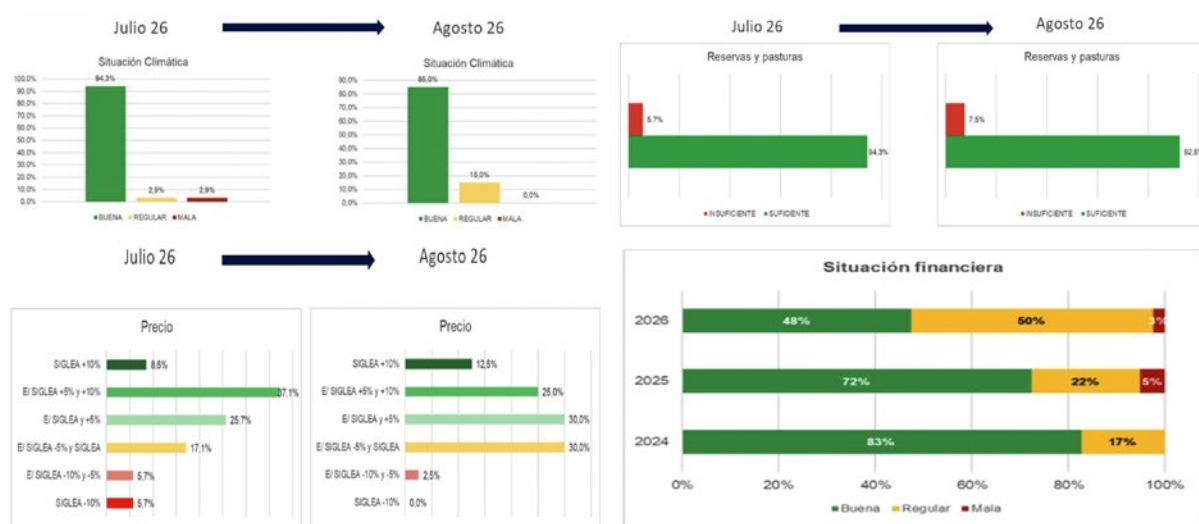
Leche, Cámara...Acción no se responsabiliza por el contenido de las notas que aparecen firmadas. El material de esta revista puede reproducirse citando la fuente.

Junta de Representantes CAPROLECOBA - 21 DE AGOSTO 2026

Comenzamos, como siempre, con el análisis de resultados de la Encuesta Mensual en tambos de la región. Hubo coincidencias en destacar el mantenimiento de las muy buenas condiciones climáticas, que se expresaban en una abundante oferta de pasto, con todo lo

bueno que eso significa para los tambos, en términos de producción. También se notó algún pequeño movimiento del precio. Lo que resultó bastante impactante, fue el retroceso observado en la condición financiera de los tambos, durante los últimos 3 años.

ENCUESTA MENSUAL // SITUACIÓN PRODUCTIVA, COMERCIAL Y FINANCIERA DE LOS TAMBOS



RONDA NOVEDADES ¿CÓMO ESTÁN LOS TAMBOS EN AGOSTO?

T. Lauquen. La situación agroclimática es buena. Mucho pasto. Al punto, que ya salieron a la venta rollos de la campaña pasada, que ya no se van a usar. Hay administraciones que nuclean varios tambos, y se desempeñan sobre campos alquilados, predominantemente. Para aquellos que tienen volúmen y comercializan por sólidos útiles, los precios se ubicaron entre \$7.250 y \$7.700 por Kg de SU. Una pyme de la zona ha invertido en una Planta de manteca, de China, a la que sumará una planta de secado para suero de quesería, en un paso posterior.

9 de Julio. Tuvieron algunas lluvias moderadas, de 15 milímetros, que favorecieron la capa superficial del suelo. La napa estaba a cerca de un metro de profundidad. Hay mucho pasto, pasturas y verdeos de invierno han "tirado" muy bien. Trabajaban con doble pastoreo diario, al momento de la reunión. Los precios de la leche movieron muy poco, en relación con el mes anterior: Entre \$550-570/litro, y entre \$7.400 y \$7.700/KSU (hablando de tambos de 10.000 litros por día o más). En cuanto a los caminos, apareció una motoniveladora a trabajar, que era muy esperada en algunos lugares del partido, donde hacía varios años que no iba a trabajar. Es de la Municipalidad, y estaba haciendo un buen trabajo. Las industrias grandes

están proponiendo pasar la comercialización de toda la leche, en "\$/KSU". Es una buena señal.

Gral. Villegas - Ameghino. Igual que en el resto de la región: Muy bien de clima y de pasto. Las producciones individuales, en muchos tambos, son las más altas que se recuerden. Los precios de la zona, oscilan siempre entre la paridad con lo publicado en el SIGLEA y un 5% por debajo. Se ha informado que, quizá, los mayores efectos de "El Niño" no se den en nuestra localidad. El monitoreo de la chicharrita, ha detectado su presencia, por lo que este sería un año para tratar de sembrar el maíz en fecha. Esto es coincidente con lo mencionado sobre El Niño.

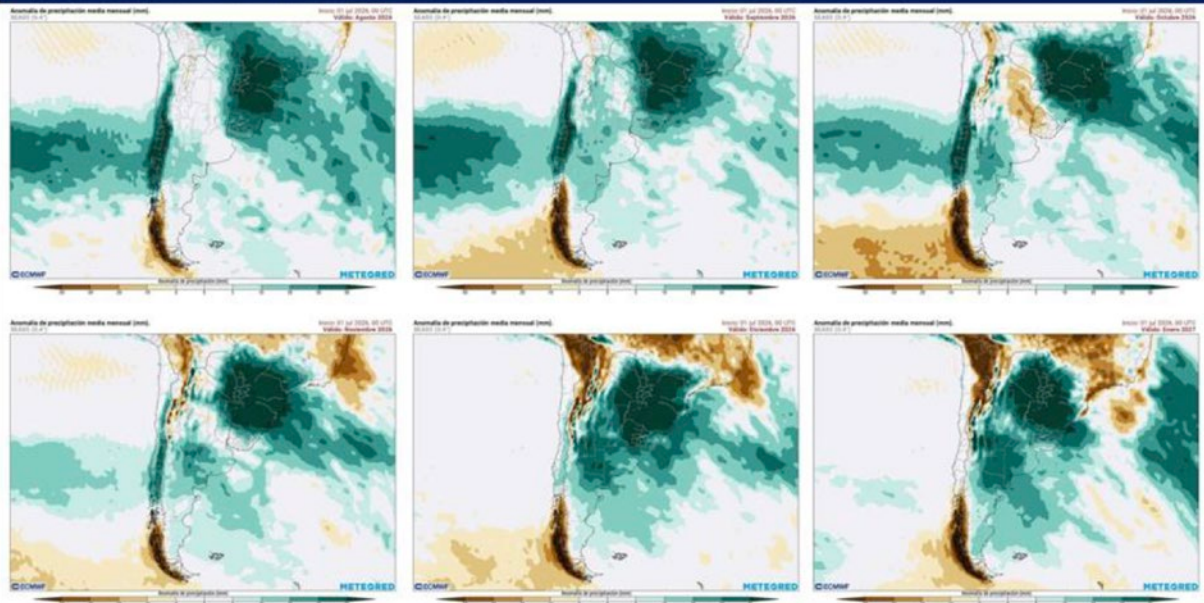
Cnel. Suárez. Informaron que venían disponiendo de una excelente oferta de pasto, que hacía sobrar cantidad y calidad de forraje. Los precios seguían entre valores iguales al SIGLEA y un 5% por debajo. En base a algunas experiencias, y en relación al creciente valor que se está dando a los sólidos, recomendaron poner especial atención a la correcta extracción de la muestra de leche, en la recolección diaria, porque los errores en ese momento, pueden generar importantes diferencias, que después se traducen en distorsiones de precios.

