



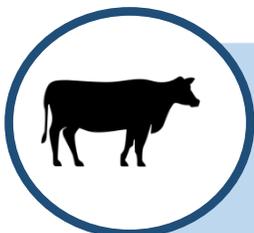
# INFORME MENSUAL

## ASOCIACIÓN ARGENTINA DE ANGUS

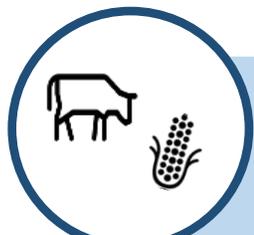
### FEBRERO 2020



**INVERNADA Y CRÍA.** Los precios de la cría atravesaron un enero con variaciones alcistas para la hembras y leves bajas en los machos. Los terneros destino a engorde promediaron entre un 70% y 75% por encima de los registros de enero 2019. Las mejoras climáticas en la región pampeana trajeron alivio a los productores y las urgencias forrajeras se redujeron. La escasez de opciones de refugio de valor encuentran en la invernada una buena opción de inversión, los precios relativos respecto a la agricultura son favorables a la ganadería.



**MERCADO DE LINIERS.** Enero presentó valores sostenidos para el consumo, a pesar de una mayor concentración de oferta, la demanda convalidó los precios de diciembre. Las primeras semanas del año, como suele ser habitual, presentaron cotizaciones bajitas pero a partir de la segunda quincena del mes el mercado comenzó nuevamente a recuperar dinámica y valores. La exportación promedió con bajas, como resultado del enfriamiento del comercio con China.



**INDICADORES SECTORIALES.** Con datos oficiales cerrados para el 2019, se observan dos indicadores destacados. En primer lugar, exportaciones récord, 847 mil toneladas res con hueso, el último pico exportador se había alcanzado en el 2005 (771 mil tn rch). Por otra parte, un mínimo histórico para el consumo interno, 51,47 kg./habitante. La producción de carne creció sólo un 3%, leve variación para un mercado exportador que creció en 288 mil toneladas durante el año pasado.



**CAPITAL HUMANO: CÓMO LOGRO QUE MI EMPRESA GANADERA SEA ATRACTIVA PARA TRABAJAR.** La convivencia de distintas generaciones laborales en el mundo del trabajo nos propone indagar sobre el uso de herramientas de gestión de personal. Cómo se está desarrollando esto en el sector agropecuario y de que manera llevar adelante dichas herramientas simples para cualquier persona y a bajo costo pudiendo mantener su aplicación en el tiempo.

#### ASOCIACIÓN ARGENTINA DE ANGUS

Cerviño 4449 5ºPiso

CP 1425, Buenos Aires, Argentina

Tel.: ( 54 11) 4774-0065 (Líneas rotativas)

[admin@angus.org.ar](mailto:admin@angus.org.ar)

Informe elaborado  
por AZ Group para  
Asociación Argentina  
de Angus.  
Coordinación:  
Diego Ponti



