

LECHE, CÁMARA...ACCIÓN

2026 | Año 24 | Nº 207 | Distribución gratuita | Publicación declarada de Interés Provincial Resolución 135/06



LA LECHERÍA ARGENTINA TIENE MUCHO PARA CRECER

CAPROLECOBA expuso en la Cámara de Diputados de la Nación sobre el presente y los desafíos de la producción lechera.

**REGLAS CLARAS. MENOS CARGA FISCAL.
INFRAESTRUCTURA REAL.**

¡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. —

La lechería argentina tiene mucho para crecer

Sí amigos, la lechería argentina tiene mucho para crecer. Y lo va a hacer. Porque puede y es un imperativo de nuestras empresas y de los tiempos que corren, en nuestro país y el mundo. Se ha dicho y debatido muchas veces, pero esa discusión, ha perdido vigencia. En todo caso, las preguntas (que es bueno hacerse a tiempo) son: ¿Tengo condiciones y me interesa continuar en el negocio? ¿Tengo un camino posible para crecer y consolidarme en la actividad? Hay sólo una respuesta en cada familia y cada sociedad comercial, que implica decisiones de carácter familiar y empresarial. Y son de mediano y largo plazo.

Más allá de cualquier contingencia más o menos traumática, hay un nuevo mundo que emerge, e igual que el que queda atrás, necesita y demanda leche y lácteos. Y no son muchas las lecherías en capacidad de satisfacerla. La nuestra es una de ellas. Pero competir en ese terreno, no es tarea fácil. Las exigencias son altas, y se requiere mayor eficiencia, productividad, calidad de productos, procesos y gerenciamiento; escala y menores costos que la competencia.

Tranqueras adentro, para nosotros, esto no es nuevo. Hará falta dar continuidad al proceso de cambios que venimos transitando otra vez (como lo hicimos en los 80's y los 90's), tenemos una rica experiencia para capitalizar y nuevas tecnologías transforman nuestros sistemas de producción, elevan la calificación del trabajo y las condiciones de vida de personas y animales, en los tambos.

Tranqueras afuera, productores e industriales, también tenemos mucho para hacer con nuestra propia institucionalidad; y además, aguardan más cambios en el sector público, que, en buena medida, están en curso; pero que reconocen "pendientes" importantes que, en términos de prioridad, podemos resumir en unos pocos "temas clave":

- Reglas claras y estables, alineadas con una economía de mercado y de libre comercio.
- Desarrollo real de la infraestructura imprescindible, en plazos concretos.
- Reducción efectiva de la carga fiscal (eliminación de tributos distorsivos).



SUMARIO



EDITORIAL

1. La lechería argentina tiene mucho para crecer.

REGIONAL

2. Junta de Representantes CAPROLECOBA - 22 DE MAYO 2026.

TECNOCÁMARA

6. CAPROLECOBA participó de una reunión de trabajo en la Comisión de Comercio de la Cámara de Diputados de la Nación.
9. Un factor silencioso que impacta en el valor de la leche.
11. La articulación producción-industria como factor clave de competitividad de la cadena láctea.
13. Nuestro trabajo en TamboDem a partir de los recuentos de células somáticas.
14. Quién se iba a imaginar las consecuencias al presentar ese organigrama....

PANORAMA LECHERO

8. ¿Cómo vimos el panorama lechero de mayo 2026?
19. Una mirada sobre el Panorama Lechero de Junio 2026
17. Grupo de Intercambio Técnico

INFORMACIÓN INSTITUCIONAL

19. Comisión Directiva y Representantes

Foto de Tapa: CAPROLECOBA expuso en la Cámara de Diputados de la Nación sobre el presente y los desafíos de la producción lechera.

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.

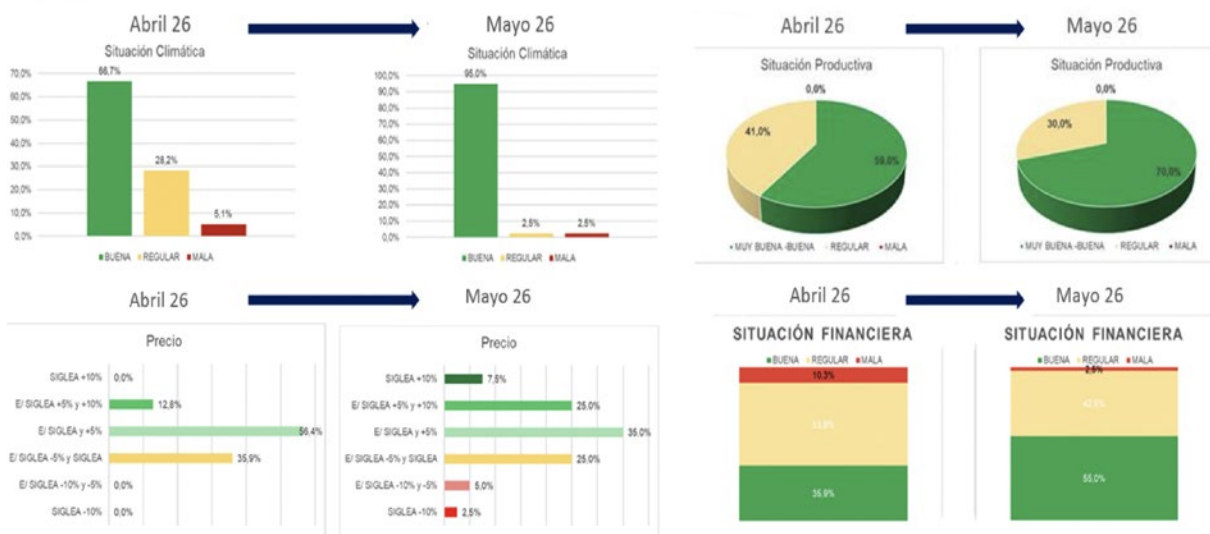
Leche, Cámara...Acción no se responsabiliza por el contenido de las notas que aparecen firmadas. El material de esta revista puede reproducirse citando la fuente.

Junta de Representantes CAPROLECOBA - 22 DE MAYO 2026

Como es habitual, la reunión de mayo se inició con el análisis de resultados de la Encuesta Mensual en tambos de la región. En primer lugar, se destacaron las mejoras de las condiciones climáticas, lo que mejoró las condiciones

de producción. También se notó alguna pequeña suba del precio, aunque poco significativa. Y se observó, además, que hubo una mejora en la condición financiera de los tambos, como consecuencia de lo antes comentado.

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



RONDA NOVEDADES ¿CÓMO ESTÁN LOS TAMBOS EN MAYO?

T. Lauquen. Manifestaron estar bien de “campo” y disponibilidad forrajera. Los precios tuvieron una mejora muy leve, y para las leches de volúmen y altos sólidos, permanecieron alrededor de los \$7.300/KSU. Por estacionalidad y contar con pasto, la situación financiera aflojó un poco. El nivel de producción, se describió como “consolidado”.

Algo que llama la atención en nuestra zona, es la gran variabilidad de precios que se obtienen, debido, entre otras cosas, a la escasa dedicación que en muchos casos se otorga a la gestión de la comercialización.

