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

LECHE, CÁMARA...ACCIÓN

2026 | Año 24 | Nº 209 | Distribución gratuita | Publicación declarada de Interés Provincial Resolución 135/06





ANTES DE LAS DECISIONES DIFÍCILES, HABLEMOS

CON LA FAMILIA, EL EQUIPO DE TRABAJO, NUESTROS ASESORES Y GRUPO DE CONFIANZA.

¡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 BS. AS.

Si la situación se puso muy difícil, hablemos

Son tiempos difíciles para los tambos. Un atraso en el precio de la leche que se ha cronificado y lleva más de dos años sin poderse revertir, ha amplificado los problemas de la producción. Sólo una parte menor de los tambos (que explican la mitad de la leche del país) está pudiendo -con esfuerzo- cerrar los números y sostener una rentabilidad positiva; mientras a muchos otros, la situación los ha llevado hasta los bordes del negocio, al punto que algunos han comenzado a preguntarse sobre la conveniencia de seguir o no en la actividad.

Esto plantea la necesidad de tener que tomar decisiones importantes, frente a las que no hay que precipitarse y es bueno consultar con profesionales y grupos de confianza. Ya que hay que obrar con calma, tratando de eludir los enojos o la angustia a los que la circunstancia pudiera empujarnos.

Lo primero, tal vez sea diferenciar con precisión lo que puede ser terminal, de lo que no lo es (los estados de ánimo, suelen engañarnos en esto). Ver hasta dónde nuestro sistema de producción está ajustado a nuestras condiciones y posibilidades. Evaluar y repasar con el mayor detenimiento posible los números de nuestra actividad y los de las demás alternativas. ¿Cuál es nuestra capacidad real para gestionar unas u otras? ¿Hay salidas intermedias “tambo/carne”?

En la Cámara, estos temas están a menudo en nuestras consideraciones. Por lo que ofrecemos la posibilidad de un intercambio franco entre nosotros, que se activa con un simple llamado telefónico. Hay muchas cosas importantes en las que pensar, antes de llegar a una decisión, que -como cualquier otra- tendrá consecuencias inevitables en el corto, mediano y largo plazo.







SUMARIO

EDITORIAL

1. Si la situación se puso muy difícil, hablemos.

REGIONAL

2. Junta de Representantes CAPROLECOBA - 23 DE OCTUBRE 2026

4. Junta de Representantes CAPROLECOBA - 25 DE SEPTIEMBRE 2026

TECNOCÁMARA

6. Modelos regionales lecheros. Un instrumento que permite tomar el pulso a la actividad primaria.

7. COMERCIALIZACIÓN DE LA LECHE DE TAMBO ¿Cuándo “falta” o “sobra” leche?

10. Silvina Marcó llevó el debate del SEL LATAM a las decisiones que toma cada productor.

15. TABLERO DE CONTROL OPERATIVO TAMBODEM - SEPTIEMBRE 2026

17. Los “otros” retos de la producción de leche...

PANORAMA LECHERO

9. ¿Cómo vimos el panorama lechero de SEPTIEMBRE 2026?

21. Una mirada sobre el Panorama Lechero de Octubre 2026

13. Copetín de noticias

19. Grupo de Intercambio Técnico

INFORMACIÓN INSTITUCIONAL

23. Comisión Directiva y Representantes

Foto de Tapa: CAPROLECOBA Participación en el Taller de actualización de modelos regionales de producción lechera.

STAFF

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

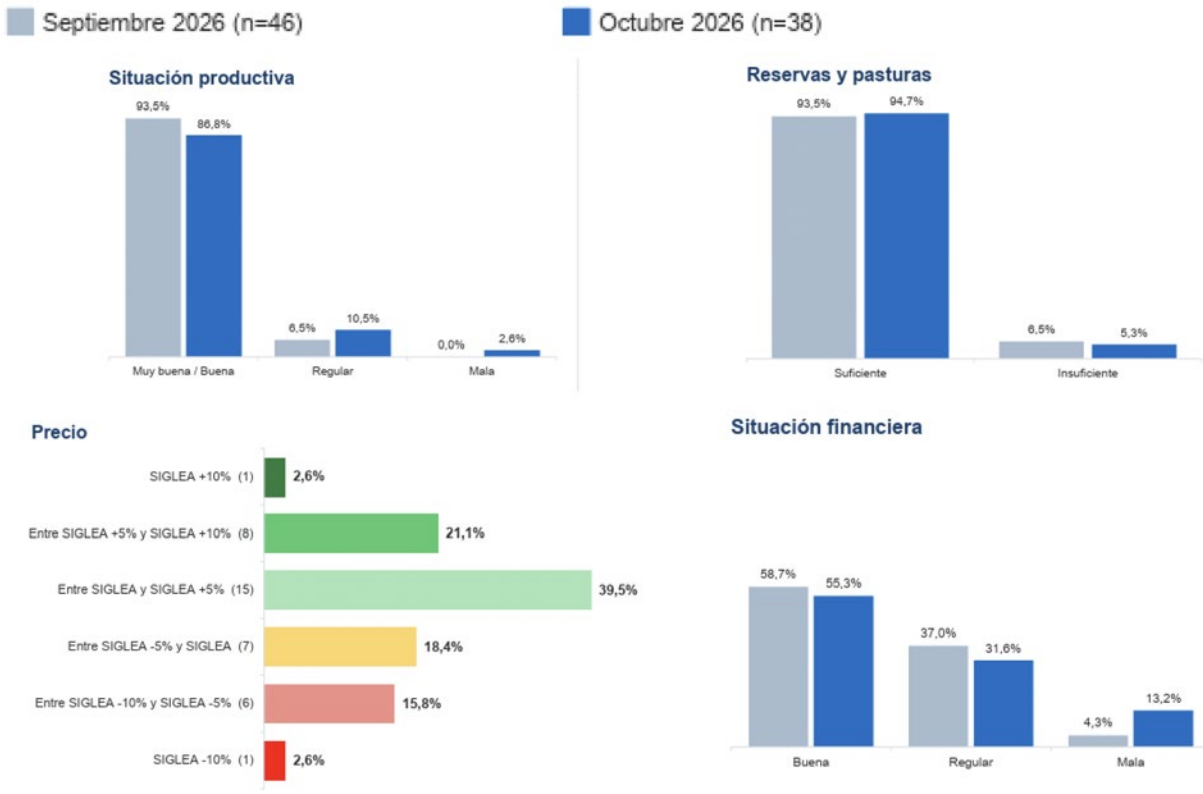
LECHE, CÁMARA...ACCIÓN es una publicación de distribución gratuita de la Cámara de Productores de Leche Cuenca Oeste de la Provincia de Buenos Aires.

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.

Junta de Representantes CAPROLECOBA - 23 DE OCTUBRE 2026

Como siempre, arrancó la reunión con el análisis de los resultados de la Encuesta Mensual en tambos de la región. La mayor parte de los tambos consultados, mantenía buena a muy buena situación climática y productiva, correlacionada con una buena oferta de pasturas. Los precios movieron muy poco, con una mayoría de tambos que cobraban por encima del promedio del SIGLEA. Y se volvió a notar un empeoramiento en la condición financiera de los tambos.

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



RONDA NOVEDADES ¿CÓMO ESTÁN LOS TAMBOS EN OCTUBRE?

9 de Julio. Acumula entre 120 y 160 milímetros en el último mes, lo que comenzó a adelantar los problemas de caminos y anegamiento de campos. Cerca del 70% del maíz para silo, se hizo en siembra temprana, y está ya sembrado en un 90%. Están muy complicados los accesos a Quiroga, que es por ahora, una de las zonas más complicadas del distrito. Los precios movieron en suba, entre 1,0% y 1,5%

América. Buenas condiciones productivas, pero precios bajos, por debajo del SIGLEA. Detectaron algunas malas prácticas comerciales, que hacen sospechar de acuerdos entre industrias y deterioro de las condiciones de libre competencia por la leche.

Gral. Villegas - Ameghino. Se mantenían las buenas condiciones para la producción en la zona. Había llovido bien. Los maíces, ya sembrados, evolucionaban

de acuerdo a lo previsto. Los que han crecido allí como problema, son los bajos precios que perciben por parte del principal comprador de la zona y algunas empresas más. Cosa que se agrava, en períodos como éste, en que el negocio se puso muy "finito". Los productores del lugar estaban intercambiando opiniones y evaluando la posibilidad de cambiar el destino de algunas leches, en caso de no poder revertir el atraso actual.

T. Lauquen. Buenas condiciones agroclimáticas. En algunos lugares, ya hemos alcanzado el pico anual de producción, y ésta paró de crecer. Sobre todo, entre los pequeños productores, se siente muy fuerte el atraso en los precios de la leche. En ese segmento, ha crecido mucho el mal humor, por la brecha importante que hoy separa los precios de los tambos grandes, con respecto al que reciben los tambos chicos, a pesar de producir con buenos sólidos y calidad.