AZ Group



## PRECIOS GENERALES REMATES DE INVERNADA DEL PAIS.

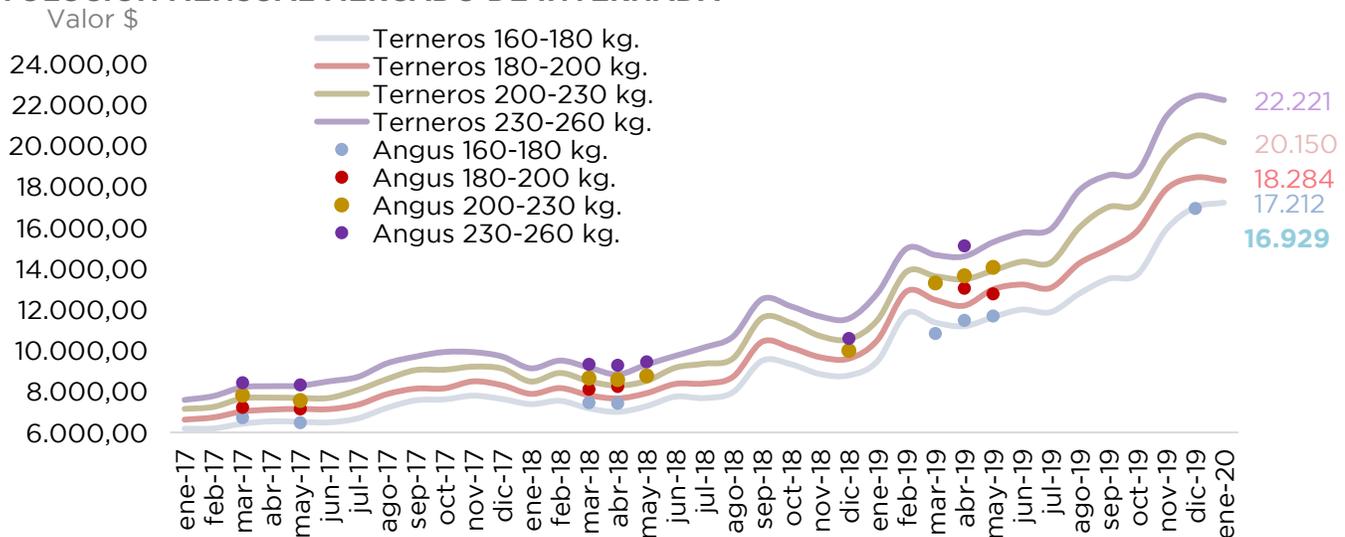
Enero 2020

Invernada	\$. Min.	\$. Max.	\$ Prom.	Var. % Mensual
Terberos 160-180 Kg.	15.978	18.096	17.212	▲ 1,31%
Terberos 180-200 Kg.	17.408	19.062	18.284	▼ -0,86%
Terberos 200-230 Kg.	18.713	21.281	20.150	▼ -1,58%
Terberos 230-260 Kg.	20.911	23.262	22.221	▼ -0,83%
Novillitos 260-300 Kg.	23.349	25.879	24.632	▼ -0,81%
Terteras 150-170 Kg.	14.577	16.056	15.293	▲ 0,10%
Terteras 170-190 Kg.	16.131	17.401	16.709	▲ 1,15%
Terteras 190-210 Kg.	17.444	18.912	18.247	▲ 0,42%
Vaquillonas 210-250 Kg.	18.921	21.812	20.242	▲ 0,68%
Vaquillonas 250-290 Kg.	21.493	23.621	22.511	▲ 0,50%

17.212  
Terberos  
160-180 Kg.

Fuente: Elaborado por AZ Group a partir de resultados de remates publicados por [www.entresurcosycorrales.com](http://www.entresurcosycorrales.com)

## EVOLUCIÓN MENSUAL MERCADO DE INVERNADA



## RESUMEN DE COTIZACIONES. MERCADO DE CRÍA. [\$/Cabeza].

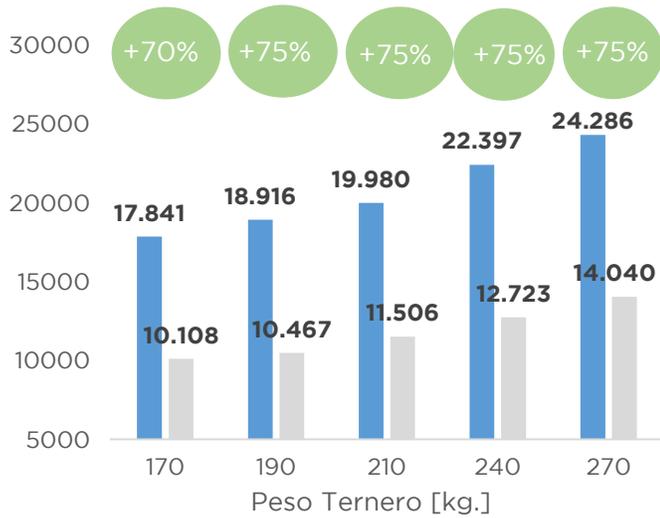
Vientres Generales	\$ Min.	\$ Max.	\$ Prom.
Vaquillonas C. Gtía. Preñez	34.392	37.701	36.044
Vacas C. Gtía. Preñez Nueva	30.122	31.597	30.956
Vacas C. Gtía. Preñez Usada	20.800	24.417	22.954
Vacas Nuevas con Cría	21.095	23.219	22.029
Vacas Sin Servicio	18.127	22.782	20.500