9 de Julio. Mayo ha sido un mes con muy pocas lluvias, cosa que vino muy bien, porque se necesitaba. Al haber oreado el suelo en superficie, estamos pudiendo pastorear bien los verdeos.

En lo que hace a precios: tambos chicos, alrededor de \$450-460/litro, medianos \$480-490, y grandes \$520-530/litro. Los que venden en \$/KSU, entre

\$7.100 a \$7.300/KSU. Una experiencia, que puede servir a otros: la Municipalidad está terminando de geolocalizar a la totalidad de los tambos del distrito.

Gral. Villegas - Ameghino. El campo está muy bien. Buenas pasturas y verdeos, apuntalados por buenos silajes de maíz. Las lluvias de abril afectaron las producciones individuales, que luego se fueron recomponiendo de a poco. Los precios predominantes, permanecieron “congelados” en paridad con el SIGLEA. La situación financiera de los tambos, igual que las ya mencionadas en otras zonas: se deterioró bastante y mejora de a poquito, más recientemente.

Lincoln. Después de lo pasado, ahora, sin lluvias, estamos más tranquilos. Los precios han oscilado entre \$490 y \$530/litro. Y rondaron los \$6.500/KSU. Es muy bueno, y hay que tomar el ejemplo de 9 de Julio, para impulsar al municipio a geolocalizar todos los tambos del distrito.

MERCADOS Y PERSPECTIVAS

Precio y perspectivas. Con bajos precios de la leche, como los que tenemos, pero buenas relaciones de precios con el maíz y la soja, no debe parecer contradictorio que los tambos traten de incrementar su producción, para licuar en lo posible, sus costos fijos. En moneda constante, los precios de los lácteos cayeron 13% en la comparación interanual, mientras que los precios generales, cayeron 10%. Si algo no cambia aquí, es muy difícil que, en los próximos meses, pueda incrementarse la demanda interna y, por lo tanto, los precios, al nivel de lo que están necesitando

los tambos (sobre todo) y las industrias. En el mundo, las principales lecherías están creciendo, y a pesar de eso, los precios se han mantenido en niveles aceptables, lo cual ha sido posible gracias a la guerra. Los lácteos están baratos en el mercado interno argentino, en relación con otros alimentos. Con una producción abundante e internacionalmente “barata”, una cadena mejor estructurada, con un “factor país” más normalizado y previsible, podría capitalizar mucho mejor el escenario global, y colonizar nuevos mercados. (Ing José Quintana)

Mercado interno. En abril, el precio de la leche subió +1,8% en \$/L sobre el mes previo, y quedó +8,1% vs el año previo. Mientras el precio mayorista (salida de fábrica) trepó +3,1% y +18,5% respectivamente. Esto, es posible que requiera de una adecuada contextualización, para tener una interpretación ajustada, pero está claro el sufrimiento que, como empresas pymes, padecen hoy la mayoría de los tambos del país.

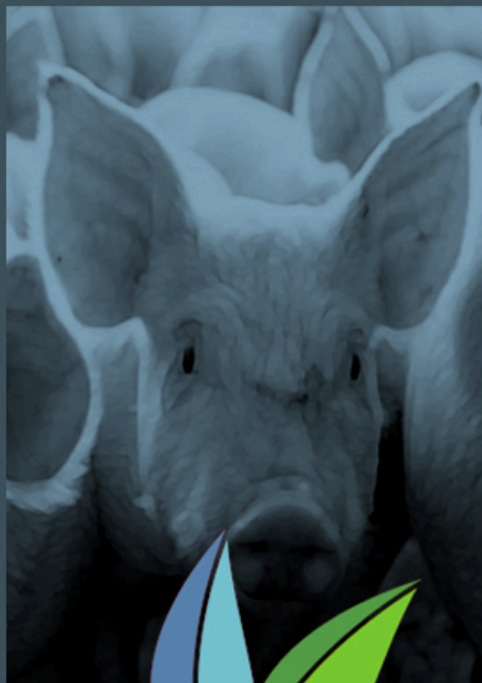
Mercado externo. En un mercado interno sin mucho margen para la actualización de los precios, las empresas que están en condiciones de hacerlo, han tratado de exportar mayores volúmenes de leche, aprovechando el sostenimiento de los precios internacionales, en niveles aceptables (u\$s3.700 - u\$s3.800/Tn).

Índice Precios Mayoristas IPIM-INDEC ABRIL 2026	Variación con mes anterior	Variación con igual mes año anterior
Nivel General	5,2%	30,8%
Alimentos y bebidas	2,2%	28,5%
Lácteos	3,1%	18,5%
Precio al tambero	1,8%	8,1%




CAPACIDAD DE PAGO \$/LITRO BOLSA 25 KGS LPE EXPORT = \$498,66/L \$6648,85/KSU u\$s 0,355

EQUIPAMIENTOS / NUTRICIÓN / SANIDAD



SOLUCIONES EFICIENTES PARA EL
BIENESTAR ANIMAL

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



DISTRIBUIDOR OFICIAL
provimi[®]



CAPROLECOBA participó de una reunión de trabajo en la Comisión de Comercio de la Cámara de Diputados de la Nación

El pasado martes 9 de junio, la CAPROLECOBA participó de una reunión de trabajo convocada por la Comisión de Comercio de la Cámara de Diputados de la Nación, presidida por el Diputado Nacional Dr. Juan Fernando Brügge. La convocatoria tuvo como objetivo que los legisladores recibieran, de primera mano, un reporte sobre el estado de situación de la cadena láctea argentina por parte de distintos actores representativos del sector. Participaron de la reunión la Fundación para el Desarrollo de la Cadena Láctea Argentina (FunPEL), el Centro de la Industria Lechera (CIL), la Asociación de Pequeñas y Medianas Empresas Lácteas (APYMEL), la Bolsa de Comercio de Rosario (BCR) y nuestra Cámara.

En representación de CAPROLECOBA expuso su presidenta, Guillermina Mas, quien presentó la visión de los productores lecheros de la Cuenca Oeste bonaerense y compartió el enfoque con el que la institución analiza la realidad de la actividad y de la cadena láctea argentina. La presentación se estructuró en tres ejes principales. En primer lugar, se abordó el enfoque y la visión del negocio lechero, compartiendo el criterio desde el cual los productores observan la evolución de la actividad, sus oportunidades y desafíos.

Posteriormente, se analizó la situación actual de la producción, destacando tanto las fortalezas del sector como las dificultades que enfrentan las empresas tamberas en el contexto económico actual. En este sentido, se remarcó el potencial productivo de la lechería argentina, la capacidad de adaptación de los productores y la importancia de generar condiciones que permitan sostener y ampliar las inversiones.



Finalmente, se expusieron los principales problemas y trabas que hoy limitan el crecimiento competitivo de la cadena. Entre ellos, se señalaron la elevada carga fiscal, las dificultades vinculadas a la infraestructura rural y la necesidad de contar con reglas de juego previsibles y estables que permitan planificar a largo plazo.

