



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

LECHE, CÁMARA... ACCIÓN

2026 | Año 24 | Nº 206 | Distribución gratuita | Publicación declarada de Interés Provincial Resolución 135/06



Los sobre costos que impone la carencia de infraestructura caminera adecuada
**¿TIENEN QUE ASUMIRLOS
OTRA VEZ LOS PRODUCTORES?**

¡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 S.A.S.

Lluvias, caminos, familias y costos

En este abril de 2026, un par de lluvias abundantes, alcanzaron otra vez, para anegar caminos en la misma zona de siempre (Bolívar, Carlos Casares, 9 de Julio, etc), complicar la logística de abastecimiento y recolección de la leche en muchos lugares, y poner de manifiesto nuevamente, las debilidades estructurales que arrastramos en buena parte de la Cuenca Oeste.

Lo de siempre, a lo largo de años: incumplimiento del Estado, en todos sus niveles, de su obligación básica de invertir en infraestructura, para dar transitabilidad permanente a los caminos rurales y escurrimiento a las cuencas hídricas que atraviesan las zonas productivas. Con muchas promesas y mínimas concreciones. Y frente a esto, no queremos ni podemos bajar los brazos, aunque nos genere cierta frustración. Porque tenemos por delante un pronóstico de "Niño" intenso, a partir de julio, y más importante aún, hacia adelante, está en juego el futuro de nuestras empresas y nuestra región. Porque se trata de asegurar la asistencia de los niños a la escuela, la atención de la salud y la seguridad de las familias.

Hay que señalar, además, que, en un proceso de ajuste de la economía como el que transitamos, con márgenes "finitos" (aún para los empresarios eficientes), esta negligencia con los caminos rurales, se traduce en un incremento de los costos en los tambos (con intensivo uso de los mismos), que, para los afectados, puede rondar el 3,5%, que es un número significativo, en el contexto antes mencionado.

En lo inmediato, los problemas actuales pueden reducirse, si paran un poco las lluvias; pero nosotros hablamos de lo estructural, que va a regresar, con graves consecuencias, si no se toman medidas concretas, con tiempo.



SUMARIO

EDITORIAL

- 1 Lluvias, caminos, familias y costos.

REGIONAL

- 2 Junta de Representantes CAPROLECOBA - 24 de abril 2026.
- 9 Junta de Representantes CAPROLECOBA - 20 de marzo 2026.

NACIONAL

- 5 Copetín de Noticias

TECNOCÁMARA

- 6 Comercialización de la leche de tambo: Camino a la competitividad.
- 13 Collares y manejo: nuevas herramientas a partir de la visita de un asesor neozelandés.
- 15 Cuando llegó la hora de hablar de Retiros....

PANORAMA LECHERO

- 8 ¿Cómo vimos el panorama lechero de marzo 2026?
- 17 Grupo de Interbancario Técnico
- 19 Una mirada sobre el panorama lechero de abril 2026

INFORMACIÓN INSTITUCIONAL

- 19 Comisión Directiva y Representantes

Foto de Tapa: Productor lechero de la Cuenca

COMITÉ EDITORIAL

Jock Campbell
José Di Nucci
Daniel Villulla
Francisco Verges

PRODUCCIÓN PERIODÍSTICA

Laura Isnardi
e-mail: lauisnardi@gmail.com

PANORAMA BREVE DE MERCADO

Daniel Villulla
plustambo@gmail.com

PRODUCCIÓN PUBLICITARIA

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

DISTRIBUCIÓN

Delegados por partido

ARTE Y DIAGRAMACIÓN

Daniela Nocito
e-mail: dana.noc@gmail.com

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

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

Junta de Representantes CAPROLECOBA - 24 DE ABRIL 2026

La reunión de abril, comenzó con una presentación individual de los presentes, para dar la bienvenida a un productor de 9 de Julio, que se sumó, en esta oportunidad. Y luego, repasamos juntos, los resultados de la Encuesta Mensual en tambos de la región, en la que avanzaron las evaluaciones regulares y malas, para las condiciones climáticas y financieras. Con especial mención al hecho de

que varias zonas, como 9 de Julio, por ejemplo, a partir de las recientes y abundantes lluvias, ya se habían empezado a complicar mucho los accesos a los tambos, cuando recién estamos transitando el primer mes de otoño. (Como consecuencia de no haberse hecho avances significativos en las ayudas y obras comprometidas el año pasado, por la provincia y la nación, en medio de las inundaciones).

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



RONDA NOVEDADES ¿CÓMO ESTÁN LOS TAMBOS EN ABRIL?

9 de Julio. De nuevo enfrentamos graves problemas en los caminos de acceso a los tambos. Si bien la situación es dispar dentro del distrito, la combinación de variables climáticas/logísticas, es una preocupación común a todos (Nuestra Cámara integra la Comisión local de Emergencia Hídrica). En algunos casos, se empieza a complicar el capítulo financiero. En lo que hace a precios: tambos chicos, alrededor de \$450/litro, medianos \$480, y grandes \$520. Los que venden en \$/KSU, \$7.100 a \$7.300/KSU. Crecen los tambos de rodeos Holstein con muy buenos porcentajes de sólidos.

Una novedad importante para nuestro distrito y el conjunto de la Cuenca Oeste, es que un grupo mexicano, acaba de hacer una importante inversión en una industria láctea pyme de la zona, con ambiciosos objetivos empresarios, que promete cambiar y potenciar el escenario comercial y de negocios local y regional.

T. Lauquen. Tomando como referencia un grupo de tambos medianos/grandes, se observa una caída de la producción de -5%, en la comparación interanual. Aquí (oeste arenoso), no hemos tenido el problema de excesos de lluvia que hubo en otros lugares. Estamos bien con nuestra base forrajera, y los campos están, casi, como en primavera (claro que esto cambiará pronto). Como comercializamos en \$/KSU, nuestros precios oscilan entre \$7.000/KSU (industrias pymes) y unos \$7.300/KSU (industrias grandes).