Sanidad. A partir de algunas experiencias de la región, y comentarios de otros lugares, Surgió en la mesa el tema del saneamiento en Tuberculosis, y los altos costos que el mismo insume, al tener que sacrificar animales, en “sangrías” que, a veces, se hacen largas. Se remarcó que, en años como éste, con un invierno muy húmedo y sin demasiados días de fríos rigurosos, hay que estar muy atentos a las enfermedades infecto contagiosas, que se

pueden diseminar por múltiples vectores a través de distintos campos. Y a su vez nos interrogamos sobre el imprescindible control de calidad de las vacunas utilizadas y la efectividad de los procesos de control para la prevención. En relación a lo cual, se encomendó tomar contacto con técnicos del SENASA, para tener una mirada más cercana sobre este problema, y las posibles vías de solución para el mismo.

INFORME COMERCIAL / DE MERCADO

Mapa de anomalías de precipitación media mensual prevista entre agosto y enero de 2026, de acuerdo con el modelo de referencia de Meteored, el ECMWF



Empezamos analizando juntos la información disponible sobre las anomalías de precipitación que pueden llegar a darse sobre el país, y en particular sobre el oeste de Buenos Aires y demás cuencas lecheras. Y vimos que, aparentemente, nuestra región no sería de las más afectadas,

y en todo caso, la mayor intensidad, se ubicaría en el mes de diciembre. Claro que nosotros tenemos un problema “extra Niño”, que es el muy mal estado de los caminos, el saneamiento de los canales, y el enorme atraso en las obras de sistematización de la Cuenca del Salado.

Producción

Evaluamos la marcha de la producción y proyectamos cuánto todavía teníamos por crecer, hasta llegar al “pico” primaveral. Cosas importantes a tener en cuenta,

para, para estimar con fundamento la dinámica próxima de la relación “oferta/demanda”, y con ella, poder calibrar las pretensiones de precio realizables.

MONITOREO DE LA PRODUCCIÓN DE LECHE

Comparación	En Litros de Leche	En kgs. de GB+Prot
Con el mes anterior: julio 2026/junio 2026	+10,9%	+10,1%
Con el mes anterior: julio 2026/junio 2026: Pdio. Diario	+7,3%	+6,6%
Con el mismo mes del año anterior: julio 2026/julio 2025	+3,2%	+3,5%
Acumulado: ene-jul 2026 / ene-jul 2025	+4,9%	+5,7%

Fuente: elaborado por el OCLA con datos de la DNE - SAGIP

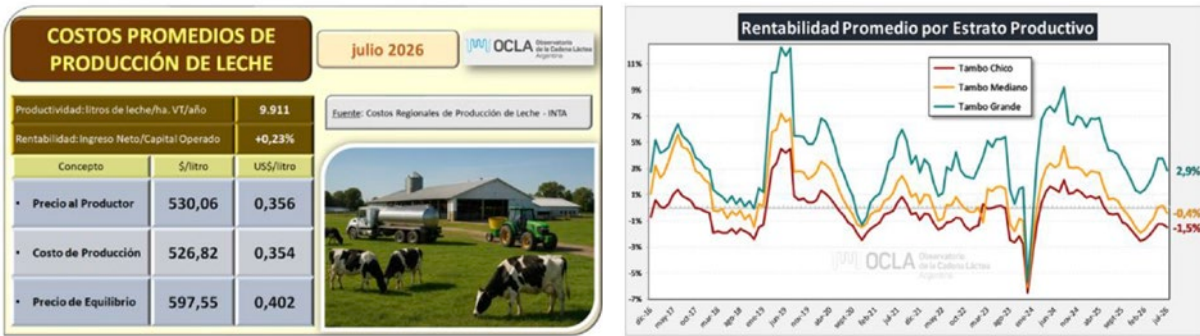
JULIO 2026

1.046,0 millones de litros de leche



Precios, costos, rentabilidad

Luego, como parte de nuestra rutina, actualizamos e intercambiamos consideraciones sobre la evolución de los costos y la rentabilidad, para las distintas escalas de tambos.



Mercados

Y después, cambiamos impresiones sobre los elementos más salientes del mercado interno y de nuestras, que vienen con una importante performance en este 2026.



Conclusiones

Ya cerrando el capítulo comercial y de mercado de la reunión, resumimos en que al MI le cuesta levantar, pero aguantan en torno a los 185 litros de leche/habitante/año. Y además, se trabaja con bajos stocks. Mientras que en el ME la demanda se tonifica otra vez, e impulsa una suba de los precios, que nuestras exportaciones pueden capitalizar. Por lo cual, se suman evidencias para que la leche, pueda pagarse bien en esta primavera.con una importante performance en este 2026.

NOVEDADES INSTITUCIONALES

FunPEL

Hay cierta preocupación por la reducción presupuestaria que está teniendo el INTA, que alcanza al área económica y de lechería, y estaría complicando la recolección de información necesaria, para el cálculo mensual de los costos y de rentabilidad, que se publica regularmente a través del OCLA.

Mesa Provincial de Lechería en Buenos Aires

El 18 de agosto, nuestra CAPROLECOBA asistió a una nueva reunión de la MPPL de Bs As, de la que se informó en el Panorama de Mercado del mes.

CAPROLECOBA en la Mesa Provincial Lechera: llevar la voz de los tambos a la agenda provincial



La infraestructura rural es desde hace tiempo una de las preocupaciones centrales de CAPROLECOBA. En una región donde la actividad tambera depende de la circulación diaria de personas, leche, alimentos, insumos y servicios, contar con caminos transitables no es un aspecto secun-

dario: es una condición necesaria para producir. Por eso, la Cámara ha llevado esta preocupación a distintos ámbitos institucionales, buscando que las dificultades que atraviesa la Cuenca Oeste sean conocidas y consideradas al momento de definir políticas públicas.

EN EL CONGRESO:

LLEVAR LA REALIDAD DE LA PRODUCCIÓN

El pasado **9 de junio**, participamos de una reunión informativa conjunta de las **Comisiones de Comercio y de Pequeñas y Medianas Empresas de la Cámara de Diputados de la Nación**, convocada para conocer de primera mano la situación de la cadena láctea.

En representación de nuestra Cámara, **Guillermina Mas**, su presidente, participó junto a representantes de distintas organizaciones e instituciones del sector, en una reunión informativa en la que representantes de la cadena expusieron sobre la situación actual de la actividad.

Desde la mirada de la producción, CAPROLECOBA planteó la necesidad de preservar **reglas de economía de mercado y libertad de comercio**, pero también puso sobre la mesa algunas condiciones que resultan indispensables para que la lechería pueda desarrollar su potencial: **reglas claras y estables, menor carga fiscal e infraestructura real**.