Como mensaje final, CAPROLECOBA transmitió una convicción que forma parte de su visión institucional desde hace muchos años: la lechería argentina tiene un enorme potencial de crecimiento. Sin embargo, para que ese potencial pueda transformarse en más producción, empleo, inversión y desarrollo territorial, resulta indispensable avanzar hacia un marco que ofrezca reglas claras y estables en el tiempo, una menor presión tributaria y una infraestructura acorde a las necesidades de una actividad estratégica para el país.

La participación en este tipo de espacios constituye una oportunidad valiosa para acercar la voz de los productores a los ámbitos donde se debaten las políticas públicas y contribuir a la construcción de una lechería más competitiva y sostenible.

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 +549 11 4426 0952
Twitter selectdebernardileche www.select-debernardi.com.ar

Una mirada sobre la competencia

Terminamos la nota pasada, en LCA, con dos interrogantes similares a éstos, con los que podemos retomar ahora nuestros comentarios sobre comercialización:

- ¿Cuál es la demanda que mi tambo debe satisfacer?
- ¿Cómo es la competencia por las mejores condiciones y precios?



DISTRIBUCION SUPERIOR S.A.

Al servicio del campo

Productos de alto rendimiento, para tambos de alto nivel.

02342-423956

info@distrisuperior.com.ar

1 Como toda empresa que produce algo, el tambo lo hace para atender una demanda que, en este caso, nace de la necesidad de las comunidades humanas, de alimentar bien a sus niños e integrantes, a lo largo de la vida. Y que, en relación al productor, se canaliza a través de la industria láctea, que es la que pone la leche en condiciones de ser consumida por las personas, como tal o a través de productos elaborados a partir de ella. Por tanto, esa industria es la que debe resolver su aprovisionamiento, y definir en cada momento (de acuerdo a los negocios que disponga o los compromisos que tenga), la cantidad y la calidad de la leche que necesita, y cuánto está dispuesta a pagar por ella. Y es a esa industria, a la que los tambos debemos tratar de satisfacer en sus requerimientos, porque corresponde y es un fundamento básico de nuestras pretensiones de precio.

2 La competencia se juega en varios planos (no sólo en el de los precios) y en un terreno, todo el tiempo cambiante. Donde las circunstancias de los países y regiones, los mercados, las empresas y los negocios, no paran de moverse. Por lo que nadie tiene espacio para distraerse, en su monitoreo. Es allí donde productores entre sí e industriales entre sí, compiten en pos de las mejores condiciones posibles, para cubrir sus respectivas necesidades. Según el momento, puede haber más o menos necesidad de leche en el merca-

do, entonces las industrias pugnan más o menos por captar y mantener a los proveedores que necesitan, y los productores hacen lo mismo entre sí, para lograr la preferencia y las mejores condiciones, de parte de quien les compra o les puede llegar a comprar la leche. En esencia, ese ha sido el juego de la competencia en lechería, que en ningún momento se da entre productores e industriales. Entre ellos, lo que hay son negociaciones, que son algo bien distinto, e incluyen evaluaciones y consideraciones mutuas, vinculadas al producto en sí, a las condiciones en que es recolectado, a las facilidades operativas y logísticas que se disponen, condiciones y plazos de pago, etc.

Los **mega tambos**, que son fruto de importantes inversiones, tienen incorporados en su estructura empresarial los roles y responsables de las negociaciones con las industrias, y -comercialmente- se manejan en forma independiente, en un entorno de competencia diferente. Los **tambos, chicos, medianos o grandes**, con gestión empresario/familiar, sí comparten el entorno de competencia al que venimos aludiendo, y al que nos seguiremos refiriendo en nuestras sucesivas notas.

Ing. Agr. Daniel Villulla
27/04/26
plustambo@gmail.com



Megafardos
de La Pampa



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 mayo 2026?



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

CONDICIONES AGROCLIMÁTICAS

En la Cuenca Oeste, las lluvias de mayo fueron, por suerte, más escasas que las anteriores, y que lo normal, por lo cual los suelos pudieron orearse bastante en superficie, mientras que mantienen sus perfiles con una abundante recarga hídrica.

PRODUCCIÓN Y PERSPECTIVAS

A causa de un par de lluvias grandes y la carencia de infraestructura caminera adecuada, en abril, se desaceleró el crecimiento de la producción en el país. Abril'26, cayó 3% vs marzo, y apenas subió 0,5% contra abril'25.

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

Pn Panel SIGLEA Nacional

Leche 3,97% GB y 3,53% PT

6654,37 \$/Kg de Sólido Útil

0,30% Var intermensual

8,20% Var intermensual

\$/KSU por provincia

Buenos Aires	6833,43
Córdoba	6495,45
Entre Ríos	6839,75
La Pampa	6360,03
Salta	7307,85
San Luis	6696,10
Santa Fe	6640,45
Santiago del Estero	6323,15

\$/KSU por Cuenca Buenos Aires

Abasto Norte	7167,34
Abasto Sur	6822,47
Oeste	6794,20
Mar y Sierras	6839,54

Santa Fe

Centro	6546,23
Sur	7157,16

\$/KSU por Cuenca Córdoba

Centro	6178,69
Sur	6407,10
Noreste	6617,09
Villa María	6467,71

Entre Ríos

Este	7799,15
Oeste	6386,98

PRECIOS SIGLEA ABRIL 2026 = \$/LITRO DE LECHE

Pn Panel SIGLEA Nacional

Leche 3,97% GB y 3,53% PT

498,18 \$/Litro

1,80% Var intermensual

8,10% Var intermensual

0,35 u\$s/Litro

\$/Litro por provincia

Buenos Aires	520,24
Córdoba	484,57
Entre Ríos	498,67
La Pampa	485,19
Salta	515,99
San Luis	501,82
Santa Fe	492,45
Santiago del Estero	467,91

\$/Litro por Cuenca Buenos Aires

Abasto Norte	547,10
Abasto Sur	503,61
Oeste	517,10
Mar y Sierras	527,96

Santa Fe

Centro	485,77
Sur	528,95

\$/Litro por Cuenca Córdoba

Centro	467,17
Sur	486,20
Noreste	489,80
Villa María	478,88

Entre Ríos

Este	527,51
Oeste	482,80

EL ESCENARIO COMERCIAL

En abril, el precio de la leche subió +1,8% en \$/L sobre el mes previo, y quedó +8,1% vs el año previo. Mientras el precio mayorista (salida de fábrica) trepó +3,1% y +18,5% respectivamente. El mercado interno lácteo se mantiene, con precios atrasados. Las industrias con capacidad, exportan todo lo que pueden, aun con márgenes bajos.

LA CADENA Y SU CONTEXTO INSTITUCIONAL

Necesitamos fortalecer nuestra innovación institucional. En un mundo de cambios profundos como el que vivimos, todos los países y las actividades ajustan y replantean su organización y funcionamiento, para adaptarse y posicionarse ante los "nuevos tiempos". Y nosotros, no somos una excepción. Luego de años de trabajo asociado, **una valiosa innovación que logramos fue la FunPEL**, espacio privado, de producción e industria, para pensar juntos, diseñar, y hacer el futuro deseado para nuestro negocio. Debemos vencer la desconfianza e indiferencia, apoyarla y comprometernos con su sostenimiento.

Un factor silencioso que impacta en el valor de la leche

Reflexiones a partir de un informe publicado recientemente por el Observatorio de la Cadena Láctea Argentina (OCLA).