Cnel. Suárez. Ha llovido bien y sobra pasto, que tenemos que administrar bien, con destino a reservas. Los precios son bajos en esta zona ($510 a $515/litro). Tenemos un grupo en el que coordinamos nuestra comercialización, pero evidentemente, necesitamos mejorar nuestra gestión, en este aspecto.

MONITOREO DEL MERCADO Y LAS CONDICIONES COMERCIALES

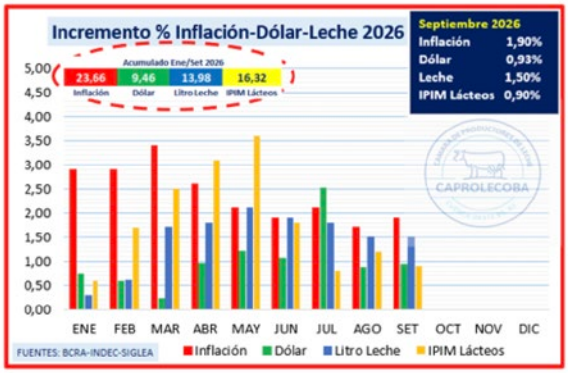
En octubre: oferta y demanda siguen ajustadas, aún en el pico de producción.

Algunos cuadros y gráficos, en los que apoyó nuestro intercambio en este mes:









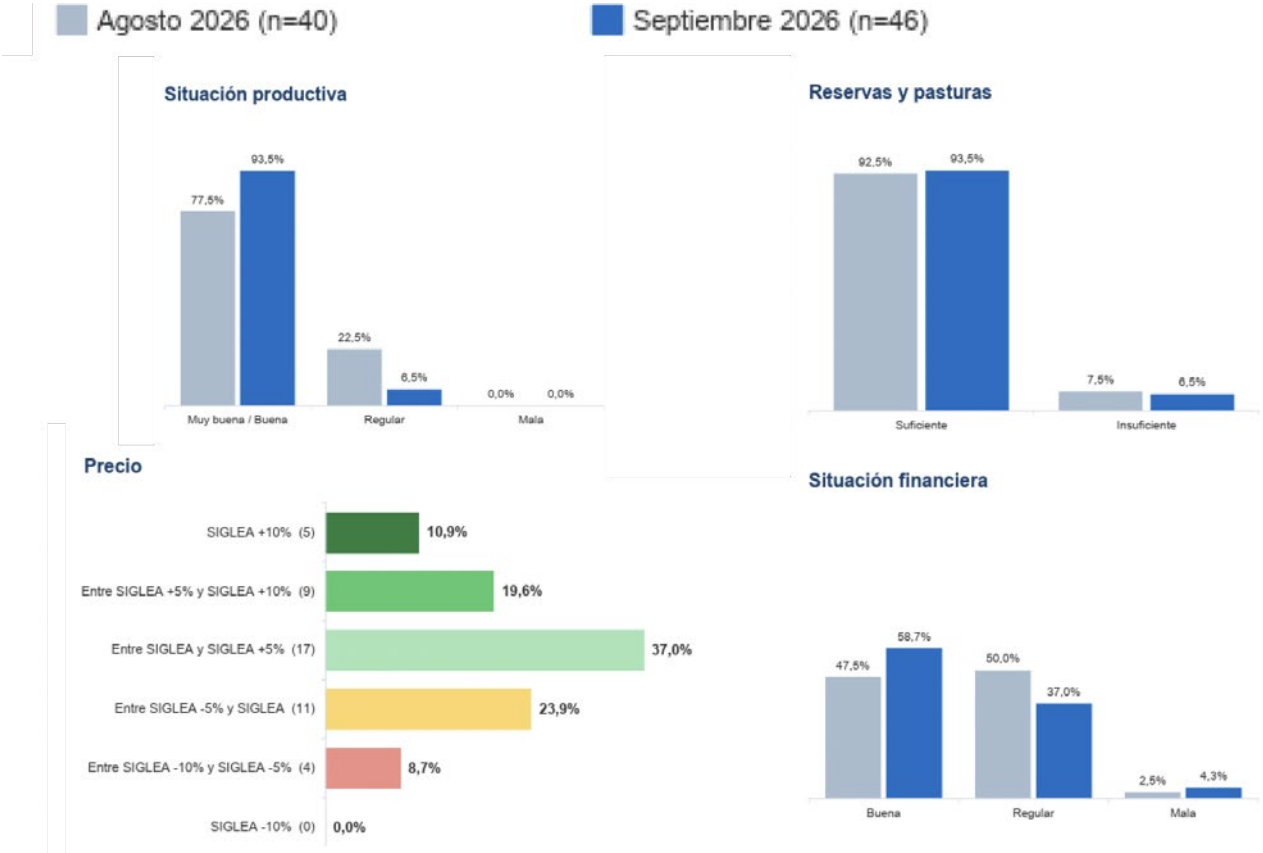
Comentarios, en síntesis:

- Hay certeza sobre El Niño y su fortaleza: va a ser importante, va a afectar las condiciones de producción en distintas partes del mundo, y en la pampa húmeda argentina, tendrá su pico de intensidad en diciembre.
- Pero hasta ahora, las condiciones agroclimáticas, han favorecido que la producción siguiera creciendo, en línea con lo previsto.
- Se ha podido instalar el maíz en fecha temprana.
- Se normalizaron relaciones de precios. Maíz 1,95, Soja 0,99 /litro.
- Con una relación oferta/demanda que permanece ajustada, no se manifiesta (al menos "en superficie") interés por la leche.
- En términos de "oferta/demanda", hoy predominan los factores de estabilidad sobre el precio de la leche. Pero pronto, esto cambiará.

Junta de Representantes CAPROLECOBA - 25 DE SEPTIEMBRE 2026

Se abrió la reunión con los resultados de la Encuesta Mensual en tambos de la región. La mayor parte de los tambos consultados, tenía una buena a muy buena situación productiva, lo cual era coincidente con un cuadro similar de reservas y pasturas. Respecto de los precios, un 67,4% de los tambos cobraban por encima del promedio publicado en el SIGLEA, y un 32,6% lo hacía por debajo del mismo. La condición financiera de los tambos, había mejorado ligeramente frente al mes anterior, pero seguía por debajo del mismo mes de 2025.

ENCUESTA MENSUAL PARTE I SIT. PRODUCTIVA, COMERCIAL Y FINANCIERA DE LOS TAMBOS



RONDA NOVEDADES ¿CÓMO ESTABAN LOS TAMBOS EN SEPTIEMBRE?

9 de Julio. Climáticamente, muy bien. Estamos recomponiendo pasturas y hay buena perspectiva para hacer reservas. Ya estamos empezando a sembrar los maíces para silo. También trabajamos en la preparación de los caminos de acceso y salida de los campos, porque sabemos que cualquier anomalía de exceso en las lluvias, a nosotros nos castiga más que a nadie. Los precios, de nuevo con movimientos mínimos (alrededor de +1%), con una oscilación desde $510 a $550 aprox. Los sólidos útiles, entre $7.600 y $7.900.

T. Lauquen. Buenas condiciones agroclimáticas. Las napas están entre 1 metro y 1,5 metros. Los animales y la producción están muy bien. Los precios, para aquellos que reúnen volúmen y comercializan por sólidos útiles, se ubicaron entre $7.500 y $7.900 por Kg de SU. Algunas pymes comentan que a veces reciben algunas presiones comerciales de las empresas más grandes. En otro orden de cosas, el Director Nacional de Lechería, planteó que, con la implementación efectiva de la Carta de Porte Electrónica para el transporte de leche, se dará un paso importante para reducir/impedir la actividad marginal en el sector.

Gral. Villegas - Ameghino. Excelentes condiciones para la producción en la zona. Suelos un poco secos arriba, pero bien en el perfil. Tenemos problemas para mejorar nuestros precios, que aún en empresas grandes, no

alcanzan los valores que se publican en SIGLEA. Los mexicanos que han comenzado a operar en la Cuenca, han tomado alguna leche en nuestro barrio. Los indicadores reproductivos están muy bien, lo que presagia un buen 2027, en cuanto a partos y producción. La pata renga es la financiera, Los grupos que trabajan organizados y manejan semáforos de control, reportan señal amarilla, cuando fue verde en septiembre de 2025.

Tornquist. Informó que se cierra el tambo más grande de la zona. Cuyos dueños no son gente con historia en el sector, sino inversores, que han decidido cambiar de actividad. El resto de los tambos, con alrededor de 150 vacas en ordeño, mantienen su actividad como es habitual. Claro que la falta de ese tambo, nos reduce capacidad de negociación por volúmen, en nuestro grupo de comercialización. Nuestros sistemas de producción son pastoriles, vendemos la leche por sólidos y estamos obteniendo entre $6.850 y $7.100/KSU (necesitaríamos mejorar esos números).