\$ 36.044  
Vaquillona Preñada

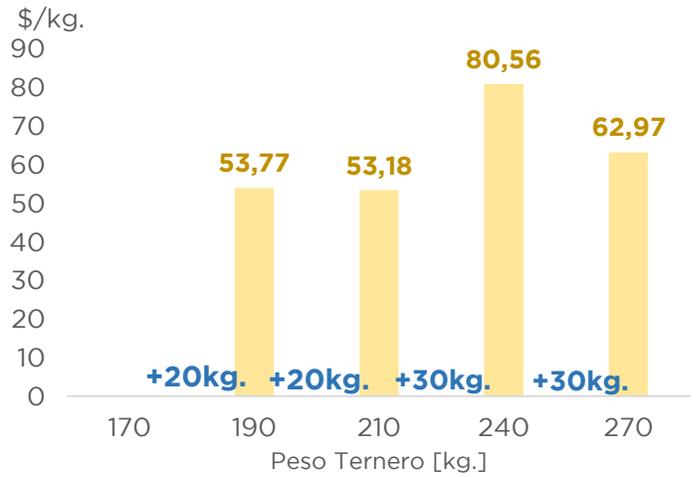
Fuente: Elaborado por AZ Group a partir de datos publicados por [www.entresurcosycorrales.com](http://www.entresurcosycorrales.com)



### Valor Ternero Ene-20 vs. Ene-19

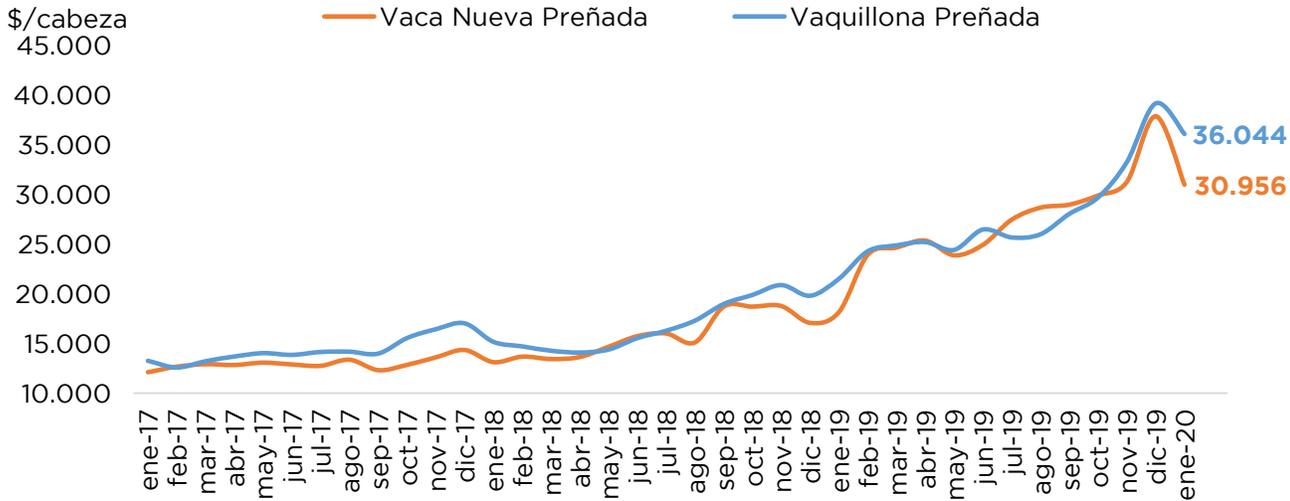


### Costos de Indiferencia. Pases\*



Costo de indiferencia para pasar al siguiente kilaje. Si los costos del establecimiento son inferiores es conveniente sumar kilos, caso contrario la venta en el kilaje presente es la mejor opción. No considera costo financiero.