Gral. Villegas - Ameghino. Hacia el lado de Germania, se han complicado los caminos de acceso, por las lluvias abundantes recientes. Y los campos, en todo el distrito, hoy presentan problemas de agua. Si bien las lluvias fueron dispares, en muchos lugares se acumularon entre 400 a 600 mms con pocos días de intervalo. Piedritas, suma 1.200 mms en lo que va del año. Los perfiles están saturados. Hemos podido confeccionar buenas reservas, con muy buenos rendimientos. Pero estamos ahora atrasados en la siembra de las pasturas, por lo antes dicho (del agua). Los precios oscilaron entre \$490-500/litro y \$6.600-6.700/KSU.

Lincoln. Las condiciones productivas son muy dispares, dentro de nuestro distrito, derivadas a su vez de las lluvias que cada zona haya recibido. En algunos lugares, acumularon en pocos días cerca de 550 mms. El precio de la leche se mantiene apenas por encima de lo publicado en el SIGLEA. Siguen adelante importantes inversiones en estructuras productivas, en la zona entre Arenaza y Roberts. Y una industria láctea de Rojas, que trabaja leche fluída, ha comenzado a activar el movimiento comercial.

Carlos Casares. En muchos lugares del distrito, volvemos a padecer las importantes deficiencias en la red de caminos rurales, y esto nos golpea fuertemente en los costos que debemos asumir para poder entrar alimentos y sacar la leche. ¿Quién se hace cargo de estos sobrecostos? ¿Con qué

precios hemos hecho nuestros presupuestos del año, en los tambos? ¿Tuvimos presente este asunto?

Tornquist. Llovieron 300 mms en lo que va del año,

que, para este lugar, es bueno. La principal pyme a la que vendemos la leche, aumentó el precio de los sólidos a \$6.700/KSU.

MERCADOS Y PERSPECTIVAS

Como es habitual, se analizaron las condiciones del mercado interno y del externo, con distintas consideraciones e intercambio de ideas e información sobre lo que este escenario pudiera deparar en el precio de la leche. Fuente principal: OCLA (Observatorio de la Cadena Láctea Argentina).

Mercado interno. Las ventas según la Resolución 230/16 de la DNL presentaron para el mes de febre-

ro de 2026 un volumen 5,0% inferior al mes pasado (+5,2% en el promedio diario) y en litros de leche equivalente caen 5,3% (suben 4,9% en el promedio diario). El índice mayorista de precios de los Lácteos registró un aumento de 2,5% en marzo de 2026 respecto del mes anterior, y subió 17,1% en el interanual. En los mismos períodos, el precio de la leche al productor, apenas tuvo una suba nominal, de 1,7% (vs mes anterior) y 7,9% (vs año anterior).



Índice Precios Mayoristas IPIM-INDEC MARZO 2026	Variación con mes anterior	Variación igual mes año anterior
Nivel General	3,4%	27,9%
Alimentos y bebidas	2,5%	28,7%
Lácteos	2,5%	17,1%
Precio al tambero	1,7%	7,9%

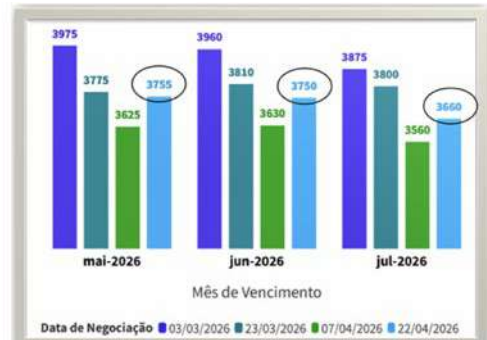
Costos de producción y rentabilidad. Cuando analizamos este punto, vimos que una baja relativa en el precio de commodities clave para los tambos, había podido frenar momentáneamente la caída de la rentabilidad,

pero que para consolidar con fundamento esa tendencia, se hacía indispensable acelerar, en lo posible, la recuperación real del precio de la leche.



Mercado externo. En litros de leche equivalentes, a febrero de 2026, las exportaciones fueron superiores (+8,6%) en la comparación interanual y representaron

el 29,3% de la producción total. A su vez, los futuros de NZX, estiman hasta julio, precios de la leche en polvo entera, alrededor de los u\$s 3.700/TM.




La baja de precio en algunas commodities (granos y oleaginosas), mejoró variables clave del tambó, apaciguó la suba de costos y revirtió un poco la caída de la rentabilidad, que aún así, permanece muy baja para los tambos grandes y negativa para los peq. y med. La situación pide más precio para los tambos, valor agregado en lo que exportamos y expandir el volumen de ventas en el mercado interno. Esas son tareas de la industria, que ante la incertidumbre que clima y precio ponen a la producción 2026, empieza a ver la conveniencia de asegurar su aprovisionamiento.

EQUIPAMIENTOS / NUTRICIÓN / SANIDAD



Dar

SOLUCIONES EFICIENTES PARA EL
BIENESTAR ANIMAL

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



DISTRIBUIDOR OFICIAL
provimi[®]



Copetín de noticias

1 ESTADOS UNIDOS DEVUELVE LA LECHE ENTERA A LAS ESCUELAS

La política alimentaria de Estados Unidos dio un giro que muchos productores esperaban desde hace años. El presidente Donald Trump firmó la Ley de Leche Entera para Niños Saludables, una norma que autoriza nuevamente el consumo de leche entera en los comedores escolares, junto con las opciones bajas en grasa y sin grasa.



Un cambio histórico que rompe con casi 15 años de restricciones y devuelve protagonismo a un alimento emblemático del sector ganadero. La medida impactará directamente a cerca de 30 millones de niños que participan en los programas de alimentación escolar y responde a una demanda sostenida de los productores lácteos, quienes han defendido la leche entera como un alimento completo y sin efectos negativos comprobados en la salud infantil. Respaldo al campo que, además, envía una señal clara de confianza en la producción nacional.

2 CRISIS INDUSTRIAL: QUIEBRA DE SANCOR



Uno de los hechos más relevantes del sector durante el mes de abril fue la solicitud de quiebra de la histórica cooperativa SanCor, tras años de dificultades financieras. La empresa, que supo ser un emblema de la lechería nacional, no logró sostener su operación ni cumplir compromisos con acreedores, marcando un punto crítico en la estructura industrial del sector.