Cuando se analiza la competitividad de la cadena láctea, suele ponerse el foco en la productividad de los tambos, la eficiencia industrial o los mercados. Sin embargo, existe un componente menos visible, pero de enorme importancia económica: la logística de recolección de la leche.

El reciente informe elaborado por el Observatorio de la Cadena Láctea Argentina (OCLA) vuelve a poner sobre la mesa un tema que para los productores de la Cuenca Oeste resulta especialmente sensible: el costo de trasladar la leche desde el tambo hasta la planta industrial.

Un costo que crece más rápido que el precio de la leche. Según el relevamiento realizado por OCLA sobre una muestra representativa de industrias lácteas, durante 2026 los costos de recolección aumentaron alrededor de un 33% respecto del año anterior, mientras que el precio pagado al productor creció apenas un 8,1%.

La consecuencia es clara: el peso relativo de la logística dentro de la cadena continúa incrementándose.

Aunque en Argentina el flete suele ser afrontado formalmente por la industria, la realidad económica indica que ese costo termina impactando sobre la capacidad de pago de la leche. En otras palabras, tarde o temprano forma parte de la ecuación que determina cuánto puede recibir el productor por su materia prima.

Un tema especialmente importante para la Cuenca Oeste

PARA NUESTRA REGIÓN, ESTE ASPECTO ADQUIERE UNA RELEVANCIA ADICIONAL.

Durante gran parte de 2025 y comienzos de 2026, numerosos distritos de la Cuenca Oeste enfrentaron problemas derivados de excesos hídricos, caminos rurales deteriorados y dificultades logísticas para el ingreso de camiones recolectores.

En estos escenarios, los kilómetros recorridos aumentan, los tiempos de viaje se extienden, aparecen desvíos obligados y crecen los costos operativos del transporte.

Por eso, cuando desde CAPROLECOBA insistimos en la necesidad de mejorar la infraestructura vial rural, no estamos hablando solamente de comodidad o transitabilidad. Estamos hablando de competitividad.

Cada kilómetro adicional, cada camino cortado y cada demora en la logística terminan generando costos que afectan a toda la cadena.

¿QUIÉN PAGA REALMENTE EL FLETE?

Uno de los aspectos más interesantes del informe es la comparación internacional.



En Estados Unidos y Canadá el costo del transporte suele aparecer explícitamente descontado en la liquidación del productor.

En Nueva Zelanda, Irlanda y buena parte de Europa, la recolección es organizada por cooperativas o industrias, pero el costo termina reflejándose en el precio final de la leche.

Argentina no escapa a esta lógica. Aunque el productor no vea una factura separada por el transporte, el costo existe y forma parte de la estructura económica del negocio.

La diferencia principal entre países no radica en quién paga el flete, sino en el grado de transparencia con que ese costo se presenta dentro de la cadena.

MÁS TECNOLOGÍA, MÁS INFORMACIÓN

El informe también destaca la creciente incorporación de tecnología en los equipos de recolección.

Los camiones modernos cuentan con sistemas de medición electrónica, monitoreo de temperatura, toma automática de muestras, GPS, telemetría y herramientas digitales que permiten mejorar la trazabilidad y eficiencia de todo el proceso. Estos avances no solo optimizan la logística, sino que también contribuyen a una mayor transparencia y calidad de la información disponible para productores e industrias.

COMPETITIVIDAD E INFRAESTRUCTURA

La experiencia internacional muestra que las cadenas lácteas más competitivas son aquellas capaces de reducir costos innecesarios y mejorar la eficiencia de todos sus eslabones.

En regiones como la Cuenca Oeste, donde las distancias son importantes y las dificultades de infraestructura suelen reaparecer periódicamente, el transporte de leche deja de ser un detalle operativo para transformarse en una cuestión estratégica.

Por eso, además de trabajar sobre la eficiencia productiva y comercial de los tambos, resulta indispensable seguir reclamando obras hidráulicas, mantenimiento de caminos rurales e infraestructura logística adecuada.

Porque cada mejora en estos aspectos contribuye a que una mayor proporción del valor generado por la cadena llegue efectivamente a quienes producen la leche.

Fuente: Observatorio de la Cadena Láctea Argentina (OCLA). Informe "Costos de Recolección de Leche – 2026", publicado el 25 de mayo de 2026.

Distribuidor Autorizado RUMIANTES



**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](https://www.instagram.com/tamboenequipo)

La articulación producción-industria como factor clave de competitividad de la cadena láctea.

Adaptado de una presentación del Ing. (DAA) Miguel Taverna (INTA Lechero) realizada en TodoLactea 2026.



Cuando se habla de competitividad en lechería, suele ponerse el foco en la eficiencia del tambo o de la industria. Sin embargo, la experiencia internacional muestra que las cadenas más exitosas han logrado avanzar mucho más allá de la mejora individual de cada eslabón. Según planteó el Ing. Miguel Taverna, de INTA Lechero, durante una presentación realizada en TodoLactea 2026, uno de los factores que hoy explica las diferencias entre las grandes lecherías del mundo es la capacidad de articulación entre producción e industria.

La lechería posee características que hacen que esta relación sea especialmente sensible. La leche es un producto altamente perecedero, la producción primaria responde a ciclos biológicos largos, las inversiones son específicas y difíciles de reconvertir, y existen diferencias en el acceso a la información y en el poder de negociación entre los distintos actores de la cadena. Todo ello obliga a construir mecanismos de coordinación que permitan reducir incertidumbres y mejorar la toma de decisiones.

MUCHO MÁS QUE PRODUCIR EFICIENTEMENTE

La competitividad ya no depende únicamente de producir más leche o de industrializarla mejor. El desafío pasa por lograr que la cadena en su conjunto capture más valor y pueda responder con mayor eficiencia a mercados cada vez más dinámicos y exigentes.

En este contexto, la forma en que se construye el precio de la leche adquiere una importancia estratégica. A diferencia de otros sectores agropecuarios, donde existen mercados con precios diarios de referencia, en la lechería los valores se determinan mensualmente y responden a múltiples factores.

Entre ellos se destacan la valorización industrial de la leche, los mercados de destino de los productos elaborados y el marco institucional en el que opera cada cadena, incluyendo aspectos como calidad, sistemas de pago, contratos y mecanismos de coordinación entre los actores.

LA IMPORTANCIA DE LAS REGLAS CLARAS

Uno de los conceptos centrales expuestos por Taverna es que las relaciones maduras y sostenibles entre producción e industria no aparecen espontáneamente. Requieren años de trabajo técnico, construcción de con-

fianza y generación de consensos.

La experiencia internacional demuestra que los sistemas más competitivos se apoyan sobre algunos pilares comunes:

- Reglas claras y previsibles.
- Transparencia en la formación del precio.
- Reducción de incertidumbre para los actores.
- Incentivos consistentes para invertir y crecer
- Información técnica y económica confiable y accesible.

Cuando estos elementos están presentes, las cadenas logran mejorar su capacidad de inversión, capturar más valor y sostener procesos de crecimiento a largo plazo.