EN LA MESA PROVINCIAL:

ANTICIPARSE AL ESCENARIO CLIMÁTICO

El 18 de agosto, la Mesa Lechera Provincial volvió a reunirse con la participación de representantes de las distintas cuencas, entidades de productores, industrias y organismos vinculados a la actividad. Entre los temas centrales estuvo el escenario climático para los próximos meses y el posible impacto del fenómeno **El Niño**.

De acuerdo con la información presentada en ese encuentro, se prevé una alta probabilidad de continuidad de la fase de El Niño durante agosto-septiembre-octubre, con una posible intensificación hacia

octubre-noviembre-diciembre. El escenario contempla mayores riesgos de lluvias y tormentas durante la primavera, el verano y comienzos del otoño.

Ante esta perspectiva, desde la Provincia se planteó la necesidad de **anticipar medidas de prevención y fortalecer la infraestructura rural**, con especial atención a la transitabilidad de los caminos que conectan localidades, escuelas y tambos.

También se informó sobre trabajos de alteo, abovedado y cuneteo, limpieza de alcantarillas y canales, además de la articulación con municipios y organizaciones de productores para identificar puntos críticos y establecer prioridades.

UNA AGENDA QUE NECESITA CONTINUIDAD

La reciente reunión de la Mesa Lechera Provincial muestra que la infraestructura rural vuelve a ocupar un lugar central en la agenda. Desde la Provincia se informó que el Plan Estratégico de Caminos Rurales contempla más de 455 proyectos en proceso o finalizados, alcanzando a más de 110 municipios, 404 escuelas rurales, 202 parajes y localidades y 445 tambos. También se planteó ante Nación la necesidad de recursos adicionales para reforzar las tareas de prevención y mejorar la infraestructura.

Para CAPROLECOBA, el desafío es que estas acciones puedan traducirse en soluciones concretas y sostenibles para los puntos críticos de la Cuenca Oeste.

Porque la infraestructura no es solamente una cuestión vial. Es producción, es trabajo, es logística, es arraigo y es la posibilidad de que las familias que viven y producen en el medio rural puedan seguir haciéndolo.

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

COMERCIALIZACIÓN DE LA LECHE DE TAMBO

Una negociación **permanente**

**DISTRIBUCION SUPERIOR S.A.***Al servicio del campo*

Productos de alto rendimiento, para tambos
de alto nivel.

02342-423956

info@distrisuperior.com.ar

Si tuviéramos que definir a grandes rasgos, **la relación que sostienen los productores de leche con las industrias lácteas**, podríamos decir que se trata de una **larga y permanente negociación, a través de la cual, ambas partes van ajustando las condiciones del acuerdo que mantienen y su posicionamiento, en relación a la dinámica del mercado.**

Dicha negociación, pasa por distintos momentos a lo largo del tiempo, y se refiere a diferentes aspectos, que hacen al vínculo comercial. Entre ellos (y sin agotar la enumeración, necesariamente), podemos citar:

- Precio, mecanismo de actualización y modalidad (\$/litro o \$/KSU).
- Plazo y condiciones de pago.
- Evaluación de riesgo, solvencia y previsibilidad.
- Acuerdos de permanencia mínima, como remitentes.
- Fragmentación de los remitos a más de una industria.
- Condiciones contractuales (orales o escritas).
- Información (composición y calidad de la leche).
- Contribuciones logísticas (accesos, horarios, frecuencia de retiro, etc).
- Ayuda financiera (para inversiones de equipamiento, infraestructura, etc).
- Posibles negocios comunes (Fasón de primavera y venta asociada de otoño).

Como vemos, son muchas y muy importantes las cuestiones involucradas en “la larga negociación” entre el productor tambero y la industria láctea. Y nos ponen de manifiesto que si bien, en definitiva, el precio obtenido por nuestro producto es el factor central que determina nuestras decisiones comerciales, hay otros elementos “coadyuvantes”, que pueden mejorarlo o sumar aportes de beneficios, también cuantificables, en la administración del tambo.

Además, hay que tener en cuenta que, tanto el productor como la industria en cuestión, se evalúan mutuamente, en tanto interlocutor, proveedor o cliente; lo que agrega otras cuestiones a la relación comercial, no referidas precisamente ni a la cantidad, ni a la calidad del producto en sí.

Todo esto, no es más que una suma o encadenamiento de detalles en la relación entre los protagonistas de esa “larga y permanente negociación”. Pero sucede que, casi siempre, **son los detalles los que definen la satisfacción o la frustración, en la crucial gestión de la comercialización.**

Ing. Agr. Daniel Villulla
29/08/26
plustambo@gmail.com



Megafardos
de La Pampa

**STOCK
INMEDIATO**



SILO-PACK DE
HENOLAJE DE ALFALFA.



PELLET DE ALFALFA



MEGAFARDOS DE
FIBRA LARGA/CORTA



MEGAFARDOS DE
PAJA DE
TRIGO/AGROPIRO.

ZONAS DE PRODUCCIÓN: JESUS MARIA, VILLA DEL
ROSARIO, ADELIA MARIA, LARROUDE, GRAL PICO,
TRES LOMAS, ANGUIL, CHOELE CHOEL,
C.PATAGONES

ENVÍOS A TODO EL PAÍS

📞 **2302 - 606500**

🌐 **MEGAFARDOSDELAPAMPA.COM**

¿Cómo vimos el panorama lechero de julio?



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

CONDICIONES AGROCLIMÁTICAS

En el último mes ha predominado un tiempo húmedo y nubosidad extendida, en el oeste y toda la provincia Bs As. Lo cual moderó la temperatura, redujo la capacidad de secado de los suelos y limitó las horas de insolación sobre praderas y cultivos.

PRODUCCIÓN Y PERSPECTIVAS

En el último mes, se siguió marcando una clara desaceleración del crecimiento en la producción lechera nacional, que cerró el primer semestre 5,2% sobre el año anterior. Hacia adelante, se ve probable que las curvas interanuales (en junio, estuvieron separadas por apenas un 1,6%) sigan cercanas entre sí.

PRECIOS ORIENTATIVOS DE JULIO

Pn Panel SIGLEA Nacional

Leche 3,95% GB y 3,57% PT

6894,36 \$/Kg de Sólido Útil

3,10% Var intermensual

9,20% Var intermensual

\$/KSU por provincia

Buenos Aires	7094,92
Córdoba	6762,16
Entre Ríos	7001,01
La Pampa	6518,19
Salta	7442,69
San Luis	6824,67
Santa Fe	6865,64
Santiago del Estero	6588,25

\$/KSU por Cuenca Buenos Aires

Abasto Norte	7495,92
Abasto Sur	7136,79
Oeste	7028,48
Mar y Sierras	7097,18

Santa Fe

Centro	6778,72
Sur	7404,40

\$/KSU por Cuenca Córdoba

Centro	6413,81
Sur	6671,69
Noreste	6972,66
Villa María	6634,34

Entre Ríos

Este	7958,22
Oeste	6577,55

Pn Panel SIGLEA Nacional

Leche 3,95% GB y 3,57% PT

518,16 \$/Litro

1,90% Var intermensual

9,60% Var intermensual

0,35 u\$s/Litro

\$/Litro por provincia

Buenos Aires	540,38
Córdoba	507,30
Entre Ríos	518,23
La Pampa	504,83
Salta	536,04
San Luis	521,24
Santa Fe	513,39
Santiago del Estero	488,83

\$/Litro por Cuenca Buenos Aires

Abasto Norte	568,47
Abasto Sur	523,96
Oeste	535,86
Mar y Sierras	551,26

Santa Fe

Centro	507,18
Sur	551,72

\$/Litro por Cuenca Córdoba

Centro	487,06
Sur	509,30
Noreste	515,52
Villa María	498,79

Entre Ríos

Este	545,36
Oeste	503,83

EL ESCENARIO COMERCIAL

Se diluyen los debates del mundial, y ahora, en la lechería, arranca el de la primavera. A producción e industria, hoy nos cuesta cerrar los números. Pero en delicado equilibrio, la producción se desaceleró y hay menos stocks, por lo que la sangre, no debería llegar al río, y el precio podría mantenerse.