3 LA GESTIÓN Y LA EFICIENCIA, EN EL CENTRO DEL SEMINARIO INTERNACIONAL DE LECHERÍA 2026

El Seminario Internacional de Lechería 2026 pondrá el foco en la toma de decisiones basada en datos, la articulación de la cadena y la competitividad en un escenario global exigente. El encuentro reunirá a especialistas en economía, producción y tecnología, y buscará fortalecer una visión integral del negocio lechero, combinando eficiencia productiva con sostenibilidad y promoción del consumo.

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.

Facebook Select Sires Argentina & Juan Debernardi - Leche

Phone +549 11 4426 0952

Instagram selectdebernardileche

Website www.select-debernardi.com.ar

Comercialización de la leche de tambo



CAMINO A LA COMPETITIVIDAD

Cuando existen condiciones reales para que la oferta y la demanda puedan expresarse en libertad, sin presiones distorsivas, como las que puede introducir la actividad monopólica o una intervención estatal, el mer-

cado exhibe la sana competencia, como el mecanismo para que los actores económicos puedan encontrar el mejor precio posible, en cada circunstancia que se trate. Por eso, ser competitiva, es un objetivo básico de una empresa con proyección sostenible.



DISTRIBUCION SUPERIOR S.A.

Al servicio del campo

Productos de alto rendimiento, para tambos de alto nivel.

02342-423956

info@distrisuperior.com.ar

Hay muchas definiciones académicas y de expertos sobre competitividad. Pero para la ocasión, proponemos una formulación simple y accesible:

“La capacidad de una empresa para generar productos o servicios, que, por sus características, calidad y precio, gocen de la preferencia de la demanda, en el mercado al que ha concurrido”.

Por supuesto, que los mercados, en la vida real, son dinámicos y no son perfectos, por lo que debemos estar siempre muy atentos a ese contexto, que se desenvuelve “tranqueras afuera” de nuestro establecimiento. Como así también al conjunto de factores “tranqueras adentro”, responsables de nuestra competitividad (mayor o menor) que, al cabo, no es más que nuestro grado de adaptación y capacidad para capturar ventajas, en el mercado del que participamos.

Si empezamos a identificar los factores que hacen a nuestra competitividad, hay que señalar la eficiencia con que logremos manejar el tambor, en sus distintos capítulos (gerenciamiento, sanidad, alimentación, reproducción, genética, nivel tecnológi-

co, bienestar animal, manejo de la información, etc), con el objeto de lograr mayor productividad, y acceso a los mejores precios y menores costos posibles. La gestión de la comercialización de la leche, asumida sistemáticamente, como un capítulo más de nuestras rutinas, de igual a igual con las demás tareas, constituye a su vez otro importante factor de competitividad. Que vincula el adentro con el afuera de la empresa, y con el mercado.

Dos preguntas clave que debemos hacernos, para orientar nuestras acciones en este campo, son las siguientes:

- ¿Cuál es la demanda que yo debo satisfacer con mi producto?
- ¿Cuál es mi competencia en la búsqueda de los mejores precios?

En la próxima entrega, no ocuparemos de encontrar algunas respuestas. Mientras tanto, pueden enviarme sus ideas al respecto, con total confianza y discreción, al email plustambo@gmail.com, donde serán muy bienvenidas.

Ing. Agr. Daniel Villulla
27/04/26
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 marzo 2026?



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

CONDICIONES AGROCLIMÁTICAS



Con perfiles disponibles para recibir más reservas de humedad, en el oeste de la PBA tuvimos lluvias interesantes el día 17, y hay pronóstico de más, a partir del 20/21 del mes. Lo que devolvería un perfil de humedad cercano a lo que necesitan muchos, aunque amenazante para poder levantar la cosecha gruesa.

PRODUCCIÓN Y PERSPECTIVAS



A nivel país, las industrias prevén mayor crecimiento en el 1er semestre del año, y menor en el 2do. Contra 2025, en nuestra Cuenca Oeste, crecimos +7%, hubo buenos rendimientos de los maíces ensilados (30.000 a 50.000 KMV/ Ha) y las lluvias activarán la siembra de verdeos. Rel de precios: Leche/Maíz = 1,96 // Leche/Soja = 1,03.

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

Pn Panel SIGLEA Nacional

Leche 3,78% GB y 3,41 PT

6704,77 \$/Kg de Sólido Útil

-0,70% Var intermensual
6,60% Var intermensual

\$/KSU por provincia

Buenos Aires	6819,79
Córdoba	6577,80
Entre Ríos	6853,04
La Pampa	6495,27
Salta	7069,03
San Luis	6613,89
Santa Fe	6735,07
Santiago del Estero	6517,17

\$/KSU por Cuenca Buenos Aires

Abasto Norte	7135,98
Abasto Sur	6827,41
Oeste	6768,70
Mar y Sierras	6843,28

Santa Fe

Centro	6660,07
Sur	7159,10

\$/KSU por Cuenca Córdoba

Centro	6227,61
Sur	6421,88
Noreste	6756,11
Villa María	6551,97

Entre Ríos

Este	7811,61
Oeste	6361,27

PRECIOS SIGLEA FEBRERO 2026 = \$/LITRO DE LECHE

Pn Panel SIGLEA Nacional

Leche 3,78% GB y 3,41 PT

481,03 \$/Litro

0,60% Var intermensual
7,50% Var intermensual

0,34 u\$/Litro

\$/Litro por provincia

Buenos Aires	499,90
Córdoba	468,41
Entre Ríos	483,50
La Pampa	468,26
Salta	504,37
San Luis	478,59
Santa Fe	478,92
Santiago del Estero	455,81

\$/Litro por Cuenca Buenos Aires

Abasto Norte	527,08
Abasto Sur	487,12
Oeste	496,23
Mar y Sierras	507,97

Santa Fe

Centro	472,62
Sur	515,01

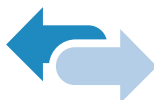
\$/Litro por Cuenca Córdoba

Centro	446,76
Sur	467,10
Noreste	477,86
Villa María	460,86

Entre Ríos

Este	511,31
Oeste	466,82

EL ESCENARIO COMERCIAL



Las empresas más grandes tienen ociosas buena parte de sus instalaciones, pero el mercado interno está débil, aunque sostenido, y se preparan para atender los negocios externos del año. A su vez, las pymes tratan de "no hacer olas", y ser prudentes. La necesidad de leche, de a poco, vuelve a insinuarse.