Por el contrario, cuando predominan relaciones de corto plazo, conflictos recurrentes y falta de mecanismos de coordinación, la competitividad general termina deteriorándose y se reducen las posibilidades de desarrollo para todos los eslabones.

UN DESAFÍO PENDIENTE PARA LA LECHERÍA ARGENTINA

La lechería argentina posee condiciones naturales, empresariales y tecnológicas para crecer significativamente. Sin embargo, avanzar hacia ese objetivo requiere fortalecer los mecanismos de articulación entre producción e industria y consolidar instituciones que permitan administrar las diferencias y construir acuerdos duraderos.

En los últimos años se han desarrollado herramientas valiosas para ese proceso, como el Observatorio de la Cadena Láctea Argentina (OCLA), diversos sistemas de información económica y productiva, y espacios institucionales de diálogo como la Fundación para el Desarrollo de la Cadena Láctea Argentina (FunPEL), las Cámaras de productores, las Mesas Lecheras y los Clusters regionales.

La enseñanza que dejan las principales lecherías del mundo es clara: las cadenas más competitivas no son aquellas donde no existen tensiones, sino aquellas que lograron construir mecanismos estables para administrarlas.

Y allí, precisamente, aparece uno de los grandes desafíos para la lechería argentina de los próximos años.

Fuente: Adaptación de la presentación “La articulación producción-industria como factor clave de competitividad de la cadena láctea”, realizada por el Ing. (DAA) Miguel Taverna, del INTA Lechero en TodoLactea 2026.-

LINALTEN LACTANCIA



CALIER

La **solución antibiótica intramamaria** para el control de mastitis



ESCANEA EL QR PARA INGRESAR A NUESTRO VADEMÉCUM



Enterate más en las redes



www.calier.com.ar

Nuestro trabajo en TamboDem a partir de los recuentos de células somáticas



En los informes semanales de TamboDem, donde compartimos regularmente distintos indicadores productivos de nuestro sistema, los recuentos altos de células somáticas venían apareciendo como una señal persistente. A partir de ese dato, el equipo inició un proceso de revisión sanitaria, diagnóstico y seguimiento que permitió ordenar el problema, tomar decisiones y mejorar los indicadores en un período de 85 días.

En TamboDem, los datos que se registran semana a semana no tienen solamente un valor informativo. También funcionan como señales que permiten observar desvíos, hacer preguntas y revisar procesos de trabajo. En los últimos meses, una de esas señales estuvo dada por los recuentos altos y persistentes de células somáticas, un indicador habitualmente asociado a la salud de ubre y a la calidad de leche.

A partir de esta situación, nuestro veterinario, Benicio Segovia, inició un proceso de investigación para entender mejor qué estaba ocurriendo dentro del rodeo. El trabajo tomó como referencia el Plan de los Cinco Puntos para el control de mastitis y lo complementó con una revisión detallada de la información disponible en TamboDem: historias clínicas, tratamientos realizados, rutinas de higiene, datos del control lechero, evolución de recuentos individuales, chequeo de la máquina de ordeño y evaluación del sellado post ordeño.

La revisión permitió confirmar que el Plan de los Cinco Puntos se estaba aplicando, pero también mostró que había vacas con infecciones crónicas que permanecían en el rodeo. A partir de esa información, se decidió el descarte de diez vacas con infecciones persistentes y se realizaron los secados correspondientes al momento del trabajo. En paralelo, incorporamos una nueva estufa de cultivo bacteriológico, que nos permitió diferenciar con mayor precisión los casos infecciosos de los ambientales. Esta herramienta ayudó a ordenar mejor el diagnósti-

co y a orientar las decisiones de tratamiento y manejo. Además, el proceso se acompañó con reuniones semanales en las que el personal del tambo participó del seguimiento y de la revisión de las rutinas de trabajo. El trabajo se sostuvo durante 85 días. En ese período, los principales indicadores mostraron una mejora marcada, especialmente en el recuento de células somáticas y en la incidencia de mastitis clínica.

Indicador | 20/01/2026 | 15/04/2026

Vacas en ordeño | 632 | 689

Recuento de células somáticas | 711.000 | 214.000

UFC | 28.000 | 25.000

Mastitis clínica | 2,8% | 0,4%

La evolución fue importante porque se dio en un rodeo con más vacas en ordeño, lo que refuerza el valor del seguimiento realizado. En nuestra lectura, la mejora no respondió a una única medida, sino a la combinación de diagnóstico, decisiones sanitarias, revisión de rutinas y participación del equipo de trabajo.

Como aprendizaje, este proceso volvió a mostrar la importancia de mirar los datos con continuidad. Un indicador aislado puede llamar la atención, pero una señal persistente exige detenerse, investigar y revisar el sistema en detalle. En este caso, el seguimiento permitió ordenar información, identificar animales con infecciones crónicas, ajustar decisiones y fortalecer las rutinas de trabajo junto con el equipo del tambo.

En TamboDem compartimos esta experiencia como parte de nuestra forma de trabajo: medir, analizar y poner a disposición información que pueda ser útil para otros productores, técnicos y personas vinculadas a la lechería. Los recuentos de células somáticas, junto con otros indicadores productivos de nuestro sistema, están disponibles en nuestros informes semanales, que publicamos en redes y también enviamos por mail a quienes se suscriben.

Quién se iba a imaginar las consecuencias al presentar ese organigrama....

Confeccionar el organigrama de la empresa puede parecer una tarea menor, sin demasiada importancia. Pero el caso de "La Tormenta" (nunca mejor nombre,) puede ser ejemplificador de que puede no ser así sino, todo lo contrario, y transformarse en algo muy movilizador.

En "La Tormenta" empresa dedicada a la producción de leche con dos tambos de 550 vacas cada uno, además de la parte agrícola, estaban pasando cosas con la llegada de la nueva generación. Porque si bien los dos socios (y hermanos) Carlos y Felipe Munilla seguían administrándola, como hacía varias décadas, los cinco chicos (que ya no eran chicos) empezaban a tallar en la empresa.

De hecho, el mayor de los hermanos, Sebastián, ya estaba a cargo de la parte de las finanzas Y en buena hora que fuera así porque significaba que la nueva generación tomaría la posta de sus mayores.

Entre los hermanos y primos estaba además Alejandra Munilla, licenciada en recursos humanos, que desde hacía tiempo venía planteando la conveniencia, entre otros temas, de confeccionar un organigrama de todo el personal de la empresa, porque consideraba que era fundamental contar con esa organización plasmada en "papel". Y sería la primera vez en toda la historia de la empresa que se llevaría a cabo esa tarea. Nunca antes se había planteado ese tema, quizás porque Carlos y Felipe consideraban que era un detalle irrelevante, y que había muchas otras prioridades antes que tener que dedicar tiempo

a "armar un cuadro de lo que todos en la empresa ya conocen" (en sus palabras).