LA CADENA Y SU CONTEXTO INSTITUCIONAL

Ante la confirmación de que el fenómeno climático "El Niño" (ENOS), puede intensificarse en los próximos meses, el Gobierno Nacional aprobó un Plan de Coordinación Federal ENOS 2026/2027 (Res 559/2026 M Seguridad). Y su Protocolo prevé prioridad para la prevención, y una secuencia de acciones ante los eventos que se den: 1. Municipio, 2. Provincia, 3. Nación.

SEL Latam 2026 confirma su primer panel: productores de Chile, Colombia y Argentina compartirán sus modelos de gestión lechera

El encuentro será el jueves 22 de octubre, con transmisión online y gratuita para todo el sector lácteo latinoamericano



El Simposio de Empresarios Lecheros de Latinoamérica (SEL Latam) confirmó el primer panel de su 13ª edición, bajo el título “Tres lecherías, un mismo objetivo: gestionar para crecer”. El encuentro reunirá a tres referentes productivos de la región para compartir, en primera persona, las decisiones y transformaciones que marcaron el rumbo de sus empresas.

La actividad se realizará el **jueves 22 de octubre**, a las **19:00 h (Argentina y Chile)** y **17:00 h (Colombia)**, en modalidad **online y gratuita**, con inscripción previa a través de la página oficial del evento.

Tres realidades productivas, una misma conversación
El panel contará con la participación de:

- **Georgia White**, ingeniera comercial y representante de Agrícola Dos Kiwis (Chile), empresa familiar de dos generaciones y tres lecherías, con un sistema estacional y pastoril de inspiración neozelandesa que proyecta ordeñar cerca de 1.150 vacas durante la primavera. White cuenta con un magíster en Gerencia de Empresas Transnacionales obtenido en Países Bajos y experiencia profesional en Inglaterra, donde trabajó en la compañía Saputo y participó en la planificación de largo plazo de 130 establecimientos agrícolas.
- **Carlos Eduardo Riveros Romero**, médico veterinario y especialista en biotecnología reproductiva bovina, gerente de Ganadería J25 (Colombia), donde lidera un sistema de producción lechera especializado en trópico bajo que integra eficiencia productiva, bienestar animal, manejo de pasturas y sostenibilidad.
- **Diego Cervigni**, ingeniero agrónomo y gerente gene-

ral de Don Ino (Argentina), empresa familiar ubicada en Ordóñez, Córdoba. Desde su incorporación en 2007 condujo una transformación basada en gestión, tecnología y eficiencia: el establecimiento cuenta hoy con 530 vacas, nueve robots de ordeño y producciones superiores a los 43 litros por vaca por día.

La moderación estará a cargo de Silvina Marco, médica veterinaria especializada en reproducción bovina, productora y asesora de Tambo Las Chicas, con experiencia en sistemas convencionales y robotizados. El panel cuenta con el auspicio de Madero.

“El panel buscará ir más allá de los resultados, para conocer qué decisiones tomaron sus protagonistas, qué dificultades enfrentaron y qué aprendizajes pueden trasladarse a otras lecherías de la región”, señalaron desde la organización.

SOBRE EL SEL LATAM

A lo largo de sus 13 ediciones, el SEL Latam se consolidó como uno de los principales encuentros online del sector lechero regional, con más de 30.000 personas registradas, participantes de más de 30 países y más de 70 oradores a lo largo de su historia. La edición 2026 se desarrollará los días 22, 23, 29 y 30 de octubre, en formato online y gratuito, bajo el lema “De la experiencia al aprendizaje colectivo”. Regístrate gratis Aquí: <https://sel.innovaragro.com/formulario2026/>

Equipo Infortambo e InnovarAgro



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

Tambo en Equipo

**Armamos,
cuidamos y
capacitamos
equipos de
trabajo.**

Nuestros programas

- ✓ Programa "De Grupo a Equipo".
- ✓ Programa "Busca & Encuentra" para la selección de personal.
- ✓ Capacitaciones.



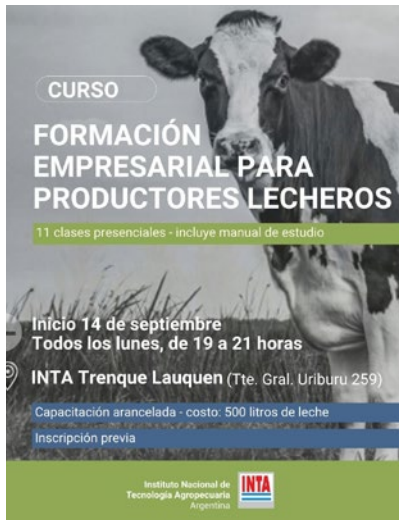
tambo
en equipo

++

Directora
Lic. Marcela Evans

+54 9 2396 511051
www.tamboenequipo.com
[@tamboenequipo](https://www.instagram.com/tamboenequipo)

Copetín de noticias



1 CURSO DE FORMACIÓN EMPRESARIAL PARA PRODUCTORES LECHEROS 2026

Herramientas para gestionar mejor y proyectar el futuro de la empresa lechera

El INTA Trenque Lauquen propone una nueva edición del Curso de Formación Empresarial para Productores Lecheros, una capacitación orientada a incorporar herramientas que permitan analizar, planificar y tomar mejores decisiones en la empresa agropecuaria.

A lo largo de los encuentros se abordarán temas vinculados con la administración de la empresa, empresa familiar, análisis y diagnóstico, costos, indicadores, planificación estratégica, capital humano y debate de casos.

Inicio: lunes 14 de septiembre

Lugar: INTA Trenque Lauquen – Tte. Gral. Uriburu 259

Una propuesta para detenerse a pensar la gestión, fortalecer capacidades y contar con nuevas herramientas para enfrentar los desafíos de la empresa lechera.

Inscripciones: a través de formulario de inscripción.

2 LA PRODUCCIÓN DE LECHE CRECIÓ 5,2% EN EL PRIMER SEMESTRE

La producción nacional alcanzó 943,4 millones de litros en junio, un 1,6% por encima de junio de 2025. El acumulado del primer semestre mostró un crecimiento del 5,2% interanual. Desde OCLA señalan, sin embargo, que el crecimiento comienza a desacelerarse y mantienen una estimación cercana al 3% para el total de 2026.