### RESUMEN DE COTIZACIONES. MERCADO DE CRÍA. [\$/Cabeza].



### RELACIÓN TERNERA/VAQUILLONA PREÑADA



La relación Ternera/Ventre preñado expresa cuantas terneras son necesarias para comprar un vientre preñado.

Fuente: Elaborado por AZ Group a partir de datos publicados por [www.entresurcosycorrales.com](http://www.entresurcosycorrales.com)

## MERCADO DE LINIERS

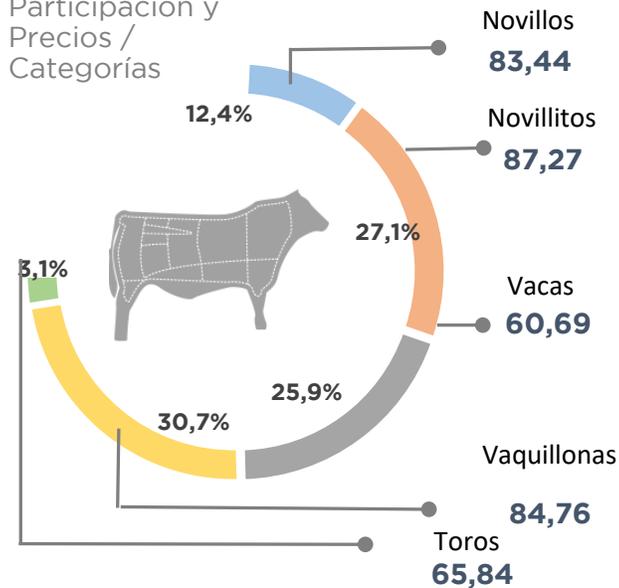
Enero 2020

	Novillos	Novillitos	Vacas	Vaquillonas	Toros
Precio [\$/Kg. vivo]	83,44	87,27	60,69	84,76	65,84
Var.%. Mensual \$	▲ 0,7%	▲ 1,4%	▼ -4,2%	▲ 1,0%	▼ -3,9%
Volumen [Cabezas]	12.708	27.829	26.522	31.499	3.132
Participación %	12,4%	27,1%	25,9%	30,7%	3,1%
Peso [Kg.]	469	367	454	327	584

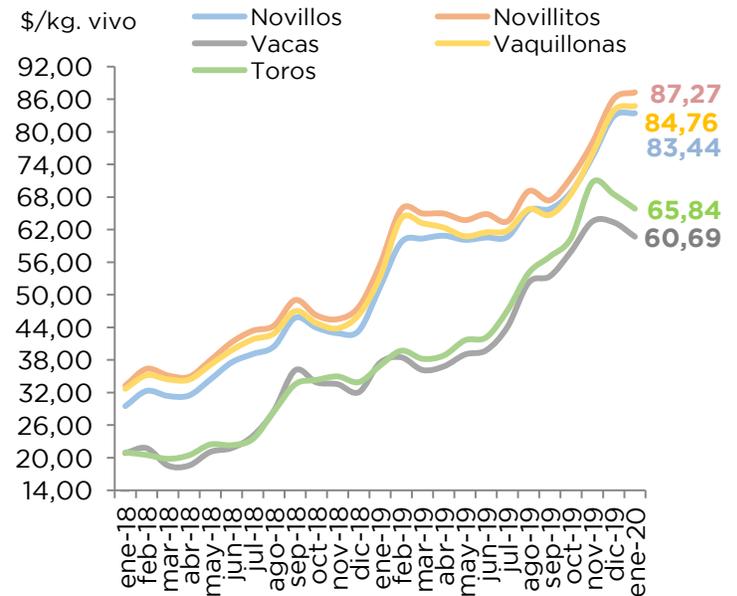
Fuente: Elaborado por AZ Group en base a datos publicados por el Mercado de Liniers.