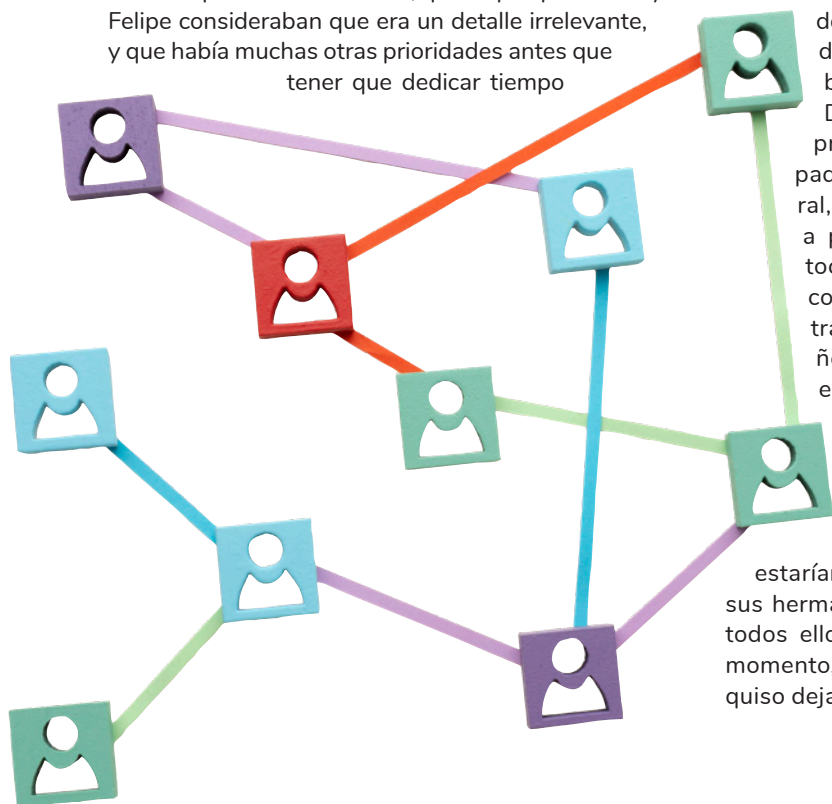
MANOS A LA OBRA ENTONCES...

Al principio hubo cierta resistencia a la idea porque, como decíamos, Carlos y Felipe habían funcionado sin organigrama alguno durante décadas, y todo había ido bien. De modo que se preguntaban si realmente valía la pena embarcarse en este proyecto, que implicaba tiempo, entrevistas, cuando había otras prioridades "más importantes."

Pero a fuerza de insistir, Alejandra consiguió que finalmente le dieran la oportunidad de llevarlo a cabo. Ella se dedicaría entonces a sondear todo lo relacionado con el personal de la empresa, desde los puestos jerárquicos hasta los empleados, pasando por todos los estratos intermedios: desde qué puesto ocupaba cada uno., a quién reportaba o con quién o quiénes interactuaba, cuáles eran sus tareas, Y no era tarea fácil porque, además de armar el organigrama, consistía en detallar las tareas que cada uno tenía asignadas y no eran dos empleados los que integraban la empresa sino muchos más...

De modo que organizó varias reuniones, primero con los administradores (es decir su padre y su tío), luego con el encargado general, Hernán Nicoletta, y así se fue armando, de a poco, el famoso organigrama. También le tocó entrevista a otros empleados para poder conocer en detalle lo que hacía cada uno: los tractoristas, los mixeros, el equipo de ordeño, la gente del escritorio, los asesores, los encargados de la guachera y de la recría, hasta el parquero y la cocinera.

Después de todo ese trabajo, que llevó semanas, llegó finalmente el gran día: en el que Alejandra presentaría el organigrama a su padre y su tío. Pero también estarían presentes, porque los había convocado, a sus hermanos y a sus primos, ocho en total, ya que todos ellos eran la próxima generación que, algún momento, serían los accionistas. Y, por supuesto, no quiso dejar afuera al staff de gente que trabajaba con



ellos, porque era una forma de reconocerles el tiempo dedicado en las entrevistas.

De hecho, los hermanos Munilla, Carlos y Felipe, ya habían cedido la tierra a la nueva generación, con usufructo para ellos dos mientras vivieran, de modo de evitar el costo y los trámites que implicaría luego hacer la sucesión correspondiente. Incluso ya se habían delimitado las ocho parcelas del campo, con mayor o menor superficie, pero con valor equivalente que serían sorteadas en algún momento entre los herederos.

PERO VOLVAMOS AL ORGANIGRAMA.

En la reunión, participaba la esposa de Carlos. Y además el asesor, el ingeniero agrónomo Carlos Venegas, que había sido invitado ya que conocía la empresa desde hacía unos cuantos años. Pero además, a instancias de Alejandra, como decíamos, estaba presente todo el personal, de modo que todos pudieran conocer no solo el organigrama sino además sentirse considerados como parte del equipo.

El cañón ya estaba instalado, proyectando sobre una de las paredes del escritorio del campo. Y además, cada uno había recibido una copia en papel del organigrama como de otros datos de la empresa.

Tras una breve presentación de Alejandra, pareció entonces la imagen el famoso organigrama, sobre el que ella comenzó a explicar cómo se componía, en los distintos estratos y u vínculos

La simbología era importante porque, por un lado, se mostraban varios niveles jerárquicos. Pero además señaló era importante prestar atención a, por ejemplo, el sentido de cada una de las flechas que interconectaban a quienes figuraban en el organigrama. Porque en algunos casos se trataba de flechas en un solo sentido, desde el puesto de mayor jerarquía al de menor. Pero en otros eran flechas bidireccionales, es decir que eso significaba que, a pesar de estar en diferentes niveles dentro de la empresa, había una relación de ida y vuelta, y no solamente de mandar uno y obedecer el otro. Y además había incluido, en pocas palabras, la tarea asignada a cada uno. En algunos casos, aparecían tareas compartidas, es decir por ejemplo el caso de Carlos F., que desempeñaba tareas tanto en la guachera como el reparto.

Todos escuchaban atentamente. Algunos además tomaban notas.

Alejandra aclaró que ese organigrama no era algo estático y definitivo sino que era dinámico; era solamente la "foto" de ese momento de la empresa. Y que seguramente podría ir cambiando con el tiempo: por la salida de la empresa de algunos, la llegada de otros, el cambio de tareas asignadas a cada uno, el tiempo de dedicación implicado, entre otras variables.

De modo que ella sugería ir actualizándolo periódicamente y no quedarse solamente con esa "foto" que iba a presentar en la reunión. Incluso porque estaba entre los objetivos, por ejemplo, abrir un nuevo tambo, y arrendar un nuevo campo para hacer agricultura afuera, dedicando mayor super-

ficie actual al tercer tambo, de modo que eso implicaría sumar más personal y redistribuir tareas.

LLEGARON LAS SORPRESAS...

La primera observación vino de Eliseo, el menor de los hermanos: -En el organigrama aparece solamente Sebastián, como integrando la administración. ¿Y dónde figuramos el resto de los cinco hermanos, que seremos los responsables de la empresa en algún momento?-

Ante el silencio del asesor, que se quedó mirando, el tío, Carlos, le respondió:-Mirá Eliseo, creo que lo que se quiso poner en el organigrama es a los que hoy están trabajando para la empresa, y creo que no es tu caso...-

La respuesta no le causó mucha gracia a Eliseo, pero prefirió no seguirla, de modo que no respondió, pero algo le comentó después en voz baja a uno de sus hermanos que estaba sentado a su lado.