Fuente: OCLA.



3 SEL LATAM 2026: CUATRO ENCUENTROS PARA PENSAR EL FUTURO DE LA LECHERÍA

El Simposio de Empresarios Lecheros (SEL Latam) 2026 vuelve con una nueva edición bajo el lema “De la experiencia al aprendizaje colectivo”, reuniendo a productores, asesores y especialistas de distintos países de Latinoamérica para compartir experiencias, tecnologías y herramientas aplicables a la producción lechera.

La propuesta se desarrollará los días 22, 23, 29 y 30 de octubre, en modalidad online y gratuita, permitiendo participar desde distintos puntos de la región.

Uno de los primeros paneles confirmados se titula “Tres lecherías, un mismo objetivo: gestionar para crecer” y reunirá experiencias productivas de Chile, Colombia y Argentina, poniendo el foco en las decisiones y aprendizajes detrás de distintos modelos de empresa lechera.

17 22, 23, 29 y 30 de octubre de 2026

17 Modalidad online

17 Participación gratuita

17 Más información e inscripción en [SEL Latam 2026](#).



Sostenibilidad en
salud animal.



CALIER

ACCEDÉ AL
VADEMÉCUM



La **protección** más avanzada para la prevención de la **mastitis**.



Enterate más
seguinos en las redes
calier.com.ar



Participá de nuestros
webinars abiertos en
Calier Campus



El sistema y la vaca: dos decisiones que se encuentran

El próximo martes 3 de noviembre llevaremos adelante nuestra gran jornada anual de TamboDem organizada en conjunto con Punto Tambo, con la presencia de David Beca y Nicolás López-Villalobos, dos especialistas de reconocida trayectoria internacional en producción lechera. Beca abordará la gestión de los sistemas de producción desde la perspectiva del negocio; López-Villalobos pondrá el foco en la elección de la vaca adecuada para cada sistema.

Son dos temas que están estrechamente relacionados. ¿Podemos elegir qué vaca queremos sin haber definido antes qué sistema queremos desarrollar? ¿Y cuánto inciden esas decisiones sobre la eficiencia y el resultado económico del tambo?

En TamboDem estas preguntas nos resultan especialmente interesantes. Nuestro sistema de base pastoril, la elección de vacas de genética de Nueva Zelanda, la producción estacional y el foco en sólidos por hectárea son decisiones que fuimos tomando como partes de un mismo modelo. No creemos que sea el único posible, pero es el que buscamos hacer funcionar cada vez mejor.

EL SISTEMA DE PRODUCCIÓN TAMBIÉN DEFINE EL NEGOCIO

David Beca es consultor internacional especializado en análisis económico y benchmarking de empresas lecheras y desarrolló Red Sky, una herramienta utilizada para analizar de manera integral el negocio, comenzando con empresas de Australia, Nueva Zelanda y Sudáfrica, para luego expandirse al resto del mundo. Sus trabajos se concentran especialmente en identificar qué variables explican la

productividad, los costos y la rentabilidad de los sistemas de producción.

En uno de sus estudios sobre los factores que determinan la rentabilidad, Beca analizó conjuntamente tres variables: la cantidad de pasto cosechado por hectárea, la producción de leche por vaca y el sistema de producción, definido a partir de la participación del pasto en la dieta. Su pregunta es especialmente interesante: cuánto del resultado depende de ejecutar bien un sistema y cuánto depende del propio sistema que se eligió.

Sus análisis muestran que cosechar más pasto tiene una relación positiva con el resultado económico, pero también que no alcanza con producirlo. La proporción que efectivamente representa el pasto dentro de la dieta modifica el costo medio de alimentación y, con él, el costo de producción.

Esta cuestión fue analizada por Beca también en sistemas de Sudáfrica. Allí observó que el crecimiento en la producción y consumo de pasto contribuyó a reducir costos, mientras que el aumento de la participación de suplementos dentro de la dieta ejerció presión en sentido contrario. Esto no significa que exista una única proporción correcta de pasto y suplemento para todos los tambos. Lo que pone sobre la mesa es algo más amplio: cuando modificamos la alimentación también estamos modificando el sistema de producción y, en consecuencia, la estructura económica del negocio.

¿CUÁL ES LA VACA ADECUADA?

Nicolás López-Villalobos es profesor de Genética de Massey University, Nueva Zelanda. Su investigación abarca selección y cruzamientos, sistemas productivos, evaluación genética y su relación con la rentabilidad de las empresas lecheras.



David Beca



La pregunta sobre cuál es la vaca adecuada para un determinado sistema atraviesa buena parte de su trabajo. No se trata solamente de comparar cuántos litros produce una Jersey, una Holstein-Friesian o una cruce. Sus investigaciones incorporan variables como peso vivo, requerimientos de materia seca, producción de grasa y proteína, carga animal y resultado económico por hectárea.

En una entrevista realizada en Argentina en 2024, López-Villalobos lo planteó de manera muy concreta al describir las características buscadas para sistemas pastoriles: una vaca capaz de caminar, comer pasto, preñarse, sobrevivir y adaptarse a cambios de temperatura y, fundamentalmente, transformar el pasto en grasa y proteína a bajo costo.

Hay otro punto importante en su planteo: no identifica automáticamente esas características con una raza determinada. Señala que pueden encontrarse buenas vacas dentro de Jersey, en otras razas o en cruzamientos. La pregunta pasa entonces del nombre de la raza a las características que necesita el animal para responder al sistema.

Esto también obliga a ampliar la manera en que evaluamos productividad. Una vaca de menor peso puede producir menos litros individualmente y, al mismo tiempo, requerir menos alimento para mantenimiento y permitir una carga diferente por hectárea. Cuando el resultado buscado son sólidos y rentabilidad por superficie, esas relaciones importan.

PRIMERO ENTENDER EL SISTEMA

Las miradas de Beca y López-Villalobos convergen en un punto que nos interesa especialmente: las decisio-

nes productivas no deberían analizarse aisladamente.

Los recursos disponibles condicionan el sistema de alimentación; el sistema condiciona la carga y los requerimientos; esas variables inciden sobre las características que buscamos en los animales; y finalmente todo termina expresándose en kilos de sólidos producidos y en el resultado económico.

En TamboDem elegimos trabajar con un sistema estacional de base pastoril y vacas de genética NZ, buscando producir una alta cantidad de sólidos por hectárea a partir de una utilización eficiente del pasto. Es una combinación que responde a nuestras condiciones, nuestros objetivos y nuestra manera de entender el negocio.

Pero una característica importante de nuestra forma de trabajar es medir y volver a preguntarnos por las decisiones tomadas. Abrir el tambo al intercambio con personas que han estudiado otros sistemas es también una forma de hacerlo.

Por eso, el martes 3 de noviembre vamos a abrir nuevamente las puertas de TamboDem, en una jornada organizada en conjunto a Punto Tambo, destinada a productores de la zona, profesionales y a la comunidad tambera. David Beca y Nicolás López-Villalobos nos ayudarán a discutir dos preguntas que están en el centro de cualquier empresa lechera: **qué sistema queremos gestionar y cuál es la vaca que mejor puede transformarlo en un buen negocio.**

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



El delicado tema de la información...