Cnel. Suárez. Muy buenas condiciones climáticas. Las pasturas de gramíneas, vienen "con todo". Hasta 15-20 milímetros, nos vendrían muy bien, ahora. Con los precios, venimos mal, estamos 5% por debajo del SIGLEA, alrededor de $503/litro. Tenemos una Cooperativa en una localidad cercana, que puede actuar como consignataria, pero las industrias grandes, en principio, la presionan para no tomar leche que actualmente es remitida a ellas.

TEMAS INSTITUCIONALES

Asamblea Anual Ordinaria. Va a realizarse el 27 de noviembre en la sede de la Sociedad Rural de Pehuajó, por la mañana, y con una secuencia de actividades, que serán definidas en detalle por la Comisión Directiva, en reuniones posteriores a esta Junta de Representantes.

Tesorería. El reporte del Tesorero, puso sobre la mesa, una vez más, la imperiosa necesidad de mejorar los ingresos de la Cámara, llamando la atención a los asociados, ya que muchos de ellos no aportan su cuota, que es voluntaria, pero imprescindible para sostener y mejorar la actividad de la Cámara que busca unir y representar a los productores de leche de la Cuenca Oeste.

Contactos políticos. Diferentes funcionarios de la esfera provincial, se han puesto en contacto con la Cámara, con el fin de organizar algún tipo de reunión con productores, en la región. Pero la carga de trabajo y acciones que en estos días soportan los tambos, no ayuda para que eso pueda hacerse.

FunPEL. La Junta recibió de la Presidente de la Cámara, un reporte de la última reunión del Consejo Consultivo, que tuvo la participación del Director Nacional de Lechería. Y se acordó participar del Taller a realizarse el próximo 29 de octubre en Trenque Lauquen, con técnicos del INTA y de la región, para actualizar los "Modelos Regionales de Producción Lechera" que corresponden a la Cuenca Oeste, y a partir de los cuales se elaboran los informes sobre costos y rentabilidad, que publica el OCLA.

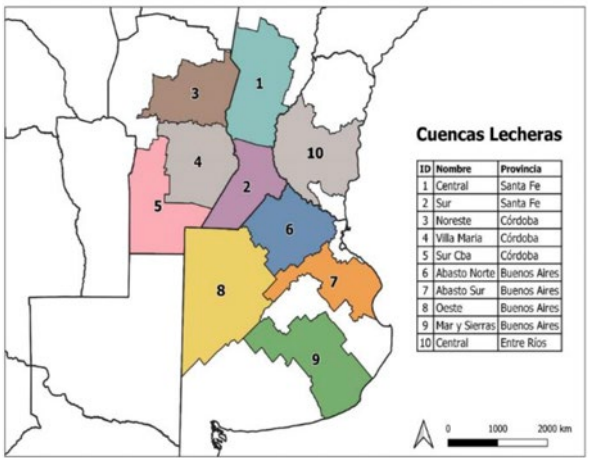


Modelos regionales lecheros.
Un instrumento que permite tomar el pulso a la actividad primaria.





Los modelos regionales lecheros representan distintas situaciones de la producción primaria en Argentina y permiten generar y difundir indicadores económicos mensuales para medir la rentabilidad y la creación de valor en la cadena láctea argentina. Sus antecedentes se remontan al estudio de la creación de valor de la cadena láctea realizado en 2006, en el marco de un trabajo INTA-CFI. En 2016, la iniciativa tomó impulso mediante un convenio INTA – MAGyP – IAPUCO orientado a generar y difundir esos indicadores. El desafío posterior fue modelizar la diversidad de situaciones de la producción primaria. Para ello, se adoptó una estratificación geográfica y, dentro de cada región, se definieron tres modelos —chico, mediano y grande— con dos tipologías: modal y mejorado.



Los límites de las categorías chico, mediano y grande fueron definidos por referentes técnicos y productores de distintas cuencas, en talleres coordinados por personal técnico de INTA del área correspondiente. Una vez caracterizados los sistemas mediante parámetros productivos y reproductivos, se calculan los costos de producción de cada modelo y cuenca. Los resultados se publican en la página del OCLA (Observatorio de la Cadena Láctea): https://ocla.org.ar/noticias/37541509-costos-regionales-de-produccion-de-leche-valores-actualizados-a-septiembre-del-2.

Este seguimiento permite observar, dentro de las limitaciones de los modelos, cómo evolucionan los costos de producción y la rentabilidad en las respectivas cuencas. La serie mensual de costos y rentabilidad, que abarca diez años continuos, ofrece una base sólida para discutir la cadena de valor de la leche.

Los modelos tienen una revisión de sus parámetros cada 3 años y la última revisión para la cuenca oeste se había hecho en octubre del 2023. En la convocatoria llevada a cabo el pasado 29 de octubre en el Polo Tecnológico de Trenque Lauquen contó con la presencia de técnicos y productores de la zona de Trenque Lauquen, 30 de Agosto y 9 de Julio quienes trabajaron en 2 grupos: uno analizando los modelos chico y mediano y el otro el modelo grande, tomando como referencia los indicadores que se habían establecido en el 2023. La participación fue muy activa y se enriquecía a través de los diferentes enfoques y experiencia en el sector. Hoy los datos están en proceso junto a los recabados en otros talleres y se espera que el próximo año haya una publicación. A modo de adelanto se arribó a la conclusión de que es necesario agregar un cuarto modelo (Grande sin pastoreo) que no estaba presente en las ediciones anteriores y se destacó un aumento porcentual significativo en los modelos chico y mediano, y en menor medida en el grande.

Modelo	2023	2026	Variación
Chico	1960	2700	+37,8 %
Mediano	5500	7200	+31%
Grande	12288	13000	+5,8 %
Grande sin pastoreo		22000	

COMERCIALIZACIÓN DE LA LECHE DE TAMBO

¿Cuándo “falta” o “sobra” leche?





Uno de los factores que juega como argumento en las negociaciones de precio entre productores e industriales (para uno u otro lado), es la famosa invocación a que “sobra” o “falta” leche, situaciones que, en el mercado, cambian en forma dinámica, de acuerdo a distintas variables.

Como marco general, partimos de que nosotros producimos más leche de la que consumimos, somos exportadores en forma permanente, y el faltante/sobrante queda definido por la diferencia entre la leche que ingresa a diario al “sistema” desde los tambos y la que demandan los negocios disponibles, en la otra punta, en cada momento o período considerado. Es decir: **puede haber poca leche y no faltar, o puede haber mucha leche y no sobrar; todo en función de los negocios disponibles, que son los que definen la ecuación.**

Claro que esto reconoce otras particularidades, que es bueno tener en cuenta:

a. **La época del año en la que estamos negociando**, porque la curva de producción anual, tiene su mínimo volúmen en el primer cuatrimestre, y su período “pico” en la primavera; lo que determina la relación oferta/demanda que predomina en cada semestre.
b. **El tipo de industria con la que estamos negociando**, que además de su diferente escala, puede ser más o menos mercado internista o exportadora, características que también definen su capacidad de stock y los momentos del año en que necesitan más o menos leche.
c. **El tipo de mercado y puntos de venta a los que la industria en cuestión concurre y vende sus productos.** En mercado interno, más enfoque en cadenas comerciales grandes o comercios menores, de cercanía. Y en el mercado externo, destinos y productos más o menos demandantes de leche.
d. **El nivel de stock que cada industria está manejando**, en relación a su capacidad comercial y financiera, que definirá su mayor o menor interés por la leche.

Es decir, una serie de factores y circunstancias, que, más allá del escenario general del mercado o del “sistema lechero”, puedan hacer que a nuestro interlocutor, le “sobre” o le “falte” leche. **Por lo que, en la gestión de comercialización de la leche, la tarea de monitorear regularmente el mercado y la situación de las industrias con las que mantenemos relación, es muy importante. Y nos permite negociar con fundamento y convicción, y reducir los márgenes de incertidumbre.**

Ing. Agr. Daniel Villulla
20/10/26
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 **septiembre**?

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

CONDICIONES AGROCLIMÁTICAS

Inicio de primavera con alguna lluvia moderada y fuertes vientos, en el oeste de Bs As., sobre suelos bastante secos en superficie, que conservan humedad en el perfil. Hoy parece debilitarse la idea de un Niño fuerte, pero esto no se confirmará hasta octubre.

PRODUCCIÓN Y PERSPECTIVAS

Las condiciones agroclimáticas, han permitido por ahora, que la producción siga creciendo en línea con lo previsto (+4,5% en el acumulado inter anual), y se espera que las lluvias de comienzos de octubre, asociadas a mayores temperaturas medias, permitan una buena instalación del maíz.