A partir de allí, comenzaron a aparecer preguntas y observaciones. Por ejemplo, cuando Felipe señaló que esa flecha bidireccional entre Sebastián y los dos hermanos de la generación anterior en realidad no correspondía sino que debía ser unidireccional ya que Sebastián respondía a sus mayores. Y eso trajo también sus comentarios y discusiones.

Por si fuera poco, el ingeniero comentó que le llamaba la atención que en el organigrama no figuraran los asesores: el veterinario, el contador, y él mismo en la parte agronómica.

-Es que papá y el tío nunca me mencionaron esto de que había asesores que debían figurar en el organigrama-respondió tímidamente Alejandra.

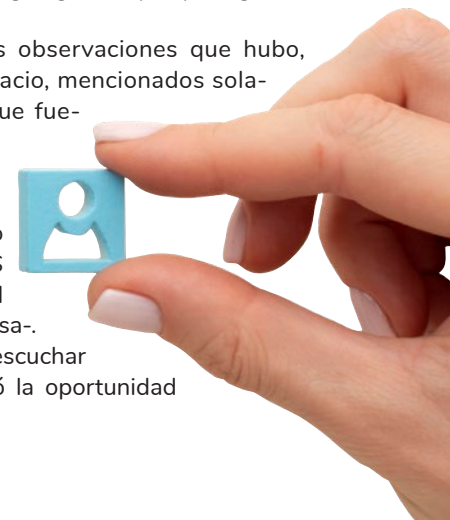
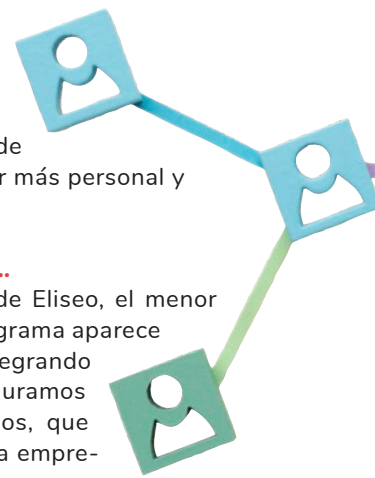
Y además ahí hay un error - interrumpió el encargado Eduardo Valles- porque a mí me pusieron en el mismo nivel que a Sánchez, el encargado de la cría, cuando en realidad yo estoy por encima de él. Y además la flecha que nos vincula debería ser unidireccional (y no bidireccional como aparece ahí...)...- Quizás habría sido por una cuestión de espacio que Alejandra lo había puesto allí, y a la flecha le faltaría un pequeño signo, pero evidentemente ese pequeño detalle hería susceptibilidades...

Y a su vez Sánchez pidió la palabra para aclarar que él también ayudaba con la guachera, y que eso no había sido considerado en el organigrama, porque figuraba solamente en la cría...

No fueron esas las únicas observaciones que hubo, pero por motivos de espacio, mencionados solamente algunas de las que fueron apareciendo.

En cierto momento, Felipe le comentó por lo bajo a Carlos: -lo único que faltaba...Que MIS empleados cuestionen el organigrama de MI empresa-.

Florencia, que alcanzó a escuchar el comentario, aprovechó la oportunidad



para recordarles a todos: -ya que todos ustedes participaron de la confección de este organigrama, son bienvenidos todos los comentarios que quieran hacer-. Y continuó tomando nota de todo lo que se iba diciendo. No le causó ninguna gracia a Felipe, pero o tuvo más remedio que seguir escuchando los comentarios que iban apareciendo...

Como resultado de la reunión (contra lo esperado), ese organigrama movilizó muchas cosas. De modo que sirvió para luego ir aclarando el lugar que cada uno ocupaba en la empresa, cómo se relacionaba con el resto del personal, cuáles eran las tareas asignadas a cada uno. Y como corolario, Alejandra decidió que había que hacer un nuevo organigrama después de todo lo escuchado y debatido esa tarde. Y, lo más importante: Carlos y Felipe se dieron cuenta de la importancia que tenía plasmar un organigrama en papel lo que para ellos estaba sobre entendido, pero que en realidad no era así...

CONCLUSIÓN

Como hemos visto a lo largo de este artículo, lo que parecía ser al planificarlo una simple formalidad como es organizar un organigrama, se transformó en un motivo de replanteos, observaciones, incluso discusiones, que en definitiva vinieron bien para poder aclarar varios temas que parecían consensuados dentro de la empresa pero que evidentemente no era así. Y había más de una suposición dando vueltas, cuando en realidad quedaban cosas por aclarar. En conclusión, y ya que cada empresa es un mundo,

no sería mala idea que se pudiera plasmar en "papel" cuál es el organigrama, especialmente cuando se trate de aquellas que por su dimensión y su complejidad, incluyen a una cantidad importante de personal. Sería una oportunidad para poder ver, en una imagen abarcadora, cómo funciona la parte de recursos humanos de la empresa, y además que todos conocieran lo que hace cada uno. Por un lado es probable que, como en el caso de "La Tormenta" aparezcan observaciones, intercambios de opinión, dudas y preguntas.

Y, lo más importante: Carlos y Felipe se dieron cuenta de la importancia que tenía plasmar un organigrama en papel lo que para ellos estaba sobre entendido, pero que en realidad no era así...

Pero en buena hora que eso ocurra porque hace a un mayor conocimiento de la empresa, ya que sus integrantes se sientan pertenecientes a un equipo de trabajo en los que cada uno cumple una función, se interrelaciona con el resto de determinada manera, por ejemplo en forma bidireccional, haciendo sus aportes, y es responsable de determinadas tareas, a veces compartidas con otros.

Y es probable que, como en el caso de "La Tormenta",

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

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



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

- Comienza el invierno, llueve menos, hay más heladas y el pasto crece bastante menos.

MANEJO DE PASTO Y ALIMENTACIÓN

- Seguir alargando la rotación. La festuca debería pastorearse apareciendo la tercera hoja. Poner atención para no bajar demasiado el stock de pasto, observar con objetividad cómo evolucionan los verdeos.
- No descuidar los Informes semanales de crecimiento de pasto y suplementación.
- No descuidar la limpieza de las bebidas, por más que las temperaturas sean bajas, el agua es un alimento más y debe ser de calidad.

RECRÍA

- Algunas consideraciones a tener en cuenta a la hora de realizar los pesajes:
 - 1- Planificar la maniobra teniendo en cuenta el clima (para no tener que interrumpir el trabajo).
 - 2- Tener bien calibrada la balanza.
 - 3- Pesar siempre en el mismo horario en relación a la salida del sol (para evitar desvastes diferentes).

AGRICULTURA

- Siembra de trigo y avena.

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

- Ya en la recta final de las inseminaciones, atención: no descuidar las terneras ni la producción.

RECRÍA

- Se podría hacer primer control de peso en la recría nueva.

SANIDAD Y REPRODUCCIÓN

- Sigue la inseminación artificial, normalmente dos vueltas y luego alternativas de servicio natural, toros/semen de carne, etc

PARICIÓN DE JUNIO A AGOSTO

SITUACIÓN MÁS RELEVANTE DE CADA TAMBO ÉPOCA

- La mayor atención puesta en secados, pariciones, y guachera.