NUESTRA LECHERÍA Y EL MARCO MUNDIAL



La guerra en medio oriente, por su intensidad y la región en que se desenvuelve, ha estremecido el comercio internacional con especial afectación del petróleo, el gas, y fertilizantes nitrogenados.

No sabemos la magnitud y el alcance que pueda llegar a tener. Tampoco, en qué medida podrían interferir o modificar el flujo de las habituales rutas del comercio marítimo. Nuestro comercio con Asia utiliza rutas marítimas que no pasan por el Golfo Pérsico, lo que reduce el riesgo y nos aparta de las cadenas de suministro a nivel internacional más afectadas.

Junta de Representantes CAPROLECOBA

20 DE MARZO 2026

La reunión de marzo, desde las encuestas, y el testimonio de los presentes, comenzó a mostrar síntomas de empeoramiento en la situación financiera de los tambos, respecto de los meses previos. Y se comentó que los créditos bancarios estaban muy caros, y hacían desaconse-

jable acudir a ellos. Mientras que la situación climática seguía acompañando bien, y daba lugar a su vez, a una buena situación productiva. Hubo pequeñas movidas de precio de la leche, a la suba, en varios distritos, aunque, en general, siguió retrocediendo, en moneda constante.

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



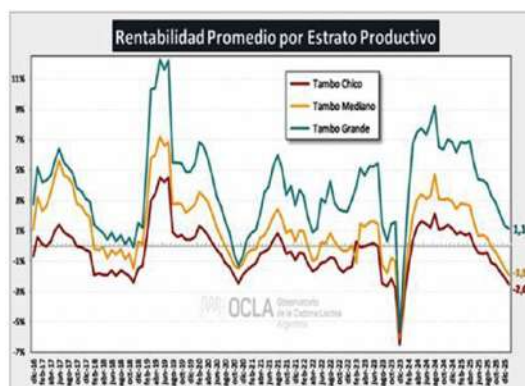
COMUNICACIÓN

Este mes, se dedicó un buen tiempo a considerar la forma en la que la Cámara se está comunicando con los productores del Oeste de Bs As, la comunidad lechera, y la opinión pública, en general. Y se acordaron varias líneas de acción, para mejorar la misma: a. revitalizar e incrementar las publicaciones en las redes, de las que se participa, b. renovar y mantener actualizada la página web de la Cámara, c. replantear el formato y funcionamiento de las reuniones mensuales, para potenciar su utilidad para los productores.

MERCADOS Y PERSPECTIVAS

En este punto, vimos que, a expensas de condiciones climáticas propicias, la disponibilidad de forrajes y buenas relaciones de precios con los alimentos concentrados, la producción mostraba una inercia a favor de sostener el crecimiento sobre el año previo, cosa que, por un lado, ejercía presión en el mercado desde la oferta, pero, por otro lado, podía generar imágenes engañosas, ya que el precio a moneda constante caía, los costos subían, y la rentabilidad bajaba de a poco, mes a mes. Todo o cual, sumaba dificultades en las negociaciones con las industrias.

El **mercado interno**, se mostraba débil, pero sostenido. Y el consumo, con lógica resistencia a la suba de precios, aguantaba. Ya a comienzos de año, los stocks se habían normalizado, y esto había comenzado a mostrar incipientes cambios en la disposición de las industrias pymes para captar un poco más de leche.



Mercado externo. Al mes de febrero, las exportaciones argentinas habían crecido 17% sobre el año previo, aunque sólo 8,3% en divisas, por los menores precios alcanzados en 2026. Y respecto a la produc-

ción total, significaban el 29,3% de la misma. Los futuros de NZX, para el primer semestre de este año, se mantenían alrededor de los u\$s 3500-3700/TM.

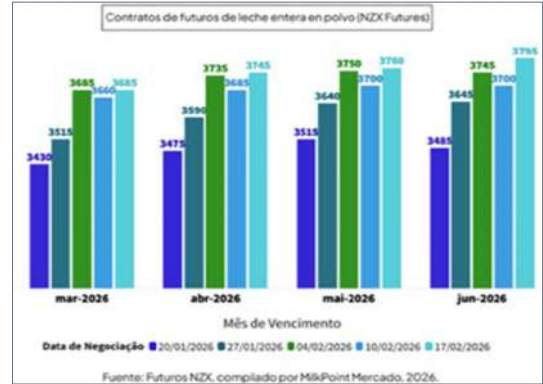
EXPORTACIONES DE PRODUCTOS LÁCTEOS

enero-febrero 2025

OCLA Observatorio de la Cadena Láctea Argentina

Concepto	Valor	Variación con año anterior
En toneladas de productos	74.230	+17,0%
En millones de dólares	273,4	+8,3%
En millones de litros de leche equivalentes	525	+8,6%
Participación de las Exportaciones/Producción	29,3%	

Fuente: elaborado por el OCLA con datos de la DNI - SAGyP e INDEC.



FunPEL

Fundación para la Promoción y el Desarrollo de la Cadena Láctea Argentina



JOSÉ E. DI NUCCI
(PRESIDENTE)



HÉCTOR C. MOLFINO
(VICEPRESIDENTE)



FRANCO LAMBERTI
(SECRETARIO)



OSVALDO R. CAPPELLINI
(TESORERO)

Renovación de autoridades en FunPEL: José Di Nucci asumió la presidencia. La Fundación para la Promoción y Desarrollo de la Cadena Láctea (FunPEL) renovó las autoridades de su Consejo de Administración, en el marco de su compromiso con el fortalecimiento institucional del sector.

En este contexto, José E. Di Nucci fue designado como nuevo presidente, Héctor C. Molfino permanece como vicepresidente, Franco Lamberti fue designado como secretario y Osvaldo R. Cappellini como tesorero.