### LINIERS - %

Participación y Precios / Categorías

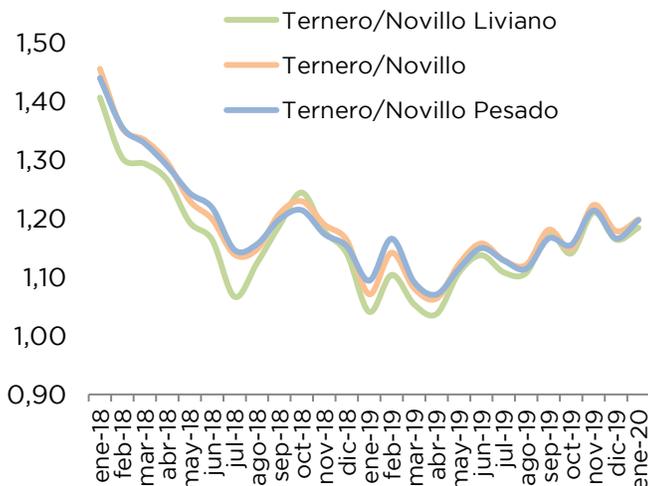


### EVOLUCIÓN DE PRECIOS. [\$/Kg.vivo]



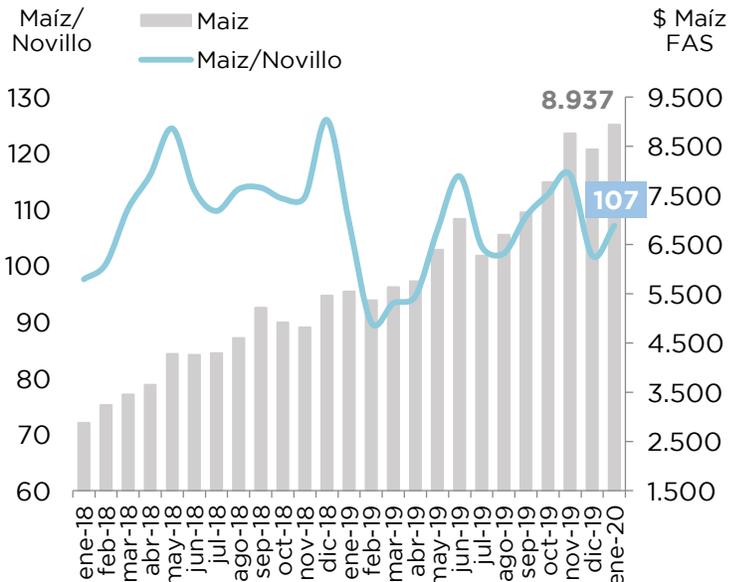
### RELACIÓN TERNERO/NOVILLO<sup>1</sup>.