RECRÍA

- Se pesan las vaquillonas, servicio IA Agosto, deberían estar en 240-250 kg., llegar a IA con 290-300 kgs

SANIDAD Y REPRODUCCIÓN

- Continúa el secado.
- Vacunación de la recría del año anterior, 60 y 30 días pre servicio con bioabortogen y campylobacter 40.

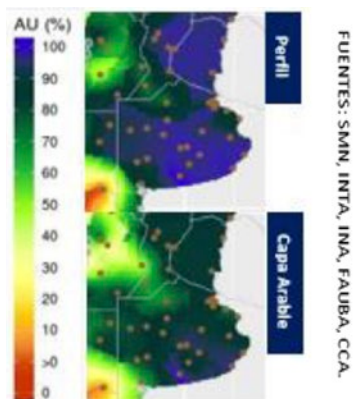
MANEJO DE PASTO Y ALIMENTACIÓN

- Sigue la alimentación pre-parto.
- Hacia fin de mes las primeras terneras debieran estar consumiendo alimento en el orden del medio Kg.

Una mirada sobre el panorama lechero de junio 2026

CONDICIONES AGROCLIMÁTICAS

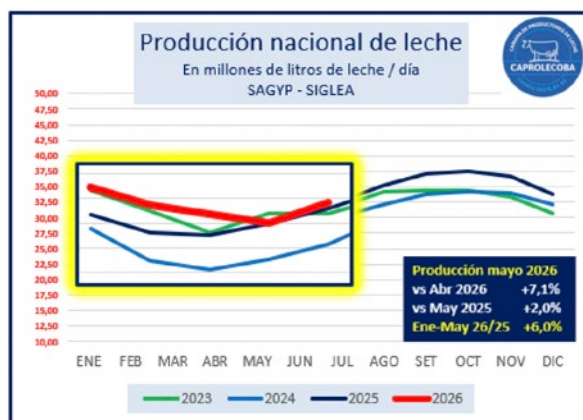
Con perfiles de suelo con una carga de humedad que oscila entre el 80% y el 100%, y la capa arable con 60% a 70%, la Cuenca Oeste tiene una buena foto de entrada al invierno. Pero nos preocupa, porque “El Niño” ya llegó, y en los próximos meses traería abundantes lluvias, que los suelos citados, no estarán en condiciones de absorber, lo cual es una amenaza para las zonas que, sin avance en las obras hidráulicas y camineras prometidas, otra vez podrían ver sus campos y caminos inundados. El SMN, en su pronóstico de JUN-JUL-AGO, prevé lluvias y temperaturas mayores a las normales.



% DE AGUA ÚTIL EN EL SUELO 23/06/26

PRODUCCIÓN Y PERSPECTIVAS

La producción de leche, sigue creciendo, aunque a fin de otoño, se desaceleró un poco, acercando curvas con el año previo. Hay buenas condiciones para la producción, en lo que refiere a base forrajera, reservas y relación de precios con alimentos concentrados. Pero en varias zonas, los caminos rurales siguen en mal estado, y sumando sobrecostos a la actividad. Y ante la posibilidad de un “Niño” fuerte, debemos ocuparnos desde ya, de revisar y limpiar todas las vías de desagüe, levantar las calles internas y de acceso, y tener (quien pueda) algún stock de alim. concentrados.



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

Pn Panel SIGLEA Nacional

Leche 4,02% GB y 3,61% PT

6684,54 \$/Kg de Sólido Útil

0,50% Var intermensual

5,80% Var intermensual

\$/KSU por provincia

Buenos Aires	6894,92
Córdoba	6535,75
Entre Ríos	6794,70
La Pampa	6256,95
Salta	7387,42
San Luis	6538,12
Santa Fe	6662,24
Santiago del Estero	6365,13

\$/KSU por Cuenca Buenos Aires

Abasto Norte	7303,30
Abasto Sur	6887,24
Oeste	6823,65
Mar y Sierras	6982,82

Santa Fe

Centro	6565,34
Sur	7235,89

\$/KSU por Cuenca Córdoba

Centro	6227,35
Sur	6460,98
Noreste	6703,57
Villa María	6427,20

Entre Ríos

Este	7564,34
Oeste	6447,58

PRECIOS SIGLEA MAYO 2026 = \$/LITRO DE LECHE

Pn Panel SIGLEA Nacional

Leche 4,02% GB y 3,61% PT

508,74 \$/Litro

2,10% Var intermensual

8,70% Var intermensual

0,36 u\$s/Litro

\$/Litro por provincia

Buenos Aires	531,78
Córdoba	495,83
Entre Ríos	506,13
La Pampa	495,57
Salta	529,51
San Luis	509,87
Santa Fe	503,52
Santiago del Estero	478,68

\$/Litro por Cuenca Buenos Aires

Abasto Norte	563,16
Abasto Sur	512,39
Oeste	525,94
Mar y Sierras	550,14

Santa Fe

Centro	497,12
Sur	540,92

\$/Litro por Cuenca Córdoba

Centro	478,25
Sur	496,56
Noreste	503,06
Villa María	487,95

Entre Ríos

Este	531,22
Oeste	493,01



CAPROLECOBA

Cámara de Productores de Leche

CUENCA OESTE BS. AS.

EL ESCENARIO COMERCIAL



Junio: Como andar en bicicleta. Sigues pedaleando, o te caes.

Circula en medios y redes una idea que homologa el crecimiento de nuestra producción, con un año “excepcional” para el sector. Y sobre esto, cabe alguna aclaración: buenas condiciones, nos han permitido alimentar bien y con cierta economía a las vacas; pero otros rubros de costos, bajos precios y contexto, no fueron tan amigables con nosotros, e hicieron los números muy “finitos” para que la mayoría de los tambos pueda cerrarlos. Es la realidad, para los que decidimos permanecer y dar perspectiva al negocio, en otro año de cambios y mucho trabajo de adaptación.



OCLA – INDEC – SAGPYA DNL

OCLA

LA CADENA Y SU CONTEXTO INSTITUCIONAL



Gestión institucional: estuvimos en el Congreso

El pasado 9 de junio, la CAPROLECOBA participó de una reunión informativa sobre la Cadena Lechera, en una reunión conjunta de las Comisiones de Comercio y Pymes, de la Cámara de Diputados de la Nación. Lo hizo, invitada por quien presidía la misma, junto a otras entidades del sector, como el CIL, Apymel, la FunPEL, y algunos invitados a título personal. Una buena experiencia, que nos dejó varias reflexiones:

- 1 Los legisladores y sus asesores, necesitan conocer de primera mano a actores y situaciones de las actividades económicas del país.
- 2 Acciones como ésta, se complementan con la labor que la Fundación Producir Conservando, desarrolla en el Congreso.
- 3 La cadena Láctea en general y la Producción, en par-



titular necesitan mostrarse a la Sociedad, en forma ordenada y profesional. Apoyados en una organización sólida y representativa. Nuestros interlocutores de circunstancia, deben tener la certeza de que están hablando con el sector real y quienes de veras lo representan.



PRENUT
Nutrición Animal



¡SEGUINOS! f /prenut.arg | @prenut.arg

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

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

www.prenut.com.ar

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 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



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