Distribuidor Autorizado RUMIANTES

provimi

G GentedelaPampa

NUTRICIÓN ANIMAL

COMPRA DE CEREALES Y OLEAGINOSAS

ACEITES Y MAYONESAS

Trenque Lauquen: Av. García Salinas
 Cel: 2392-638555
 Planta Industrial Catrillo: 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

Contiene
Antiinflamatorio



ACCEDÉ AL VADEMÉCUM



LINALTEN LACTANCIA

La solución antibiótica intramamaria para el control de mastitis

   Enterate más en las redes

 www.calier.com.ar

Collares y manejo: nuevas herramientas a partir de la visita de un asesor neozelandés

TamboDem, nuestro tambo demostrativo de la cuenca oeste, continúa desarrollando experiencias de intercambio técnico y actualización permanente junto a profesionales y especialistas vinculados a la producción lechera. En este marco, recibimos la visita del veterinario neozelandés Ryan Luckman, asesor especializado en monitoreo de rodeos lecheros mediante collares electrónicos y análisis de datos en tiempo real.

Actualmente, Luckman trabaja con información proveniente de más de 70 tambos de Nueva Zelanda, principalmente en la región de Canterbury Sur, incluyendo el tambo de la Universidad de Lincoln. Durante su trabajo en TamboDem, propuso profundizar el uso de los collares más allá de sus aplicaciones habituales, incorporando nuevas herramientas de análisis del rodeo vinculadas especialmente a la transición, la rumia y la organización de la información productiva.

MÁS ALLÁ DE LA DETECCIÓN DE CELOS

Uno de los puntos centrales del trabajo realizado por Luckman en TamboDem fue la organización de la información en forma grupal o a nivel rodeo, buscando detectar tendencias y comportamientos colectivos más que enfocarse únicamente en alertas individuales. Según su enfoque, los collares permiten comprender con mayor anticipación cómo está respondiendo el sistema productivo, especialmente en momentos críticos como el posparto.

Otro de los aportes realizados durante la visita estuvo relacionado con la rutina de inseminación. A partir de la información generada por los collares, Luckman propuso simplificar el manejo reproductivo del tambo, pasando a una única siembra diaria y relativizando la importancia de la denominada “ventana óptima” de inseminación. El foco, según explicó, debe ponerse más en la consistencia del sistema y en la calidad de los datos que en la búsqueda de precisión extrema sobre cada caso individual.



LA RUMIA Y EL MANEJO DE LAS VACAS FRESCAS

En este sentido, una de las variables a las que otorgó mayor importancia fue la rumia de las vacas frescas. A partir del seguimiento de esta información, propuso reorganizar el manejo del rodeo posparto, priorizando el estímulo al consumo mediante al menos tres ofertas diarias de alimento, ya sea a través del pasto o de suplementos. La recuperación de la rumia aparece así como un indicador clave no solo para la producción, sino también para la posterior performance reproductiva del rodeo.

Actualmente, el trabajo continúa de manera remota mediante el monitoreo online de distintos indicadores del rodeo. Entre ellos, se encuentra el seguimiento del estado corporal de las vacas previo al servicio de otoño, con comunicación permanente entre el equipo técnico y el tambo.

INFORMACIÓN PARA ANTICIPARSE

Parte del trabajo que Luckman viene desarrollando en Nueva Zelanda está centrado en la transición y en la recuperación de la rumia luego del parto. A partir de la información generada por los collares, distintos tambos comenzaron a detectar situaciones de subalimentación o balances energéticos insuficientes durante el parto, que luego impactaban sobre la recuperación de las vacas, la fertilidad y la producción. Según explica el veterinario, uno de los principales aportes de esta tecnología es la posibilidad de intervenir antes de que esos desbalances terminen expresándose clínicamente o afectando el rendimiento general del rodeo.

La experiencia realizada en TamboDem dejó como aprendizaje que este tipo de herramientas pueden



aportar valor cuando ayudan a ordenar la información y transformar los datos en decisiones concretas de manejo. En este caso, el foco estuvo puesto especialmente en la lectura grupal del rodeo, la recuperación de la rumia en las vacas frescas y la simplificación de rutinas reproductivas, buscando mejorar la capacidad de anticipación y la eficiencia general del sistema.

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



Cuando llegó la hora de hablar de Retiros....

Los Retiros empresariales o retiros de los socios suelen ser un tema tabú, pero nada mejor que describir cómo fue esa reunión de “La familia SRL” para sacarlo a la luz...

En la empresa tambera “La familia” los cuatro socios venían, desde hacía años, haciendo sus retiros discrecionalmente, a medida que los iban necesitando, sin ningún protocolo establecido ni nada parecido.. Al fin y al cabo, ya había varias generaciones anteriores que lo habían venido haciendo de esa manera, de modo que ya era casi una tradición en la familia. Pero aquellos tiempos habían cambiado: aquella única familia se había convertido, con el paso de los años, en varias familias. Como se suele decir: la familia había crecido mucho más que el campo, que seguía siendo el mismo de siempre. Tarde o temprano iba a llegar el momento de hablar del tema. Y llegó ese momento cuando el mayor de los her-

manos, Fernando, que administraba el campo, decidió que ya era hora de dejar las tradiciones atrás, y empezar a discutir, para llegar a acordar un criterio de retiros a seguir en adelante.

Ya no se podía continuar con esa discrecionalidad, había que poner orden a ese tema (a pesar de las reticencias de alguno), después de tantos años de haberse manejado de esa manera, ya desde el tiempo de los abuelos.

Como sería la falta de números, que ni siquiera se sabía lo que cada uno había retirado a lo largo del ejercicio, que ya estaba a punto de terminar. Y el tiempo mientras tanto seguía corriendo; ya estaba por comenzar el ejercicio siguiente y había cosas que había que poner sobre la mesa cuanto antes.

Ese día, había asistencia perfecta de todos los hermanos. Eso sí, ni un pariente político presente, eso se había convenido, porque el lema seguía siendo: “los de afuera son de palo...”



Y EMPEZÓ LA REUNIÓN

Fernando, el mayor, como administrador, tomó entonces la palabra, para arrancar la reunión y romper el hielo: -les agradezco a todos que hayan venido a esta reunión. Creo que era muy necesario reunirnos para tratar este tema, bastante delicado, pero tenemos que ordenarnos de una vez-.