Insumo/  
Producto



### RELACIÓN MAÍZ/NOVILLO<sup>2</sup>.

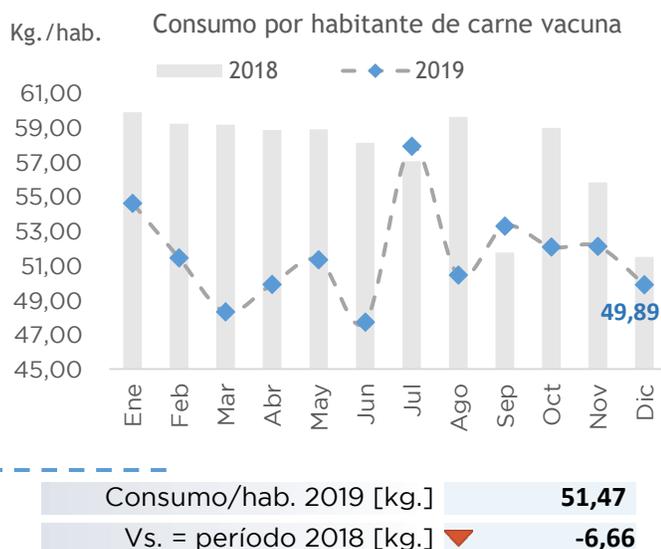
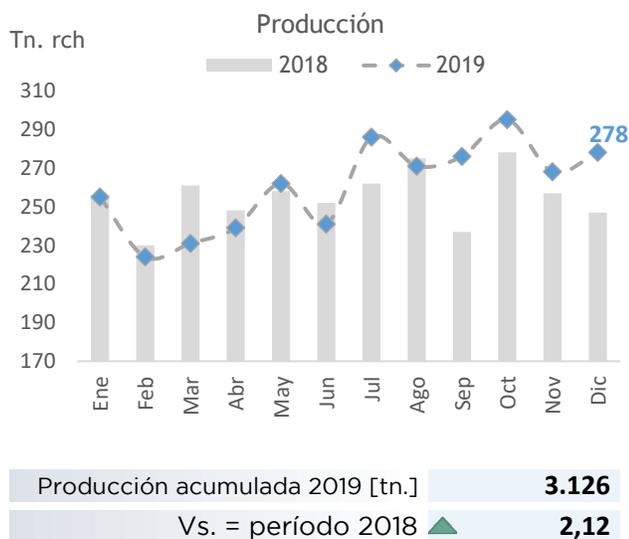
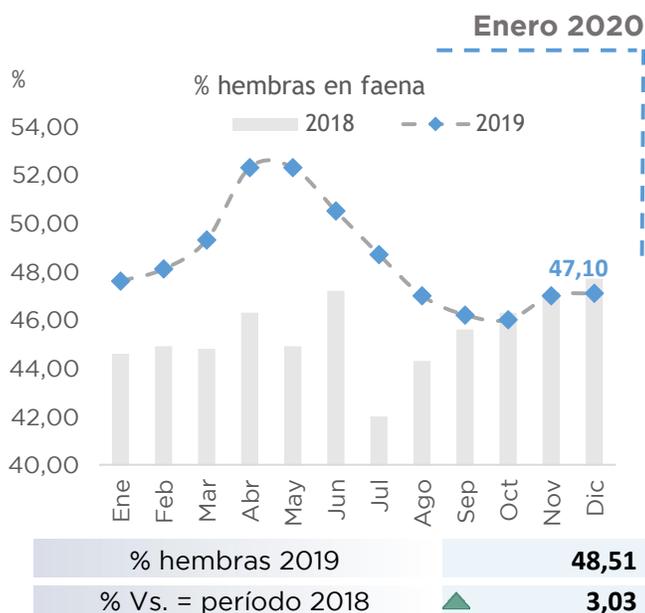
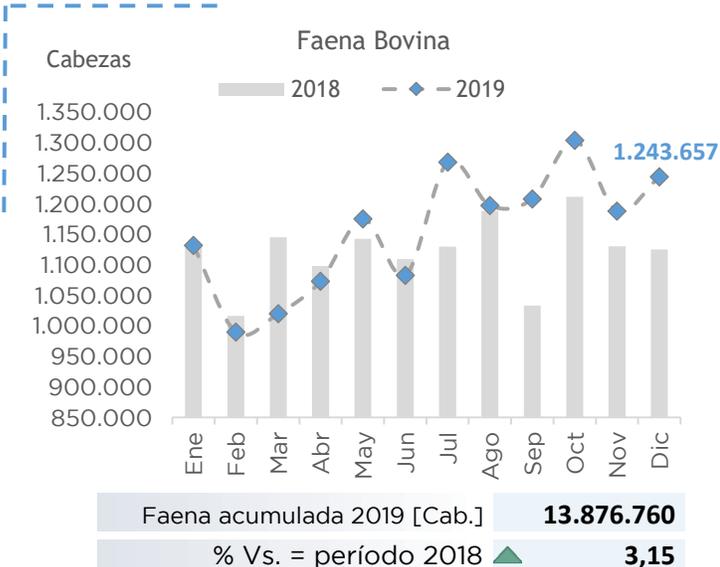
Maíz/  
Novillo



<sup>1</sup>La relación Ternero/Novillo expresa cuantos kilos de Novillo son necesarios para comprar un kilo de Ternero.