Cómo elaborar y presentar los datos no es cosa menor. Hasta se puede decir que es un arte. Y tiene muchos vericuetos que hay que tener presentes...

A la hora de presentar información, no hay recetas fijas pero sí hay que tener en cuenta qué información (y eventualmente qué análisis y/o interpretación agregar). Hablando en términos claros, si alguien piensa que la información no puede ser manipulada, lamento decirle que está equivocado. Es cierto que no debería SER manipulada, pero otra cosa muy distinta es lo que a veces sucede en la realidad.

A LOS CASOS ME REMITO

Me refiero en este caso a toda la información que tiene que ver con la empresa tambera, en la que conviven cuatro campos, por así decirlo: el de los parámetros físicos, el de los reproductivos, los económicos, pero además, cuarto pero no menos importante, los financieros.

Tomemos por ejemplo el caso de El Yuyo S.A., que cuenta con tres tambos. En ese caso, la decisión del administrador (el hermano mayor) es informarle (y por escrito) a casa uno de las cuatro socias, sus hermanas, todos los meses, cómo marchan las cosas en la empresa. A ese efecto, se consideran varios parámetros importantes, que ya en su momento fueron consensuados por todos los informados teniendo en cuenta que solamente una de ellas está más vinculada a la actividad del tambo. Y un informe final al término del ejercicio, que pone a consideración de ellas, abierto a todas las preguntas y/o sugerencias que tengan al respecto.

Hablando en términos claros, si alguien piensa que la información no puede ser manipulada, lamento decirle que está equivocado.

También hay que destacar el caso de "Doña Olga", con dos tambos. Allí llevan lo que denominaron "Índice miércoles", y que mide la deuda con proveedores ya no mes a mes sino semana a semana! Como un buen termómetro de cómo va la parte financiera de la empresa, con sus altos y bajos, de modo que todos los socios tengan acceso a esta índice y puedan hacer todas las observaciones del caso (y que por supuesto, tengan su respuesta en tiempo y forma).

PERO...

Pero hay otros casos que dejan mucho que desear. Es por ejemplo en "Don Aurelio", tambo en el cual directamente no existe información que se haga llegar a los socios, suponiendo que si alguno de ellos tuviera alguna duda o consulta, seguramente la hará llegar.

Y en este caso con el agravante con respecto al caso anterior, que cuatro de los cinco socios no tienen idea de la acti-

vidad, de modo que poco sería lo que pudieran querer averiguar... Y así han venido siendo las cosas durante años, (y probablemente sigan de esa manera), hasta que aparezca algo que genere el cambio: puede que sea la llegada de las nuevas generaciones; los familiares políticos que se vayan agregando. Incluso una noticia inesperada: por ejemplo, que los retiros que se venían repartiendo mensualmente a los socios se tendrán que restringir un 20% por lo menos por un plazo de 1 año debido a la delicada situación financiera que enfrenta la empresa. Recién entonces puede que empiece a aparecer una catarata de preguntas...

En un caso intermedio, en "La Taba", el administrador emite periódicamente un informe a los socios, en los que figura, por ejemplo, en octubre: "El rodeo 1 está en 40 litros/vaca en ordeño/día, con vacas de incluso más de 50 litros/día; se están sembrando los maíces para silo, llovieron 40 mms. esta semana; estamos haciendo rollos de alfalfa con buen rendimiento; esperamos que la usina aumente el precio por lo menos un 5% el mes que viene. Se siguen inseminando las vacas y las vaquillonas. Y actualmente analizando la factibilidad de posibles inversiones a realizar: por ejemplo incorporar un robot, que será el primero en la zona. La semana entrante se transferirán según lo convenido, los retiros mensuales a los socios. (Y de paso queda bien con el socio que sueña con tener un robot en su tambo...) Lo demás todo en orden". Como vemos, la información es escasa, pero además cuenta solamente las buenas. ¿Se puede afirmar que se mintió en ese informe a los socios? No, para nada. Pero sí hubo unas cuántas omisiones seguramente.

Por ejemplo, que se fueron la semana anterior tres integrantes del equipo de ordeño, que habían ingresado hacía apenas dos semanas, reemplazando a su vez a otros dos que habían durado poco. De modo que cabría en todo caso la pregunta de qué está pasando con la parte del personal en esa empresa (porque no es la primera vez que hay alta rotación de personal).

Tampoco se menciona en el informe que el banco rechazó varios cheques de la empresa a proveedores por falta de fondos, y que eventualmente habrá que renegociar el límite de descubierto con el banco porque ya no es suficiente para absorber los cheques sin fondos suficientes para cubrirlos. Eso además genera el reclamo de varios proveedores que han amenazado con cerrar la cuenta corriente de la empresa si no se regularizan las deudas respectivas a corto plazo. Y con semejante panorama, planificando poner un robot... Para completar, no se menciona el precio actual y real de la leche. En su lugar se especula con un "posible aumen-

to” para el mes siguiente, hasta arriesgando el monto del aumento. De modo que son más las omisiones que lo que se informa. De no haber preguntas de los socios sobre los temas faltantes (sobre algunos de los cuales nunca se mencionó, por ejemplo que se había tenido que acudir en su momento al descubierto bancario), difícilmente lleguen a conocer todos los datos omitidos. Eso sí, al prometer los retiros mensuales en tiempo y forma, probablemente ningún socio haga preguntas incómodas...

Es más, aun haciendo una recorrida periódica en el campo, en la que el encargado se encargue de mostrarles a los socios el buen estado de los rodeo, la abundancia de pasto, es posible que no se lleguen a enterar de toda la trastienda de lo omitido (hasta que por algún lado “salte la liebre”, como finalmente ocurre indefectiblemente y aparecen entonces los reproches y los pases de facturas).

Como decíamos al principio, es todo un arte elaborar la información, presentarla de determinada manera, a veces sesgada, recortar ciertos datos incómodos, maquillar otros, y hasta en determinados casos directamente alterarlos.

Y EN EL OTRO EXTREMO...

Allí está el caso de La Alborada, también empresa dedicada al tambo. El administrador (uno de los dueños) tiene la costumbre, por su meticulosidad, de informar al resto de los socios con lujo de detalles todo lo que va ocurriendo. Pero eso implica presentar en los informes una verdadera avalancha de datos, muchos de los cuales en realidad no vienen al caso, y directamente no son comprendidos por la mayoría de los socios.

El error de este administrador en realidad es asumir que todos los dueños conocen al detalle la actividad del tambo, y prefiere redundar en detalles a que alguien reclame que está faltando tal o cual dato. Lo que logra es que ante tanta información, no se logre distinguir lo importante de lo accesorio, de modo que difícilmente se pueda llegar a tener un panorama global de la empresa leyendo esos informes. Y difícilmente hay consultas u observaciones ante tantos datos...

Lo ideal habría sido que, en su momento, este administrador les preguntara a cada uno de los socios qué era lo que quieren saber sobre la empresa en esos informes periódicos, de modo de no complicarse (y complicarlos) con datos que, como dicen el refrán, hacen quesea difícil “ver el bosque”.

A NO ENGAÑARSE...