PRECIOS SIGLEA AGOSTO 2026

Pn Panel SIGLEA Nacional

Leche 3,85% GB y 3,51% PT
7269,15 $/Kg de Sólido Útil
2,90% Var intermensual
12,80% Var intermensual

$/KSU por provincia

Buenos Aires	7503,46
Córdoba	7111,55
Entre Ríos	7386,06
La Pampa	6906,60
Salta	7938,36
San Luis	7053,67
Santa Fe	7250,86
Santiago del Estero	7015,32

$/KSU por Cuenca

Buenos Aires

Abasto Norte	7988,53
Abasto Sur	7565,30
Oeste	7410,16
Mar y Sierras	7551,07

Santa Fe

Centro	7177,37
Sur	7723,46

$/KSU por Cuenca

Córdoba

Centro	6777,21
Sur	6959,96
Noreste	7328,17
Villa María	7010,69

Entre Ríos

Este	8150,28
Oeste	7029,53

Pn Panel SIGLEA Nacional

Leche 3,85% GB y 3,51% PT
535,12 $/Litro
1,50% Var intermensual
13,00% Var intermensual
0,35 u$s/Litro

$/Litro por provincia

Buenos Aires	558,29
Córdoba	524,07
Entre Ríos	534,16
La Pampa	522,77
Salta	571,84
San Luis	530,97
Santa Fe	529,59
Santiago del Estero	504,73

$/Litro por Cuenca

Buenos Aires

Abasto Norte	582,59
Abasto Sur	543,02
Oeste	554,06
Mar y Sierras	568,69

Santa Fe

Centro	525,11
Sur	558,04

$/Litro por Cuenca

Córdoba

Centro	502,11
Sur	525,29
Noreste	531,20
Villa María	516,30

Entre Ríos

Este	557,62
Oeste	521,95

EL ESCENARIO COMERCIAL

Septiembre: La lechería mantiene su nivel de actividad, en un contexto difícil. Es bueno a veces mirar por la ventana y ver cómo están los demás sectores de la economía, cuando uno sigue "apretado", pero manteniendo su nivel de actividad. Entramos al pico anual de volúmen, la industria con stocks manejables, en un MI que se mantiene y exportaciones activas.

LA CADENA Y SU CONTEXTO INSTITUCIONAL

La competitividad y el "costo país". "¿Por qué teniendo la leche más barata del mundo, la Argentina no es más competitiva en los mercados internacionales? "¿Qué pasa entre la tranquera de los tambos y los puertos, que nos encarece y quita competitividad? Las respuestas finales, si bien surgirán de nuevas investigaciones, parece claro que apuntan -en buena medida- a lo que solemos llamar "costo país", por lo que sería importante incluir este tema en la agenda de la FunPEL. Productores e industriales deben mejorar su eficiencia y su contribución con nuestra competitividad global. Pero está claro que la administración pública del país, también tiene un buen margen para mejorar al respecto.

Silvina Marcó llevó el debate del SEL LATAM a las decisiones que toma cada productor

El primer panel del SEL LATAM 2026 reunió las experiencias de dos empresas familiares de Argentina y Chile que eligieron caminos productivos muy diferentes, pero comparten una misma filosofía: eficiencia, profesionalización y objetivos claros. Con la moderación de la veterinaria y productora de la Cuenca Oeste, Silvina Marcó, el encuentro dejó aprendizajes sobre tecnología, manejo, costos y decisiones que hacen a la rentabilidad del tambo.

Con más de 4.100 registrados de 27 países, el **Simposio de Empresarios Lecheros** (SEL LATAM) inició su 13.ª edición bajo el lema "De la experiencia al aprendizaje colectivo". Y justamente esa fue la propuesta del primer panel: conocer cómo gestionan sus empresas dos productores que, aun trabajando con sistemas prácticamente opuestos, han logrado desarrollar modelos eficientes y con posibilidades de sostenerse en el tiempo.

Los protagonistas fueron **Diego Cervigni**, gerente de **Don Ino**, un tambo intensivo y robotizado ubicado en Ordóñez, Córdoba, y **Georgia White**, integrante de Agrícola Dos Kiwis, una empresa familiar del sur de Chile que basa su producción en el aprovechamiento del pasto y en una estructura de bajos costos.

La moderación estuvo a cargo de la médica veterinaria **Silvina Marcó**, productora del tambo Las Chicas y asesora especializada en reproducción bovina, con amplia trayectoria en establecimientos lecheros y ganaderos de la Cuenca Oeste bonaerense.

Su participación permitió conectar ambas experiencias y llevar la conversación hacia interrogantes concretos que enfrentan los productores: cómo planificar una transformación productiva, qué errores evitar, cómo aprovechar la información disponible y qué lugar ocupa el equipo de trabajo en los nuevos sistemas.

DON INO: DE 15 A 44 LITROS POR VACA

La historia de **Don Ino** refleja una transformación profunda. En 2012, el establecimiento contaba con 150 vacas en ordeñe y una producción promedio de 15 litros diarios por animal. Actualmente, trabaja con aproximadamente 530 vacas, nueve robots de ordeñe y una producción cercana a los 44 litros por vaca por día.

El camino incluyó el paso de un sistema pastoril a un drylot, luego a instalaciones freestall con camas de arena y, finalmente, la incorporación del ordeño robotizado en 2019.

Cervigni explicó que la evolución no respondió únicamente a la búsqueda de más litros. La empresa necesitaba competir por el uso de la tierra en una región de fuerte desarrollo agrícola, donde la lechería debía demostrar su capacidad de generar márgenes atractivos por hectárea.

La alimentación, la reproducción, el confort animal y la profesionalización de todas las áreas fueron los pilares de ese crecimiento. Actualmente, la empresa también trabaja sobre la producción de sólidos, buscando mejorar el valor de la leche comercializada.



Pero uno de los aspectos más interesantes de su exposición fue la apertura para compartir los errores.

Cervigni reconoció que subestimaron el volumen de estiércol y efluentes que generaría el sistema intensivo, así como algunas necesidades de infraestructura. También señaló que, de comenzar nuevamente, desarrollaría un plan integral de crecimiento desde el primer momento.

Una reflexión particularmente valiosa para aquellos establecimientos que están evaluando inversiones en infraestructura o automatización.

DOS KIWIS: CRECER MANTENIENDO LAS COSAS SIMPLES

Desde Chile, **Georgia White** presentó una experiencia muy diferente. Agrícola Dos Kiwis nació del proyecto de sus padres, productores neozelandeses que encontraron en el sur chileno una oportunidad para desarrollar un modelo pastoril basado en la eficiencia y los bajos costos.

Hoy la empresa trabaja con siete campos arrendados, cerca de 1.000 hectáreas, cuatro lecherías y aproximadamente 1.150 vacas en ordeñe.

Su estrategia consiste en maximizar la producción de leche acompañando la curva de crecimiento del pasto. Para lograrlo, concentran los partos en primavera, trabajan con genética Jersey y KiwiCross y mantienen una estricta disciplina sobre los costos.

Durante la última temporada produjeron cerca de 4,5 millones de litros de leche, con un promedio de 9,2% de sólidos.

White destacó que el objetivo no es producir la mayor

cantidad posible de litros por vaca, sino aprovechar eficientemente los recursos disponibles y proteger el margen del negocio.
También explicó que la simplicidad no significa renunciar a la tecnología. La empresa incorporó collares de monitoreo para detectar celos, pero descubrió que la información sobre rumia y alimentación podía aportar todavía más valor a la gestión.
Su experiencia permitió demostrar que la tecnología no necesariamente debe estar asociada a sistemas intensivos: también puede ser una herramienta para mejorar decisiones en establecimientos pastoriles.

SILVINA MARCÓ: LAS PREGUNTAS QUE CONECTARON DOS REALIDADES

Una vez finalizadas las exposiciones, **Silvina Marcó** encontró rápidamente los puntos de encuentro entre ambos sistemas.
Destacó que, pese a las enormes diferencias productivas, las dos empresas compartían un norte propio, una fuerte orientación hacia la eficiencia, el profesionalismo y, sobre todo, entusiasmo por lo que hacen.
A partir de allí, condujo una ronda de preguntas que permitió profundizar en cuestiones prácticas y abrir una conversación más allá de los indicadores productivos.
Uno de los primeros temas estuvo dirigido a **Cervigni**: *¿qué haría diferente si tuviera que volver a realizar la transición desde un drylot hacia un freestall?*
La pregunta retomó uno de los errores reconocidos durante su presentación: el manejo de los efluentes.
Cervigni explicó que muchas veces la ansiedad por poner en funcionamiento las nuevas instalaciones lleva a incorporar las vacas antes de haber resuelto completamente los aspectos operativos. En su caso, la concentración del estiércol dentro del establo, especialmente después de incorporar los robots, terminó generando dificultades mayores a las previstas.
Su principal recomendación fue buscar asesoramiento especializado, realizar correctamente los cálculos y planificar el manejo de los residuos como parte central del proyecto, y no como un problema que pueda resolverse después.
Otra de las preguntas de Silvina abordó una preocupación recurrente en los tambos argentinos: *¿es difícil encontrar personal capacitado para trabajar con tanta tecnología?*
La respuesta de **Cervigni** fue contundente: en su experiencia, ocurre lo contrario.
Explicó que resulta más complicado conseguir personas dispuestas a realizar las tareas tradicionales del ordeñe que incorporar colaboradores a un sistema automatizado. Los nuevos esquemas permiten organizar jornadas laborales más parecidas a los horarios comerciales y generan oportunidades para personas con diferentes formaciones.
De hecho, **Don Ino** pasó de tres a catorce colaboradores durante su proceso de crecimiento, demostrando que automatizar no necesariamente implica reducir puestos de trabajo, sino transformar las tareas y mejorar las condiciones laborales.