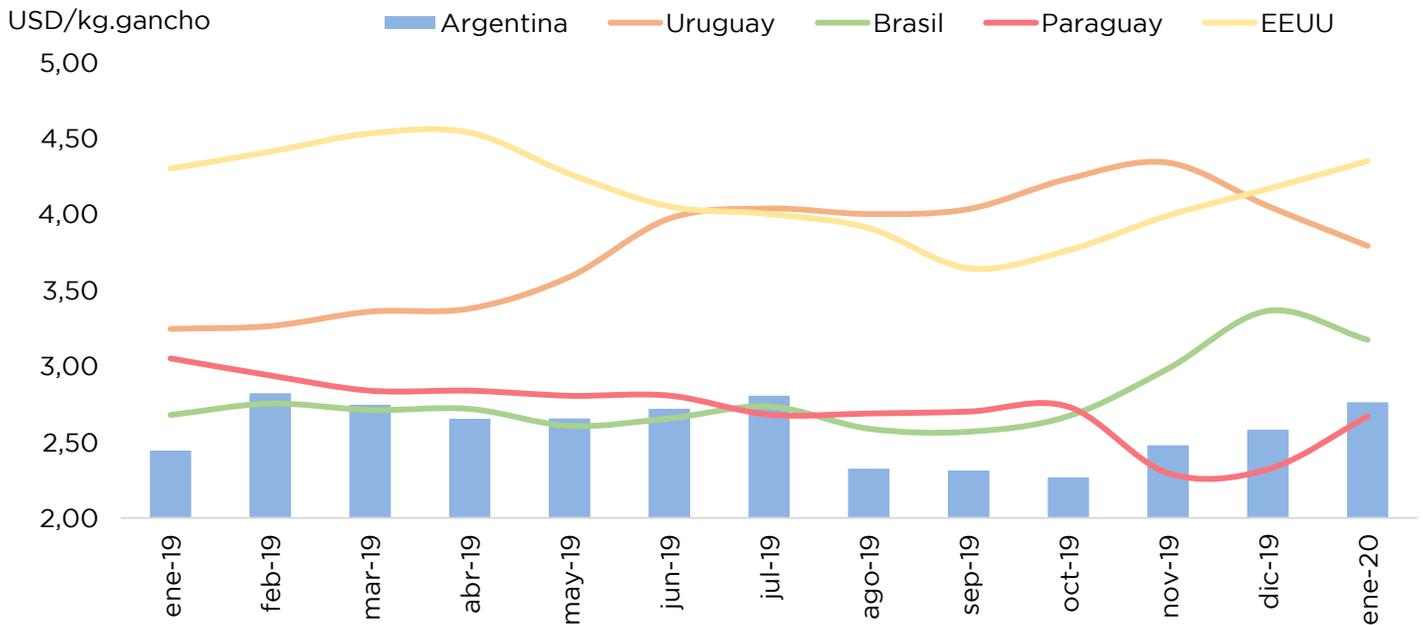
<sup>2</sup>La relación Maíz/Novillo expresa cuantos kilos de Novillo son necesarios para comprar una tonelada de Maíz.