Y no nos engañemos, también existen aquellos casos en que la información se prepara y se muestra de manera que pasen desapercibidos determinados problemas, parámetros insuficientes, o incluso errores cometidos por quien tiene a su cargo la administración.

El recurso clásico, ante resultados pobres, es basarse en el bajo precio de la leche para tapar otros datos que deberían ser tomados en cuenta a la hora de resultados poco satisfactorios de la empresa.

Pero hasta puede darse el caso en que se presenten datos en los que aparentemente las cosas andan bár-



baro, cuando en realidad no es así. El refrán perfecto en este caso sería: “pan para hoy, hambre para mañana”.

El error de este administrador en realidad es asumir que todos los dueños conocen al detalle la actividad del tambo, y prefiere redundar en detalles a que alguien reclame que está faltando tal o cual dato.

Y en esos casos, es fundamental que los dueños de la empresa puedan advertir, por propia cuenta o con asesoramiento de un tercero, qué falencias presentan esos datos, qué información falta, cuáles son las incongruencias que aparecen, y que no deberían estar si la información fuera la correcta. A partir de ello se podrá entonces pedir las explicaciones del caso sobre lo que se está presentando. Porque incluso, a partir de los mismos datos, puede haber diversas formas de presentarlos, sea en cuadros o en gráficos, según la intencionalidad que haya en su interpretación...

Como decíamos al principio, es todo un arte elaborar la información, presentarla de determinada manera, a veces sesgada, recortar ciertos datos incómodos, maquillar otros, y hasta en determinados casos directamente alterarlos.

CONCLUSIÓN

Como hemos visto a lo largo de este artículo, el tema de cómo procesar y mostrar la información no deja de ser todo un arte. Pero lo fundamental es que todo eso se haga de buena fe, sin sesgos, sin mostrar solamente una parte de todo el panorama de lo que está ocurriendo en la empresa. Y, por sobre todo, que haya objetivos que se hayan establecido en su momento y que deben cumplirse. De no ocurrir, se tendrán que dar las explicaciones del caso, y aceptar todas las observaciones que los socios tengan para expresar, y las preguntas que consideren aclaratorias, sin que nadie se sienta incomodado o cuestionado.

Al fin y al cabo, siguen siendo los socios...Y tarde o temprano, la realidad mostrará la validez o no de los datos presentados en su momento. Es inexorable...

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

- El mes más seco del año, sigue el frío y las heladas, aunque en general disminuye la intensidad.

MANEJO DE PASTO Y ALIMENTACIÓN

- La frecuencia de pastoreo de festuca se va acortando a 25 días, y en plena encañazón habrá que volver cada dos semanas. Ver necesidad de desmalezado en las festucas de encañado más temprano.
- Recordar realizar mantenimiento a la desmalezadora, cuchillas, hidráulico, engrasar, etc.
- Tener presente estudiar la apertura de nuevos silos ya que luego de mediados de este mes puede aparecer el pasto y deteriorarse el silo.
- Las mediciones de pasto se deben hacer entre las 8 am y 12 del mediodía, para evitar tanto el rocío y la humedad que se acumula sobre el pasto en horas tempranas, como la pérdida de agua que ocurre en horas más avanzadas.

CALIDAD DE LECHE

- En los establecimientos modelo del grupo se realizan despuntes semanales para poder tener un mejor control de la presencia de patógenos en las ubres. La frecuencia es determinada según el criterio del socio tambero (siendo frecuente la metodología de 2 despuntes semanales).
- Se considera necesaria la presencia del socio tambero los días de despunte para poder tener un mayor control sobre el análisis.
- Por rutina realizamos 4 controles lecheros al año, el primero cuando terminan las pariciones y luego cada dos meses. (verificar antes que todas tengan bolo y su correspondiente caravana).

AGRICULTURA

- Efectuar la fertilización de nitrógeno y azufre para cuando mejore la temperatura del suelo.
- Ir definiendo los verdeos que se van a quemar temprano para la siembra de maíz, hacerlo antes de fin de mes.
- Preparar insumos para la cosecha gruesa. Analizar semilla..

RECRÍA

- El objetivo principal para cada puesto de trabajo es el de mantener una vida gratificante; y para esto, es importante la buena relación entre empleadores y empleados como así también entre los empleados. Para lograr ambas cosas, se busca contar con un equipo de personas capaces, motivadas y voluntariosas.

PARICIÓN DE FEBRERO A ABRIL**SITUACIÓN MÁS RELEVANTE DE CADA TAMBO ÉPOCA**

- Producción, condición corporal de las vacas, vaquillonas preñadas y cuidado de la cría.

RECRÍA

- Si no se comenzó todavía, ya se debería hacer el primer control de pesaje de las terneras de este año. El control lechero ya realizado debería ir facilitando de identificar los vientres que no merecen permanecer en el rodeo.

SANIDAD Y REPRODUCCIÓN

- Ya debería haberse realizado el primer tacto, tanto en vacas como en vaquillonas.
- Se podrían empezar a vacunar las terneras por Brucelosis

PARICIÓN DE JUNIO A AGOSTO

SITUACIÓN MÁS RELEVANTE DE CADA TAMBO ÉPOCA

- Terminando pariciones. Inicio de IA en vaquillonas desde mediados o fines de mes según modalidad de cada tambo.

MANEJO DE PASTO Y ALIMENTACIÓN

- Se va finalizando la alimentación preparto, se unifica el rodeo a parir que queda.
- Se prepara todo para el pico de producción de sólidos en agosto-septiembre.

PARICIÓN

- Ir completando planilla de parición.

GUACHERA

- Se van deslechando piquetes con 60 días de vida. Es sumamente importante el "criterio del guachero" a la hora de los desleches, es él quien debe constatar que las terneras se encuentren consumiendo alimento balanceado en forma moderada y que su estado corporal les permitirá disminuir la toma sin sufrir problemas de empachos. Hacer piquete de "atrasadas" si hace falta seguir dando leche un tiempo más.

RECRÍA

- Se pesa la recría del año anterior, debería estar pesando 250-260 kg para entrar en servicio.

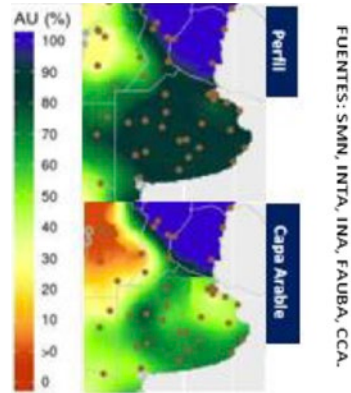
SANIDAD Y REPRODUCCIÓN

- Las terneras deslechadas (60 días) se descornan, (quizás descolan cortando ultimas ultimas 2 o 3 vertebrae) y vacunan contra mancha gangrena y enterotoxemia.
- Evaluar raspaje y chequeo de toros.
Organizar la compra de insumos de IA
Vacunación en guachera según días de vida: 21 días contra Neumonía; 40 días se repite Neumonía y Querato; 60 días la Triple; 90 días se repite la Triple y Querato.
Comienzo de la IA de vaquillonas,, considerar el uso de semen sexado la primera vuelta.