LA TECNOLOGÍA TAMBIÉN TIENE LUGAR EN EL PASTOREO

En el intercambio con **Georgia White**, **Silvina** llevó la conversación hacia el uso de los collares y preguntó cómo estaban aprovechando los datos de alimentación y rumia para mejorar la conversión del pasto en leche.
White explicó que inicialmente incorporaron esta tecnología para facilitar la detección de celos en una empresa que estaba creciendo y sumando establecimientos.
Sin embargo, al analizar los registros comenzaron a encontrar relaciones entre los minutos de rumia y la producción de leche y sólidos.
Según los resultados observados en su establecimiento, incrementos de 30 minutos diarios de rumia se asociaron con aproximadamente medio litro adicional de leche por vaca.
Esto les permitió tomar decisiones rápidas sobre el manejo de las pasturas, la incorporación de fibra y la suplementación, transformando una herramienta reproductiva en una fuente de información para la gestión alimentaria.
Silvina también consultó sobre el comportamiento de la genética Jersey en sistemas estabulados. White diferenció la selección genética de sus animales, orientada al pastoreo, de otras líneas Jersey con mayor potencial para sistemas intensivos.
Otro tema fue la estacionalidad de la producción y su impacto comercial. **Georgia** reconoció que algunas industrias penalizan la entrega estacional de leche, pero sostuvo que, mientras el margen económico del modelo siga siendo superior al de las alternativas, no encuentran motivos para modificar su estrategia.

GESTIONAR ANTES QUE COPIAR MODELOS

El intercambio dejó una conclusión relevante para los productores de la Cuenca Oeste y de toda la región: no existe un único sistema productivo capaz de garantizar buenos resultados.
Mientras **Don Ino** encontró su camino en la intensificación, la automatización y la alta producción individual, Dos Kiwis construyó su crecimiento sobre el pasto, la simplicidad operativa y el control permanente de los costos.
Ambos casos muestran que la clave no está necesariamente en incorporar más tecnología, producir más litros o adoptar el modelo de otro establecimiento, sino en comprender los recursos disponibles, definir objetivos y tomar decisiones coherentes con ellos.
Al cerrar el panel, **Silvina Marcó** destacó la cantidad de preguntas que habían quedado pendientes y señaló que el intercambio dejaba una “semillita de inquietud” para seguir pensando cada sistema.
Quizás allí estuvo el mayor valor del encuentro: no ofrecer recetas universales, sino compartir experiencias reales, incluidos los errores, para que cada productor pueda revisar su propio camino.
Una propuesta que resume el espíritu de esta edición del SEL LATAM: transformar la experiencia individual en aprendizaje colectivo.



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.



Directora
Lic. Marcela Evans

+54 9 2396 511051
www.tamboenequipo.com
@tamboenequipo

Copetín de **noticias**



1 FUNPEL REALIZARÁ EN DICIEMBRE EL 7.º OUTLOOK DE LA CADENA LÁCTEA ARGENTINA

La Fundación para la Promoción y el Desarrollo de la Cadena Láctea Argentina (FUNPEL) realizará el próximo **2 de diciembre** el 7.º Outlook de la Cadena Láctea Argentina, bajo el lema **"El nuevo mapa de la cadena láctea".** El encuentro tendrá lugar desde las 8 h en el Salón de Actos del Pabellón Central de la Facultad de Agronomía de la Universidad de Buenos Aires (FAUBA), en la Ciudad Autónoma de Buenos Aires.

La agenda propone analizar las transformaciones que atraviesa la lechería nacional e internacional, con especial atención al impacto de la geopolítica, las estrategias de los principales actores del mercado mundial, las perspectivas del sector argentino y los desafíos vinculados con la competitividad y la generación de valor. También se abordarán el impacto fiscal de la actividad y las oportunidades que ofrece el trabajo conjunto entre los distintos eslabones de la cadena.

La participación será gratuita, con inscripción previa a través del sitio web de FUNPEL: ***fundacionpel.org.***

2 9 DE JULIO: AUTORIDADES Y PRODUCTORES AVANZAN EN EL ABORDAJE DE LA SITUACIÓN HÍDRICA

El ministro de Desarrollo Agrario de la provincia de Buenos Aires, Javier Rodríguez, encabezó una reunión de la Mesa de Emergencia de 9 de Julio, junto con la intendenta María José Gentile y productores del distrito, con el objetivo de dar continuidad al trabajo conjunto frente a la situación hídrica.

En el marco de la jornada, el funcionario visitó también el **CEPT N.º 15 de El Chajá**, donde mantuvo un encuentro con estudiantes y docentes.

La recorrida incluyó, además, a **Loma Bonita**, una empresa láctea dedicada a la elaboración de quesos, manteca y crema. La firma comercializa su producción a través de un camino rural que fue intervenido mediante el Plan de Mejora de Caminos Rurales del Ministerio de Desarrollo Agrario.





3 LA PRODUCCIÓN DE LECHE CRECIÓ 4,1% EN LOS PRIMEROS NUEVE MESES DE 2026

La producción nacional de leche acumuló un crecimiento interanual del 4,1% entre enero y septiembre de 2026, según datos del Observatorio de la Cadena Láctea Argentina (OCLA), elaborados sobre información de la Dirección Nacional de Lechería. En septiembre se produjeron 1.132 millones de litros, un 1,5% más que en el mismo mes de 2025.

Los sólidos útiles —grasa y proteína— crecieron un 4,8% en el período enero-septiembre, por encima del aumento del volumen de leche. OCLA estima que la producción anual podría crecer cerca del 3%, aunque advierte que un fenómeno de El Niño de intensidad extrema podría modificar las proyecciones.

Sostenibilidad en
salud animal.

CALIER

La **protección más avanzada** durante el período de **secado.**

ESCANEÁ EL QR PARA INGRESAR
A NUESTRO VADEMÉCUM



Enterate más en las redes

www.calier.com.ar

TABLERO DE CONTROL OPERATIVO TAMBODEM — SEPTIEMBRE 2026

Ficha de campo de un vistazo sobre la gestión de TamboDem en septiembre de 2026. A pesar de ser el septiembre más frío registrado, el ajuste dinámico del rotacional (IEP) permitió preservar el stock forrajero y superar los objetivos de producción de sólidos útiles con un rodeo en excelente condición corporal.

1. ALIMENTACIÓN Y CADENA FORRAJERA



Tasa de Crecimiento

Alcanzó **34 kg MS/ha/día**, superando el plan de 30 kg MS.



Ajuste Rotacional IEP

Alargado a **44 días** inicialmente; recuperado a **39 días** al final.



Stock Materia Seca

Estable en torno a **1.800 kg MS/ha** objetivo.

Comparativo Mensual Plataforma Forrajera

Indicador Forrajero	Valor Real	Valor Planificado	Referencia Histórica (25-26)
Crecimiento (kg MS/ha/día)	**34**	30	41
Stock Promedio (kg MS/ha)	~1.800	1.800	N/A
IEP Final (días)	**39**	~32	N/A

2. PRODUCCIÓN Y SÓLIDOS ÚTILES



Sólidos por Vaca

1,88 kg sólidos/vaca/día (supera 1,78 kg del ciclo anterior).



Ventas por Hectárea

43,4 kg sólidos útiles/ha vendidos, superando la meta de 40,4 kg.



Calidad de Leche

Mejora en recuento somático con **247.000 CCS/ml** (cerca de meta).

Comparativo Ventas e Indicadores Productivos de Sólidos

Variable Productiva	Septiembre Real	Septiembre Pian	Ciclo Anterior (25-26)
Sólidos/Vaca (kg/día)	1,88	N/A	1,78
Ventas Sólidos (kg/ha)	43,4	40,4	35,8
Células Somáticas (CCS/ml)	247.000	200.000	374.000

Resumen Temporada de Partos Primavera 2026

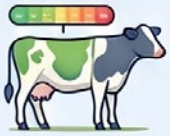
Mes de Porto	Partos Registrados	% del Total	Hembras / Machas Vivas
Julio	343	63,75%	173 / 170
Agosto	154	28,62%	67 / 87
Septiembre	41	7,62%	22 / 19

3. RODEO Y SALUD



Vacas en Ordeñe

768 vacas en ordeñe promedio, alineadas con la meta (781).