En ese momento, antes que pudiera continuar, su hermana, Susana, la menor, la que nunca se quedaba callada (ya desde chica) no pudo con su genio: - Mirá, yo ya estuve pensando bastante sobre esta reunión. Y si nos hiciste venir para bajar línea de cómo tenemos que retirar, ya arrancamos mal. Todos tenemos el mismo derecho. Así que si la cuestión es ordenar, yo voy a proponer que nuestros retiros (o por lo menos los míos), sean equivalentes a los 16 quintales de soja/hectárea que escuché es lo que pagan los pooles agrícolas en esta zona. Y no sé si me quedo corta, porque me dijeron que en La Abundancia pagaron 18 quintales...-

El lema seguía siendo: “los de afuera son de palo...”

-Pero Susy, escuchame, tenés que tener en cuenta que nosotros producimos leche, no soja. Y andá a saber si esos valores de arrendamientos que escuchaste por ahí son reales o los inflaron- dijo José María, sentado enfrente mientras cebaba un mate.

-Por mí, acá se puede producir leche, víboras o lo que ustedes quieran, pero yo necesito esos retiros para vivir, y me corresponde con semejante capital que tenemos acá, entre el campo, las 600 vacas, la recría, la guachera, las instalaciones del tambo y la mar en coche...-

-Pero no te olvides que, en todo caso de esos 16 quintales de soja, libre de polvo y paja te van a quedar unos cuántos menos: tenés que descontarle, anotá: el impuesto a las ganancias, ingresos brutos, la red vial y el impuesto inmobiliario, así que entre una cosa y otra, te va a quedar bastante menos de lo que vos imaginaste...- le aclaró Fernando.

Por mí, acá se puede producir leche, víboras o lo que ustedes quieran, pero yo necesito esos retiros para vivir.

La otra hermana, Sara, que hasta ese momento había estado callada, escuchando atentamente todo lo que se hablaba, levantó la mano para pedir la palabra. -Yo creo que si tenemos que fijar un “alquiler interno” si así se lo puede llamar, tendría que ser en litros de leche, como veo que lo vienen haciendo otros tambos en la zona, siguiendo por ejemplo el valor mensual de referencia del Siglea para que no haya discusiones. Esto de exprimir a la gallina de los huevos de oro puede ser pan para hoy y hambre para mañana...-
-Bueno, pero yo necesito lo que estoy pidiendo porque vivo exclusivamente del campo- volvió a la

carga Susana. En todo caso, que se venda ese lote de vaquillonas preñadas que Fernando pensaba meter al tambo, y repartimos lo que se cobre. Esta política de seguir agrandando el tambo no me va. Y menos cuando a mis 60 años no quiero seguir jugando al tambero “próspero”, que no para de crecer-

-Tengamos en cuenta que acá no puede haber privilegios ni excepciones- retomó la palabra Fernando- así que lo que acordemos para uno lo tenemos que hacer para los cuatro.

Y LAS CONSECUENCIAS PUEDEN SER...-

Pero cuando iba a rematar la frase, Susy se puso de pie, ya con tono amenazante: - porque si me la van a hacer complicada, entonces tendremos que hablar de que me abro de la sociedad, y se acaban las discusiones-.

Había tirado una bomba, que ya le había comentado a su hermana en privado, por lo que Sara ni se inmutó cuando la escuchó. Pero los que quedaron “regulando” fueron los dos hermanos varones.

Repuesto de la sorpresa, José María atinó a decir: -por favor, que no lleguemos a ese punto. Todo esto pasa porque nunca nos propusimos poner un orden a los retiros, y menos tratar de consensuar un protocolo familiar para cuando pasaran cosas como esta, que algún día iban a llegar, tarde o temprano...-

-Bueno, pero ahora ya estamos en el baile- retrucó Susy- así que....-

-Propongo lo siguiente- dijo Fernando- como administrador: que sigamos conversando civilizadamente sobre el tema, porque es la única forma de poder llegar a buen puerto-

-Sí, a buen puerto- reapareció Susy- En todo caso, yo propongo que se le baje un punto del porcentaje que viene cobrando el administrador, y que eso venga compensar lo que vengo pidiendo, por lo menos en parte. Y después veremos cómo seguimos...-

Para qué...Otra bomba que acababa de tirar Susana. Evidentemente tenía bien estudiado lo que iba a decir en la reunión. -Porque tener semejante campo, todas estas vacas, y no poder retirar más que lo estrictamente necesario para vivir, no es justo. Si vamos a poner las cosas sobre la mesa, pongámonlas a todas...-

A esa altura, ya después de casi dos horas de discusión, evidentemente no se iba a poder llegar a nada concreto, y lo único que podía pasar era que terminara todo en una pelea familiar, quizás sin vuelta atrás. Llegó entonces Amalia, la madre, sorprendida por el tono de voces que escuchaba desde su pieza. Los miró a uno por uno, se sentó y pidió un mate. -¿Pero qué está pasando?- preguntó.

Se hizo entonces un gran silencio...

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

- Otoño definido, normalmente bien de lluvias, vienen las primeras heladas.

MANEJO DE PASTO Y ALIMENTACIÓN

- Se empieza a cuidar el “bocado de verde”, los crecimientos de pasturas van bajando a 20-25 kg salvo los verdeos de invierno en los años de buen clima, puede seguir habiendo buena participación de trébol blanco. Se va aumentando la suplementación, se abren los silo
- Control de plagas sobre todo en las praderas nuevas sembradas a fines de marzo y este mes; trips, pulgón, etc.
- Se empieza a mirar con cariño cualquier tipo de fibra que pudiera estar en el campo todavía en uso (rastrosos de maíz o sorgo por ejemplo).

AGRICULTURA

- Se termina de hacer la fertilización con nitrógeno y reposición con fósforo y azufre según las evaluaciones efectuadas con los análisis de suelo y planta.
- Sembrar las praderas nuevas.
- Enrollar colas de cosecha de soja o sorgo cuando se siembra una pastura nueva en directa. También se pueden dejar para ir comiendo si se ve que es tarde para lograr buenos verdeos de invierno sobre los rastrosos de maíz-sorgo que no van a praderas nuevas.