Una mirada sobre el panorama lechero de agosto 2026

CONDICIONES AGROCLIMÁTICAS

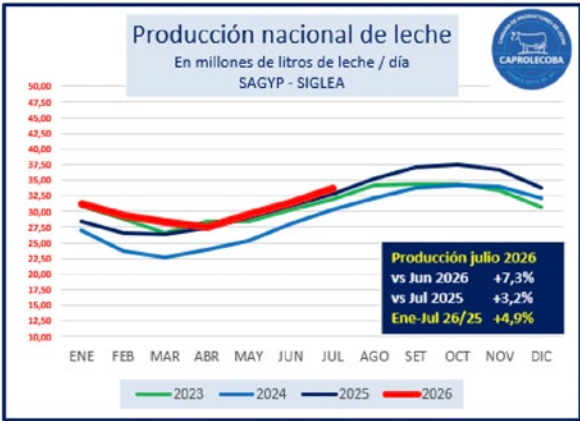
En agosto, más allá de continuar las condiciones de baja insolación, la Cuenca Oeste recibió pocas y moderadas lluvias (15 mms). Respecto del Niño fuerte que ya cursa en el país, los mapas de las anomalías de precipitación esperadas, muestran que nuestra región (como buena parte de las cuencas lecheras del país), tendría las expresiones más intensas, concentradas en diciembre y enero. El SMN, en su pronóstico para AGO-SET-OCT, en nuestra Cuenca, prevé lluvias superiores a las normales y temperaturas normales para la época.



% DE AGUA ÚTIL EN EL SUELO 20/08/26

PRODUCCIÓN Y PERSPECTIVAS

La producción nacional, se ubicó en julio 3,2% sobre el año previo, y el acumulado Ene/Jul, estuvo +4,9% sobre 2025. Así, “Niño” mediante, podríamos crecer todavía cerca de un 20% más hasta el pico primaveral. Habitual para la época. Lo cual hace probable, que este 2026, superemos los 12.000 millones de litros/año. En el oeste, los campos están muy bien de pasto, y hay excedentes como para buena cantidad de reservas. Las relaciones de precio con los granos, mientras, al 25/08, se ubicaban así: maíz 1,95 kgs/litro y soja 1,00 kg/litro. (Son buenas).



PRECIOS SIGLEA JULIO 2026 = \$/KG DE SÓLIDOS ÚTILES

Pn Panel SIGLEA Nacional

Leche 3,92% GB y 3,55% PT
7064,67 \$/Kg de Sólido Útil
2,50% Var intermensual
11,10% Var intermensual

\$/KSU por provincia

Buenos Aires	7294,53
Córdoba	6926,03
Entre Ríos	7119,00
La Pampa	6600,17
Salta	7764,89
San Luis	6962,45
Santa Fe	7043,99
Santiago del Estero	6780,88

\$/KSU por Cuenca Buenos Aires

Abasto Norte	7753,86
Abasto Sur	7332,75
Oeste	7208,83
Mar y Sierras	7344,43
Santa Fe	
Centro	6970,44
Sur	7518,70

\$/KSU por Cuenca Córdoba

Centro	6545,87
Sur	6793,23
Noreste	7160,16
Villa María	6785,63
Entre Ríos	
Este	8024,16
Oeste	6735,31

PRECIOS SIGLEA JULIO 2026 = \$/LITRO DE LECHE

Pn Panel SIGLEA Nacional

Leche 3,92% GB y 3,55% PT
527,47 \$/Litro
1,80% Var intermensual
11,50% Var intermensual
0,35 u\$s/Litro

\$/Litro por provincia

Buenos Aires	550,73
Córdoba	517,69
Entre Ríos	521,74
La Pampa	509,50
Salta	561,42
San Luis	525,28
Santa Fe	521,76
Santiago del Estero	495,60

\$/Litro por Cuenca Buenos Aires

Abasto Norte	578,00
Abasto Sur	533,49
Oeste	546,65
Mar y Sierras	561,82
Santa Fe	
Centro	515,73
Sur	561,01

\$/Litro por Cuenca Córdoba

Centro	494,78
Sur	519,23
Noreste	525,72
Villa María	508,42
Entre Ríos	
Este	546,38
Oeste	509,25



CAPROLECOBA

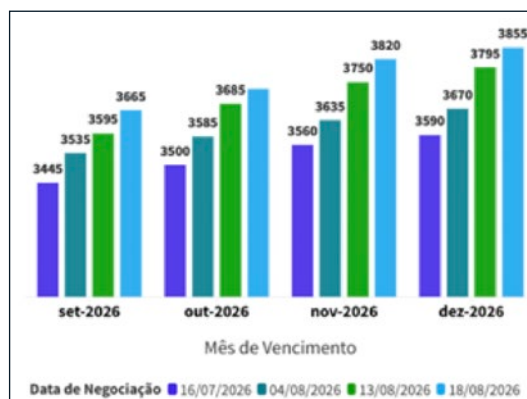
Cámara de Productores de Leche

CUENCA OESTE BS. AS.

EL ESCENARIO COMERCIAL

Agosto: Tensa calma comercial, a las puertas de la primavera

Con su oferta y demanda bastante ajustadas, la Cadena -tal como viene sucediendo desde hace meses- muestra, en términos comerciales, una tensa calma superficial, sin puja visible por la leche. En 1er semestre las ventas en el MI, fueron similares a las de 2025. El consumo sigue en 185 litros/hab/año, se trabaja sin sobrestocks, y los precios mayoristas de lácteos, en julio crecieron 2,3% vs 2,1% de inflación. Exportamos el 30% de lo que producimos, y los futuros de NZX proyectan hacia diciembre u\$s 3800/TM para LPE. Por lo que la leche, podrá pagarse bien en esta primavera.



OCLA - MILK POINT - FUTUROS NZX

LA CADENA Y SU CONTEXTO INSTITUCIONAL

Buenos Aires: Mesa Provincial de Lechería

El 18 de agosto se reunió en La Plata la Mesa Pcial de Lechería de Bs As. En la que la CAPROLECOBA estuvo presente junto a otras entidades.

De inicio, el equipo del MDA expuso los “números del sector” e informó la Agenda de Trabajo que maneja para el resto de 2026. Y a continuación se enfocó la reunión en los temas centrales de este período:

- **Financiamiento.** La Gerencia Agrop del BAPRO informó las líneas disponibles, y reconoció ante los productores que las tasas que hoy se manejan no son compatibles con la producción lechera. Y dijo estar trabajando para poder bajarlas.
- **El Niño y la infraestructura.** Se informó sobre los trabajos en curso en la Cuenca Oeste, cosa que la producción reconoció, pero manifestando que hay que sumar más



obras, incrementar los fondos destinados a esto, y acelerar las acciones antes de que llegue el “pico” del Niño, que sería en noviembre, en la PBA.

- **Ingresos Brutos.** Los productores insistieron para que el MDA lleve a Comisión de Presupuesto de la Legislatura la necesidad de elevar el nivel de facturación de los tambos,


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.
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

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.



OFICINAS MÓVILES

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

@gensurargentina +549 2323643161



la genética más rentable





Nutralmix

ALIMENTANDO FUTURO

LECHE

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

NUTRICIÓN
NUTRICIÓN

SALUD
SALUD



Distribuidor de



vetifarma

expertos en nutrición y sanidad animal



WWW.NUTRALMIX.COM.AR