Condición Corporal Ideal

Promedio 4,55 puntos; 66% del rodeo en rango óptimo.



Rumia y Partos

Rumia subió a 372 min/día; 538 partos totales finalizados.

4. CLIMA REGIONAL (CUENCA OESTE)



Mínima Histórica Récord

Septiembre más frío registrado con 11,4 °C de media.



Amplitud Térmica Extrema

Mínima de -1,9 °C (7/9) y máxima de 26,1 °C (17-19/9).



Lluvias Favorecedoras

75 mm acumulados en sept., concentrados en la segunda quincena.

Fuente: Informe mensual del mes de septiembre de TamboDem, en un sistema pastoril de producción, con vacas kiwi.

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

Los “otros” retos de la producción de leche...

Cuando se trata de la producción de leche, pueden aparecer títulos rimbombantes como al que hace referencia el artículo. Pero en realidad, siguen estando ausentes los mismos temas de siempre: entre ellos, el que nos convoca: el económico

Leí hace unos días diversas opiniones sobre el tema que se había planteado en un foro lechero a raíz de un artículo publicado en él como: “Retos actuales de la producción lechera”. El título sonaba desafiante. Se centraba básicamente en todo lo importante que es no cometer errores a la hora del manejo de las vacas en las condiciones actuales, de alta producción, por las consecuencias que ello podría acarrear.

Había diversas opiniones de productores de varias partes del mundo sobre el tema: por ejemplo, si seguía teniendo vigencia la “vieja escuela” de gerenciar los tambos o había que adaptarse a las nuevas tendencias; la importancia de contar (como gran solución) con tal o cual refractómetro para medir la calidad del calostro, la transferencia de la inmunidad, los azúcares en las pasturas o aquellos en el material a ensilar. Otros, latinoamericanos, hacían referencia a lo diferente que “somos los latinos de los sajones y los Vikingos”, y que ahí estaba la gran diferencia entre “sus y nuestros tambos”.

Otro refería que el reto es convencer a los productores, tamberos, operarios, empresarios, etc., “que la aplicación de nuevas tecnologías deben adecuarse a cada situación productiva en particular y no a una "recomendación" del vecino o un impulso de modernismo. Porque aplicar tecnologías sin justificativo o fundamento técnico-científico resulta en malos resultados y el productor se desmoraliza.” (sic).

Otros ponían en duda si el rumbo era el correcto, es decir querer alimentar al mundo de leche, a costa del bienestar de las vacas, de sus terneros, de deteriorar el medio ambiente, dejando de lado la oportunidad para volver a un sistema más saludable de producción.

Y ADEMÁS SOBRE LA LONGEVIDAD...

Apareció luego en el debate el tema de la longevidad de los rodeos lecheros. Y aparecieron comentarios como: “no tiene ningún sentido el descarte temprano de vacas lecheras cuando apenas empiezan a pagar la inversión ocurrida en su desarrollo, por todas las demandas fisiológicas que cada lactación ejerce en la anatomía de ese animal la deja obsoleta económicamente hablando”. En pocas palabras; vacas que cada vez producen más, pero duran menos, por diversas razones.

Otros recordaban con añoranza “aquellas épocas en que las vacas vivían veinte años... Contrastando con las condiciones actuales, en las que el promedio de permanencia en los rodeos ha caído a aproximadamente 2.7 lactancias, con una edad media de descarte entre 5 y 6 años. Que se hable de “bienestar animal” en sistemas donde las vacas no alcanzan ni un tercio de su vida natural es, en el mejor de los casos, una contradicción, y en el peor, una falla estructural en el desarrollo de la producción animal moderna”.

Otro: “Qué bien abordar el tema de la producción extensiva y mejor rústica. Pues aquí está el mayor potencial lechero del mundo. Solo se requiere adoptar algunas tecnologías comenzando por mejorar alimentación y reproducción y sacar los datos en base a producción por hectárea y por hembras en edad reproductiva y ni por rendimientos individuales. Transformar este sector es muy difícil pero ahí está. Con producciones de 5-6 mil litros por lactancia se produce un cambio fenomenal. He hecho las cuentas en muchos países. Acabo de regresar de Pasajinak Guatemala y me maravilló lo que hacen con jersey, lógico en media altura, pero en el trópico bajo también se pueden obtener buenos resultados básicamente con pastos y forrajes de calidad y tener una estrategia clara para el periodo seco”.

Es decir que, por los testimonios vistos, los retos de la producción de leche pasarían por: hacerla más “saludable para las vacas y el medio ambiente”, no atarse a sistemas preconcebidos, no tener como única meta producir cada vez a costa de lo que sea, aplicar las nuevas tecnologías pero con criterio, entre otras propuestas. Más todas las propuestas que seguirán llegando al foro.

Y todo eso me parece perfecto que se generen todos estos aportes. Que un artículo sirva como disparador para que surjan diversas opiniones y propuestas, facilitando la comunicación entre todos aquellos que están (estamos) en este tema de la producción del leche.

Siendo realista, no espero que este artículo desate una tendencia a que muchos comiencen a llevar, pero en serio, los números del tambo. O que otros, que ya los tienen, consideren compartirlos (porque sería una utopía imposible de cumplir).

LO QUE MÁS ME LLAMÓ LA ATENCIÓN...

No sigo reproduciendo comentarios porque me llevaría todo el artículo y no es el propósito de la nota.

Yo no soy veterinario, de modo que no me voy a meter en la veracidad (o no) de todos estos testimonios expuestos (y muchos más que aparecieron y seguirán

apareciendo en el foro, además). Eso se lo dejo a los veterinarios y a los productores en definitiva, que conocen mucho más que yo del asunto.
Pero lo que más me llamó la atención fue que, una vez más, la parte económica no fue la más convocante sino que volvió a quedar en segundo (o tercer) plano.
Hubo apenas, al pasar, alguna referencia, a que: "la lechería comercial en aquellas regiones del planeta donde es posible de llevar a cabo en gran escala, requiere del cumplimiento de normas económicas muy bien establecidas por esta industria; aquellos productores que se han desviado de las mismas han abandonado el negocio.
En USA por ejemplo, miles de productores de leche han salido de este negocio, debido a que simplemente no estaban produciendo leche eficientemente".
Pero a su vez implicaba que lo que no fuera a gran escala: ¿qué pasaría?
Y entonces se me plantearon dos posibles motivos por los cuales la necesaria (e imprescindible) referencia a lo económico podía seguir en las sombras, como un tema casi tabú: una podría ser porque habría muchos que ya tendrían hechos sus números, sus costos, su resultado económico final, pero luego de TODOS los costos: desde los propios del tambo (alimentación, personal, sanidad, etc.), pero sin olvidar los costos indirectos, un tema no menor que puede ser decisivo en el resultado de la empresa. Llegando hasta considerar TODOS los retiros empresariales, porque, de nuevo, suele ser un ítem del que muy poco se habla, pero que puede llegar a marcar la diferencia entre estar produciendo con rentabilidad positiva, en el otro extremo, a pérdida (y lo peor, sin siquiera tener conciencia de cuánto significa en $ o en U$S esa pérdida anualmente). Es decir que habían contemplado todo lo que había que contemplar pero, por un motivo de confidencialidad, privacidad, reserva o lo que fuera, preferían tenerlos bien guardados, y que solamente los dueños de la empresa pudieran acceder a ellos. Cuando, para colmo, pasa a veces que ni siquiera ellos llegan a conocer estos datos...
Pero también podía haber una segunda explicación (aunque no excluyente) a la primera: y era que, en realidad, el análisis de lo que ocurría en la empresa llegaba hasta cierto punto cercano, no más allá. Era un "horizonte" demasiado corto como para poder conocer en detalle todo lo que estaba ocurriendo.
Abarcaría quizás algunos parámetros, (y que suelen tener alto impacto para difundirlos), como por ejemplo la producción promedio en litros/vaca en ordeñe/día, el precio promedio recibido durante el ejercicio, la producción total de litros en todo el año, por hectárea, litros alcanzados por lactancia y no mucho más (cuando en realidad hay mucho más por averiguar, calcular, conocer, medir, mantener según corresponda, o en todo caso corregir porque no es el rumbo correcto.

Pero lo que más me llamó la atención fue que, una vez más, la parte económica no fue la más convocante sino que volvió a quedar en segundo (o tercer) plano.



Como sea, el tema económico sigue siendo algo nebuloso, que por momentos aparece en ciertas estadísticas, en determinados modelos de producción (con sus supuestos generales correspondientes), en ciertos reclamo gremiales (cuando las cosas no vienen bien), pero que siguen, en su mayoría sin aparecer en forma constante, cuando sería lo más lógico porque, quien lo mira desde fuera del sector, pensará que se trata de un negocio con sus misterios, sus secretos, que por momentos reclama mejores precios, pero que luego vuelve a entrar en un cono de sombras...