SANIDAD Y REPRODUCCIÓN

- Recordar que si se hace barrial profundo en alguna parte del camino de las vacas es mejor abrir una pasada por el costado desviando por dentro de un lote para que circulen con las ubres limpias y cerrar el barrial hasta que se pueda terraplenar.

RR. HH.

- Realizar la compra de ropa de trabajo del personal para el invierno.

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

- La parición debiera estar 85-90% cumplida, se evalúa si conviene inducir las vacas que van a parir luego de mediados de mes; las “vacías de otoño” de buena producción se van a tambos de invierno, ya sean preñadas o vacías en ordeño, la producción suele andar entre los 21-23 litros, el porcentaje de sólidos sigue bajando a un mínimo, la proteína llega a 3,55-3,6%.

MANEJO DE PASTO Y ALIMENTACIÓN

- Se va finalizando la alimentación preparto, se unifica el rodeo a parir que queda. Se agrupan los rodeos por reproducción.
- Las terneras nacidas a fines de enero, ya debieran estar consumiendo solo alimento, deslechadas y las de febrero comiendo alimento en el orden de los 500 grs y encaminadas para deslechar sobre fines de mes. Se usa alimento pre-iniciador en las nacidas últimas para apurar su desleche y cerrar la parte de leche de la guachera.

RECRÍA

- Se pesan las terneras de otoño del año anterior, deberían estar por los 250-270 kg.

SANIDAD Y REPRODUCCIÓN

- Se va preparando todo el material para la IA de las vaquillonas para el 1 del mes de mayo y para las vacas el 15 de mayo (según tambos).
- Hacer un tacto a principios de mes para confirmar si las que flatan parir están realmente todas preñadas, suele suceder que se pasa alguna parida que no bajó ubre o un aborto no visto.
- Las vacas "vacías de otoño", muchas de ellas preñadas de invierno deben haber ido a otros destinos a medida que se va completando el número de VO previsto con las paridas.
- Evaluar raspaje y chequeo de toros.

PARICIÓN DE JUNIO A AGOSTO

SITUACIÓN MÁS RELEVANTE DE CADA TAMBO ÉPOCA

- Entrando en los meses finales de ordeño, se reciben las "vacías de otoño" de buena producción que empiezan a sobrar en los tambos de otoño, que puedan estar preñadas para invierno o vacías en ordeño, la producción suele andar en los 14-15 litros. Comienzan de a poco los secados.

MANEJO DE PASTOS Y ALIMENTACIÓN

- Se va adaptando la alimentación a los menores requerimientos del rodeo, cuidando de que no baje de estado corporal.

SANIDAD Y REPRODUCCIÓN

- Se va preparando todo el material para la IA de las vacas de ordeño vacías del servicio de primavera que haya en el rodeo del tambo y las enviadas de tambos de otoño.
- Especial atención en recorrer vaquillonas y registrar abortos y llevar a ordeño las que bajan ubre luego de abortar. Acostumbrarlas a la sala de ordeño, revisar ubres.
- Según el valor de la leche y los costos de ordeño evaluar con que nivel de producción por día conviene secar.
- Evaluar lugares donde se va a concentrar el rodeo parto y que van a comer de alimento base para definir con el nutricionista el tipo de suplementación a utilizar para evitar problemas de hipocalcemia e hipomagnesemia.
- Para el comienzo de los secados, recordar que, a más lactancias, menos tiempo de secado necesita la ubre, pudiendo llegar desde los 60 días las vacas de segundo parto a 35 días en las vacas de 5ta parición para arriba.
- Al ir secando ir dando destino a los descartes ya decididos por motivos no productivos como crónicas de mastitis, rengas crónicas, etc.
- Se realiza el tacto a las vacas pre secado, para no secar vacas que hayan abortado. Vacunamos al secado las vacas contra diarrea neonatal y neumonía para obtener un calostro rico en anticuerpos.
- Se vacuna a las vaquillonas 1° dosis contra diarrea neonatal y neumonía.

ADMINISTRACIÓN

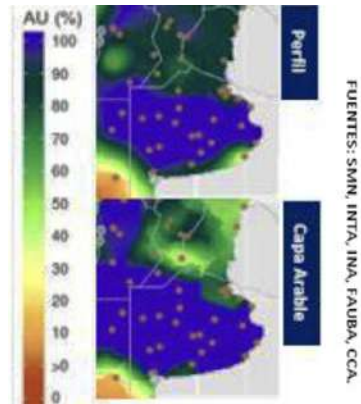
- Se presupuesta y compran los insumos para la parición y guachera.
- Se hacen las compras del alimento base parto y de los subproductos y minerales a usar ya definidos con el nutricionista.
- Revisar a fondo la maquinaria de ordeño y frío, puesta a punto de las mismas.

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

CONDICIONES AGROCLIMÁTICAS

Una importante sucesión de lluvias, que fueron ganando en intensidad a medida que avanzó el mes, pintaron de azul el mapa de abril con el % de agua disponible en los suelos, tanto en el perfil, como en superficie. En la Cuenca Oeste, hay zonas con acumulados de 550/600 mms, y se vuelven a prender las alarmas, por la cosecha gruesa y los caminos a los tambos. A su vez, el Río Quinto está entrando caudaloso desde La Pampa hacia Bs As, lo que, en los próximos meses, se notará en los cauces superficiales, y también en las napas.

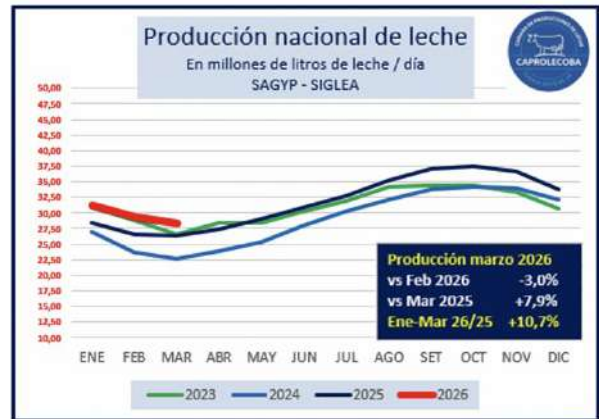
El SMN, en su pronóstico de ABR-MAY-JUN, prevé lluvias y temperaturas mayores a las normales.