## INDICADORES SECTORIALES



## PRECIO INTERNACIONAL NOVILLO. [USD/Kg. en gancho]

Enero 2020



Fuente: Elaborado por AZ Group con datos publicados por el IPCVA y Consorcio de Frigoríficos ABC

<b>ARGENTINA</b>	<b>USD 2,76</b>	<b>URUGUAY</b>	<b>USD 3,79</b>
<b>BRASIL</b>	<b>USD 3,17</b>	<b>PARAGUAY</b>	<b>USD 2,67</b>
<b>Estados Unidos</b>		<b>USD 4,35</b>	

## PRECIOS INTERNACIONALES USD/tn.

Enero 2020



	RAL HILTON	Vs. Nov-19
	<b>USD 9.900</b>	<b>0,00%</b>
	TAPA DE CUADRIL	<b>-11,11%</b>
	<b>USD 8.000</b>	
	RUEDA RUSIA	<b>-3,45%</b>
	<b>USD 4.200</b>	
	GARRON & BRAZUELO	<b>-19,84%</b>
	<b>USD 5.050</b>	
	19 CORTES CHILE	<b>0,00%</b>
	<b>USD 5.500</b>	



Fuente: AZ Group en base a datos publicados por APEA.

### ¿Cómo logro que mi empresa ganadera sea atractiva para trabajar?

Estamos inmersos en un mundo laboral en **plena mutación**. Algunos de los aspectos significantes que podemos observar en la actualidad son: la convivencia de distintas generaciones del trabajo con expectativas diferentes, gran incidencia de la tecnología en la mayoría de los procesos, la desaparición del jefe para dar lugar a la figura de líder humano y los intereses de los empleados, quienes ahora tienen otro tipo de motivaciones que van más allá de lo económico, pasando por su bienestar personal, el de su familia y el tiempo de ocio.

El sector agropecuario no es ajeno a este cambio de paradigma. Si bien con más lentitud, los primeros rasgos de esta transformación se están comenzando a dar con la entrada de las nuevas generaciones al rubro.

Es por esto, el interrogante: ¿Qué hago para que mi empresa sea atractiva para trabajar? Armo un plan, me ocupo y evaluo donde estoy parado en relación a la gestión de personal. Sean dos, cinco, diez, cincuenta, cien empleados o más.

A partir de ahí, tengo que pensar a mi empresa como un lugar distinto para trabajar. Poniendo foco en seis aspectos relevantes:



**Roles claros:** debo definir que aporte quiero que haga a la organización cada posición, más allá de la persona que ocupe el puesto. Mismo que competencias y valores quiero que tengan las personas que trabajen en mi equipo.

**Liderazgo y clima:** tratar al otro como me gustaría que me traten, influir positivamente y desde la enseñanza es ser un buen líder. Ser ejemplo de conductas esperadas.

**Capacidad y desarrollo:** brindar oportunidades de aprendizaje en lo cotidiano y simple. Escucha a las necesidades, detectar expectativas. Apoyar el desarrollo de capacidades.

**Devoluciones al desempeño:** comunicar, es la base de todo. Dar feedback, buscar oportunidades de mejora. Que haya premios y castigos para sentar precedente de cuando algo está bien hecho y cuando no.

**Sueldos y beneficios:** lo que paga el mercado es un dato, no tiene por qué ser lo que pague yo. Hacer mi propia política de remuneraciones estableciendo momento del año para la revisión. Ideal encajar en un Convenio Colectivo de Trabajo o igualar condiciones.

**Condiciones de vivienda y elementos de protección personal:** garantizar lo básico para la vida en el campo. Explicar a conciencia cuáles son los riesgos de no protegerse si la tarea lo requiere.

Es posible, entonces, aplicar herramientas simples al alcance de cualquier persona y a bajo costo. Hemos comprobado en nuestras empresas clientes la respuesta por parte de líderes y colaboradores una mejora notable en el ambiente laboral a partir de que todos tienen sus tareas y responsabilidades establecidas, un plan de carrera que garantice su pertenencia y le brinde nuevos desafíos, y compromiso por parte de los directivos a sostener en el tiempo la aplicación de las antes ya mencionadas herramientas para la gestión del capital humano.