CONCLUSIÓN

Siendo realista, no espero que este artículo desate una tendencia a que muchos comiencen a llevar, pero en serio, los números del tambo. O que otros, que ya los tienen, consideren compartirlos (porque sería una utopía imposible de cumplir)
Convengamos que, al fin y al cabo, si algo caracteriza al tambo como a toda producción agropecuaria, es que no existe la competencia entre quienes producen, por ver quién vende más, quién produce más barato, quién logra mejor margen, a cuántos mercados vende, sino que todo es mucho más simple: producen un bien de venta automática, al igual que en caso de los granos y la hacienda, de modo que no tiene razón de ser preocuparse por lo que hace la competencia.
Sí tiene razón de ser poder conocer lo que cada uno está haciendo en su producción, si está ganando o perdiendo (y lo más importante: cuánto!)
Lo demás, con todos los medios de comunicación que hay actualmente, ya no tiene secretos...

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

GRUPO DE INTERCAMBIO TÉCNICO (GIT)

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

CARACTERÍSTICAS GENERALES DEL MES

- Normalmente buenas lluvias y buen crecimiento de pasto.Este año se habla de priemera quincena mas seca y fría , mas hacia octubre llegarían las lluvias ¿El Niño?

MANEJO DE PASTO Y ALIMENTACIÓN

- Se debe continuar prestando atención al pasaje de las pasturas a su estado reproductivo manteniendo rotaciones cortas (festuca: 14-15 días).
- Controlar ataques de pulgón en alfalfa.
- Continuar con la prevención de empaste.
- Evaluar la posibilidad en esta época, de aprovechar mejor una parcela cortandobprevio al pastoreo.
- Ver conveniencia de seguir atrás de las vacas con fertilizacion nitrogenada, para mejores rebrotes y desmalezar donde no se logró evitar la encañazón “a diente”.
- Se baja todo lo posible la suplementación, tratando de utilizar todo el pasto. Se empieza a ver posibilidades de sobrantes de pasto para enrollar o ensilar.
- Al conservar los excedentes de forraje en forma de rollo, previamente decidir donde van a utilizarse los mismos, y cuáles van a ser los piquetes de encierro para el invierno.

AGRICULTURA

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

RECRIA

- Objetivos minimos productivos de la Recría: 1) Que alcance el 30 % de su PV adulto a los 6 meses de edad, y el 40 % a los 9 meses. 2) El 60 % de su PV adulto al servicio. 3) El 90 % de su PV adulto inmediatamente antes del parto. 4) Llegar al parto con un desarrollo adecuado de la glándula mamaria.
- Las vaquillonas que llegan al parto entre los 22 y 24 meses tienen el mejor resultado productivo en la primera lactancia.

RR. HH.

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

PARICIÓN DE FEBRERO A ABRIL

SITUACIÓN MÁS RELEVANTE DE CADA TAMBO ÉPOCA

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

SANIDAD Y REPRODUCCIÓN

- Planificar las fechas de secado en función de: 1) Estado corporal de vacas (a principios de noviembre se deberían secar las que tienen un estado corporal inferior a 3). 2) Las reservas de alimento disponibles. 3) Las fechas y duración de la próxima temporada de partos. Recordar que es fundental 60 días o mas para las vaquillonas de primera y segundo parto, las vacas adultas pueden no sufrir mermas secando con 45-50 dias

ADMINISTRACIÓN

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

PARICIÓN DE JUNIO A AGOSTO

SITUACIÓN MÁS RELEVANTE DE CADA TAMBO ÉPOCA

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

GUACHERA

- Fin de guachera con sus datos finales.

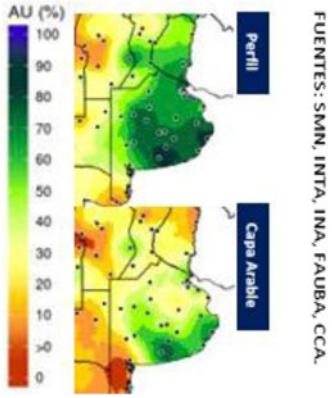
SANIDAD Y REPRODUCCIÓN

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

Una mirada sobre el panorama lechero de **octubre 2026**

CONDICIONES AGROCLIMÁTICAS

En el oeste de la PBA dejamos septiembre y arrancamos octubre con dos turnos de lluvias, que ya alcanzaron para anegar caminos, en C. Casares y 9 de Julio. Ahora, se esperan precipitaciones para la segunda quincena, con suelos que, arriba, en gran parte de la Cuenca, estarían receptivos para recibir más agua. Respecto de "El Niño", están confirmadas las proyecciones de "fuerte", con pico de intensidad en Diciembre para la pampa húmeda. El SMN, para nuestra cuenca, pronosticó para OCT-NOV-DIC, más lluvias que las normales y temperaturas inferiores a las normales.



% DE AGUA ÚTIL EN EL SUELO 19/10/26

PRODUCCIÓN Y PERSPECTIVAS

Condiciones favorables para la base forrajera en la Cuenca Oeste. Maíces sembrados temprano en su mayoría (queda una superficie menor, para tardíos). Y con horas de insolación menguadas.
De enero a septiembre, la producción nacional se incrementó 4,1% en litros y 4,8% en sólidos. Son de destacar éstos últimos, que se mantuvieron en 7,35% a nivel nacional y fueron 7,46% en nuestra Cuenca, que, en litros creció 3,3% en el período considerado (está más "estabilizada" que otras).

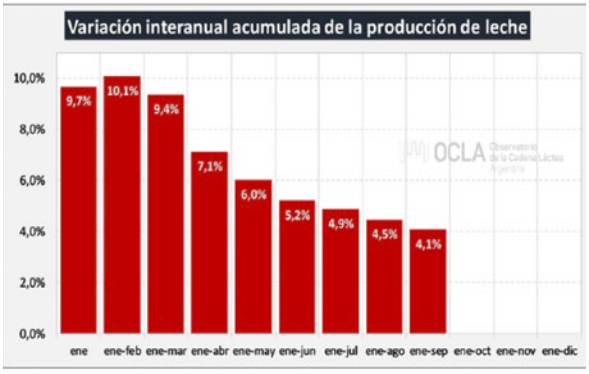


GRÁFICO OCLA - FUENTE: SAGYP - DNL

PRECIOS SIGLEA SEPTIEMBRE 2026 = $/KG DE SÓLIDOS ÚTILES

Pn Panel SIGLEA Nacional

Leche 3,83% GB y 3,52% PT
7387,13 $/Kg de Sólido Útil
1,60% Var intermensual
13,50% Var intermensual

$/KSU por provincia

Buenos Aires	7570,41
Córdoba	7220,03
Entre Ríos	7516,38
La Pampa	6990,49
Salta	8084,42
San Luis	7129,97
Santa Fe	7404,98
Santiago del Estero	7278,61

$/KSU por Cuenca

Buenos Aires

Abasto Norte	8019,52
Abasto Sur	7669,25
Oeste	7488,10
Mar y Sierras	7609,46

Santa Fe

Centro	7345,75
Sur	7801,54

$/KSU por Cuenca

Córdoba

Centro	6910,62
Sur	7068,27
Noreste	7450,96
Villa María	7119,93

Entre Ríos

Este	8280,81
Oeste	7170,07

PRECIOS SIGLEA SEPTIEMBRE 2026 = $/LITRO DE LECHE

Pn Panel SIGLEA Nacional

Leche 3,83% GB y 3,52% PT
543,01 $/Litro
1,50% Var intermensual
14,40% Var intermensual
0,35 u$s/Litro

$/Litro por provincia

Buenos Aires	561,83
Córdoba	531,49
Entre Ríos	539,88
La Pampa	525,17
Salta	585,31
San Luis	537,72
Santa Fe	540,70
Santiago del Estero	518,15

$/Litro por Cuenca

Buenos Aires

Abasto Norte	582,63
Abasto Sur	549,17
Oeste	558,77
Mar y Sierras	570,28

Santa Fe

Centro	535,10
Sur	578,68

$/Litro por Cuenca

Córdoba

Centro	508,02
Sur	533,94
Noreste	539,46
Villa María	523,35

Entre Ríos

Este	563,70
Oeste	527,48

EL ESCENARIO COMERCIAL

Octubre: Oferta y demanda siguen justas, a pesar de estar en el pico de producción

En el contexto actual, no falta ni sobra mucha leche, aún estando en el pico anual de volúmen. Lo que prolonga una "tensa calma" comercial en la cadena. Pronto, esto puede cambiar. Hay que estar atentos. Esto pudo ser así por el expertisse de los productores e industriales argentinos.