% DE AGUA ÚTIL EN EL SUELO 21/04/26

PRODUCCIÓN Y PERSPECTIVAS

Como estuvo previsto, la producción, con 881 millones de litros en marzo, completó un 1er trimestre, 10,7% por encima del año previo. En el mismo período, nuestra cuenca creció 3,7% (y en marzo, en particular, +6%). Esto fue a expensas de haber contado con pasto y reservas adecuadas. Y también por aceptables relaciones de precios con concentrados (no con combustibles, fertilizantes, etc). Las VO son un poco menos que en 2025, pero con mejor producción individual. Una amenaza concreta, es el mal estado de los caminos, con apenas el primer mes de otoño transcurrido.



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

Pn Panel SIGLEA Nacional

Leche 3,89% GB y 3,50 PT

6633,70 \$/Kg de Sólido Útil

-1,10% Var intermensual

7,10% Var intermensual

\$/KSU por provincia

Buenos Aires	6758,19
Córdoba	6492,20
Entre Ríos	6847,28
La Pampa	6418,66
Salta	7219,99
San Luis	6623,95
Santa Fe	6657,74
Santiago del Estero	6300,49

\$/KSU por Cuenca Buenos Aires

Abasto Norte	7055,39
Abasto Sur	6766,63
Oeste	6702,18
Mar y Sierras	6805,78

Santa Fe

Centro	6549,78
Sur	7266,13

\$/KSU por Cuenca Córdoba

Centro	6183,19
Sur	6324,97
Noreste	6664,65
Villa María	6477,30

Entre Ríos

Este	7798,30
Oeste	6375,11

PRECIOS SIGLEA MARZO 2026 = \$/LITRO DE LECHE

Pn Panel SIGLEA Nacional

Leche 3,89% GB y 3,50 PT

489,16 \$/Litro

1,70% Var intermensual

7,90% Var intermensual

0,35 u\$s/Litro

\$/Litro por provincia

Buenos Aires	510,09
Córdoba	475,68
Entre Ríos	490,54
La Pampa	475,59
Salta	503,33
San Luis	491,85
Santa Fe	485,68
Santiago del Estero	460,00

\$/Litro por Cuenca Buenos Aires

Abasto Norte	533,21
Abasto Sur	494,48
Oeste	507,06
Mar y Sierras	516,27

Santa Fe

Centro	479,28
Sur	520,96

\$/Litro por Cuenca Córdoba

Centro	455,42
Sur	474,78
Noreste	485,44
Villa María	467,41

Entre Ríos

Este	517,75
Oeste	474,73



CAPROLECOBA

Cámara de Productores de Leche

CUENCA OESTE BS. AS.

EL ESCENARIO COMERCIAL



Abril: + Precio a los tambos + mercado interno + valor agregado a las exportaciones

La baja de precio en algunas commodities (granos y oleaginosas), mejoró variables clave del tambo, apaciguó la suba de costos y revirtió un poco la caída de la rentabilidad, que aún así, permanece muy baja para los tambos grandes y negativa para los peq. y med. La situación pide más precio para los tambos, valor agregado en lo que exportamos y expandir el volúmen de ventas en el mercado interno. Esas son tareas de la industria, que ante la incertidumbre que clima y precio ponen a la producción 2026, empieza a ver la conveniencia de asegurar su aprovisionamiento.



OCLA

¿UN NUEVO CONTEXTO PARA LA LECHERÍA?

La Justicia decretó la quiebra de SanCor CUL

Por el propio pedido de la empresa y asumiendo la imposibilidad de afrontar su deuda y formular una propuesta a sus acreedores en el concurso preventivo que venía tramitando, la Justicia de Santa Fé decretó la quiebra de SanCor CUL.

Se acelera el “reseteo” de la lechería argentina

Con esta noticia, esperada por lo inevitable, se completa otro capítulo de la reconfiguración de nuestra lechería, que ya muestra un “mapa” muy distinto al de hace pocos años. Tanto, como el que pueda sobrevenir en un futuro cercano.

Una historia muy rica, por lo bueno y lo malo

SanCor se creó en 1938, con la unión de 16 cooperativas, en Sunchales y llegó a convertirse en uno de los gigantes lácteos de nuestro país, sembrando desarrollo en muchas

comunidades en Santa Fé, Córdoba y las principales provincias lecheras. Pero, así como los logros, también fueron apareciendo problemas, no siempre bien resueltos.

Visiones del cooperativismo y estilos de gestión que no daban buenas respuestas a los nuevos tiempos y llevaron a malas decisiones, como la de aceptar supuestas ayudas estatales (leche a Venezuela), que hundieron más a la empresa. Al punto de ya no poder evitar la caída.

No confundir el problema

Tenemos una oportunidad para aprender mucho de esta gran experiencia histórica. Porque, como dijo alguien: el problema no son las Cooperativas, sino el manejo de las mismas. No lo olvidemos.



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
 raulcampodonico@dmlconex.com.ar

Tornquist

Miguel Hilding Ohlsson
 sidumor@gmail.com

Trenque Lauquen

Dante Calvo
 calvodante@speedy.com.ar
 Matías Peluffo
 mtpeluffo@gmail.com
 Administrador grupo whatsapp
 "Tamberos Trenque Cuenca O"
 Cel: 02395-15403046

Lucas Alasio

lucasalasio@kiwicriollo.com.ar

Villarino

Bernardo Ramírez
 eloyramirez@hotmail.com

VISITE: WWW.CAPROLECOBA.COM.AR

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



la genética más rentable

@gensurargentina +549 2323643161





Nutralmix

ALIMENTANDO FUTURO

LECHE

TAMBO S
TAMBO S

NUTRICIÓN
NUTRICIÓN

SALUD
SALUD



Distribuidor de



vetifarma

expertos en nutrición y sanidad animal



WWW.NUTRALMIX.COM.AR