Los primeros, con eficiencia, pudieron enfrentar el visible atraso de sus precios, por el clima, y meses en que sus costos ajustaron por encima de ellos, pero también por debajo de la inflación. Y además, porque tuvimos buenos valores en la carne. Claro que esto, hay que saber manejarlo (no es fácil). Y la industria, bancó la debilitada demanda interna, buscó y pudo exportar más.



ÍNDICES DE PRECIOS Y COSTOS DE PRODUCCIÓN DE LECHE

FunPEL | OCLA | INTA

Período	Índice Precio	Índice Costo	Relación
Mes de septiembre/26	90	102	88
Var. c/mes anterior	-0,5%	0,4%	-0,9%
Var. c/año anterior	-14,2%	-13,1%	-1,3%
Indice Promedio	114	123	92
Variación acumulada	-17,5%	-12,8%	-5,4%

LA CADENA Y SU CONTEXTO INSTITUCIONAL

Nos encontramos en el 7° Outlook lechero

El próximo 2 de diciembre, con impulso de la FunPEL y el aporte del OCLA y la FAUBA, se hará el 7° Outlook de la Cadena Láctea Argentina. Una nueva oportunidad para el encuentro de actores de la lechería local y de otros países, alrededor de una agenda de alto nivel en sus contenidos:

- Cómo afecta la geopolítica a la lechería argentina ¿Amenaza u oportunidad?
- ¿Qué hacen hoy y qué planean a 10 años los principales jugadores del mundo?
- Desafíos abordables de nuestra cadena.
- Cuellos de botella en generación de valor.
- Impacto de la acción/trabajo colaborativo.
- Impacto fiscal en nuestra cadena láctea.
- Visión empresaria industrial: los nuevos jugadores. Mensaje a los productores.





CUENCA OESTE LECHERA

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

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

EMPRESAS LÁCTEAS
QUE OPERAN EN LA REGIÓN

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

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

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

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

LACT. BARRAZA S.A.
Localidad: **Juan Bautista Alberdi**
02364-15-528098 - Horacio Castillon

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

LÁCTEOS ESBEVA
Localidad: **Fco. Madero**
02396-497052 / 02396-15618297
Alberto Jesus Pérez

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

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

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

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

NESTLÉ
03462-15-663140
Guillermo Barbey

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

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

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

DELEGADOS

Bolívar
Francisco Tamborenea
pachytamborenea@hotmail.com
Carlos Casares
Juan Argentino Campbell
jockcampbell@tambodem.com
Carlos Tejedor
Carlos Gondra
marisagondra@gmail.com
Coronel Pringles
Oscar Peton
lasinas4@hotmail.com
Coronel Suárez
Alberto Fernández
la_deseada@hotmail.com
E. V. Bunge
Carlos Rogora
ro.gora@hotmail.com
Florentino Ameghino
Antonio Hope
ladesa@ameghinonett.com.ar
Alberto Miranda
albertomiranda@arnet.com.ar
General Villegas
Sergio Tomaselli
tomasellisergio@hotmail.com
Lucas Sierra
lucasgsierra@hotmail.com
Gral. Pinto
María Elena Courrégues
marybas19@hotmail.com
Granada
Marisa Cabodevilla
mcabodevi@hotmail.com
Guaminí
Jose Di Nucci
fpaunero@gmail.com
Leandro N. Alem - Vedia
Oscar Cicolini
oscarcicolini@hotmail.com
Lincoln
Gustavo Walberg
gustavowalberg@gmail.com
Nueve de Julio
Francisco Verges
vpancho@yahoo.com
Administrador grupo whatsapp
"Cuenca Oeste 9 de Julio".
Cel: 02345- 15561360
Guillermina Mas
masguillermina@gmail.com
Pehuajó
Martín Fourcade
maf@manuelita.com.ar
Administrador grupo whatsapp
"Tamberos Pehuajó"
02396-613182
Pellegrini
Ubaldo Dulevich Uzal
ubadulevich@yahoo.com.ar
Rivadavia
Jorge E. Polo
jorgeepolo@jsnet.com.ar
Saavedra
Silvio Etcheverry
sanvictor272000@yahoo.com.ar
Salliqueló
Raúl Campodónico
raulcampodonico@dmlconex.com.ar
Tornquist
Miguel Hilding Ohlsson
sidumor@gmail.com
Trenque Lauquen
Dante Calvo
calvodante@speedy.com.ar
Matías Peluffo
mtpeluffo@gmail.com
Administrador grupo whatsapp
"Tamberos Trenque Cuenca O"
Cel: 02395-15403046
Lucas Alassio
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

gensur

la genética más rentable

beacon AUTOMATION BOVINE HEAT DETECTION

LIC LIVESTOCK IMPROVEMENT

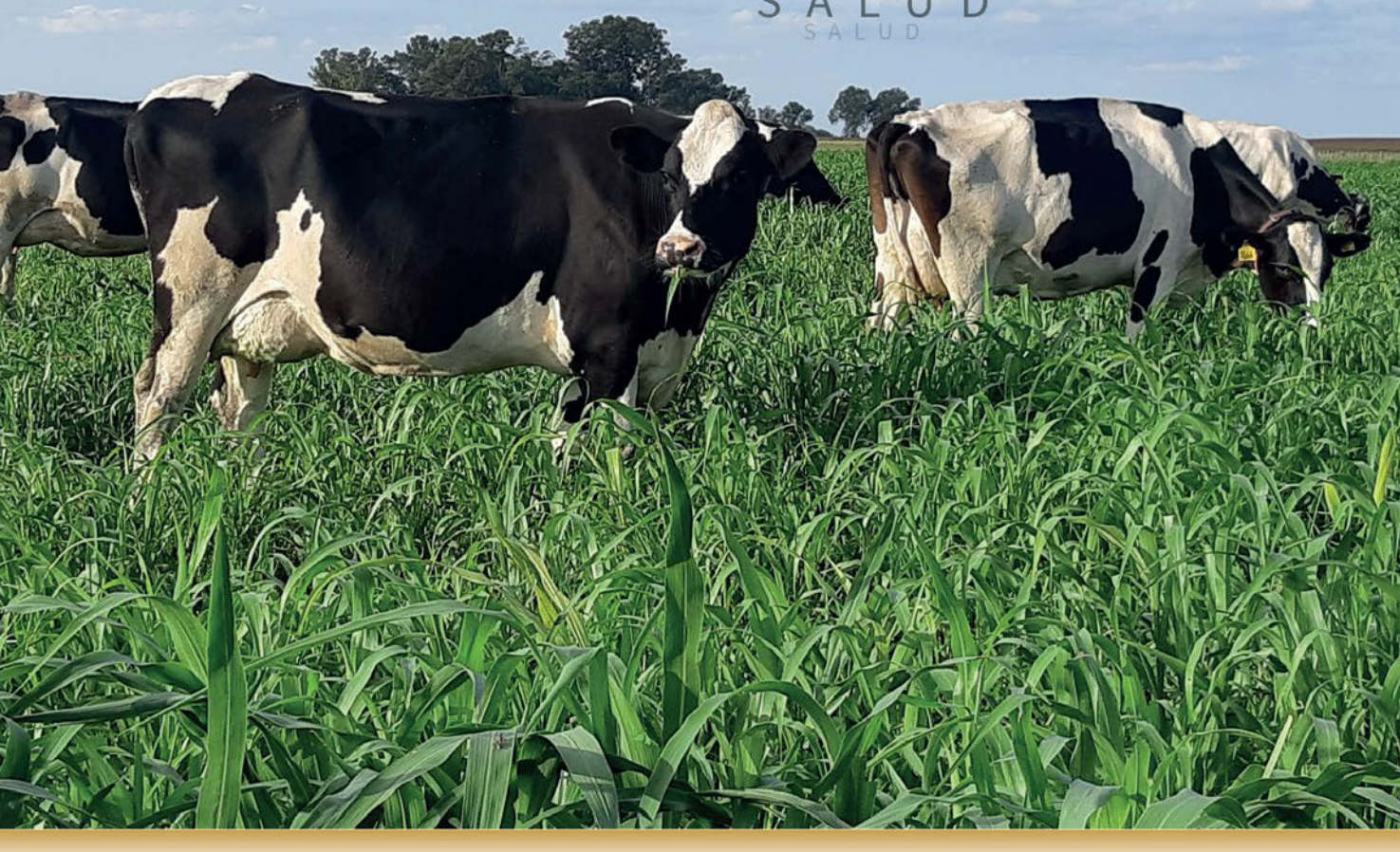
jetstream GENETICS

MILK BAR Fácil para vos, saludable para ellos

Nutralmix
ALIMENTANDO FUTURO

L E C H E

NUTRICIÓN
TAMBOS
SALUD



Distribuidor de
vetifarma
expertos en nutrición y sanidad animal

WWW.NUTRALMIX.COM.AR