



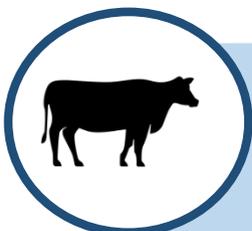
# INFORME MENSUAL

## ASOCIACIÓN ARGENTINA DE ANGUS

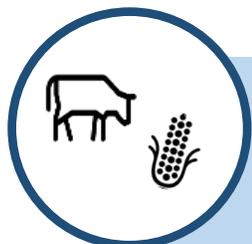
### OCTUBRE 2019



**INVERNADA Y CRÍA.** Los precios de la invernada atravesaron un septiembre alcista. Los terneros de reposición tomaron distancia del gordo, sin embargo, se mantuvieron estables durante los últimos días del mes. La sequía que afectó las regiones ganaderas, limitó el crecimiento de precios, tanto de terneros como de vientres. Asimismo, con un maíz en alza (\$ 7.100/tn.) y precios a consumo estables, la capacidad de compra de los feedloteros es limitada.



**MERCADO DE LINIERS.** El Mercado de Liniers se encuentra partido entre exportación y consumo. La hacienda de exportación se sostiene con buenos valores, especialmente la vaca de conserva destino China. Por otro lado, el consumo interno no muestra señales de recuperación. Los precios de la hacienda liviana promediaron sólo un 2% por encima de los valores de febrero.



**INDICADORES SECTORIALES.** En los últimos datos publicados por el Ministerio de Agroindustria se destacan nuevamente las exportaciones. Traccionadas por un tipo de cambio competitivo y una sostenida demanda china, en agosto, se exportaron 79.010 toneladas de carne res con hueso. El volumen acumulado de este año supera en un 44,9% a los registros del 2018 para el mismo período. Por otra parte el consumo por habitante anualizado de agosto fue de 50,45kg.



**ENTRE LA ESTRUCTURA Y LA COYUNTURA.** En tiempos de coyunturas variables e inciertas, tenemos la oportunidad de trabajar sobre las variables que están a nuestro alcance y generan un alto impacto en el resultado de la empresa. Planificar lo importante, la estructura, nos tiene que servir para encarar de mejor forma las distintas coyunturas que se nos presentan. Para ello es necesario, hacernos preguntas y repasar experiencias.

#### 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





## PRECIOS GENERALES REMATES DE INVERNADA DEL PAIS.

Septiembre 2019

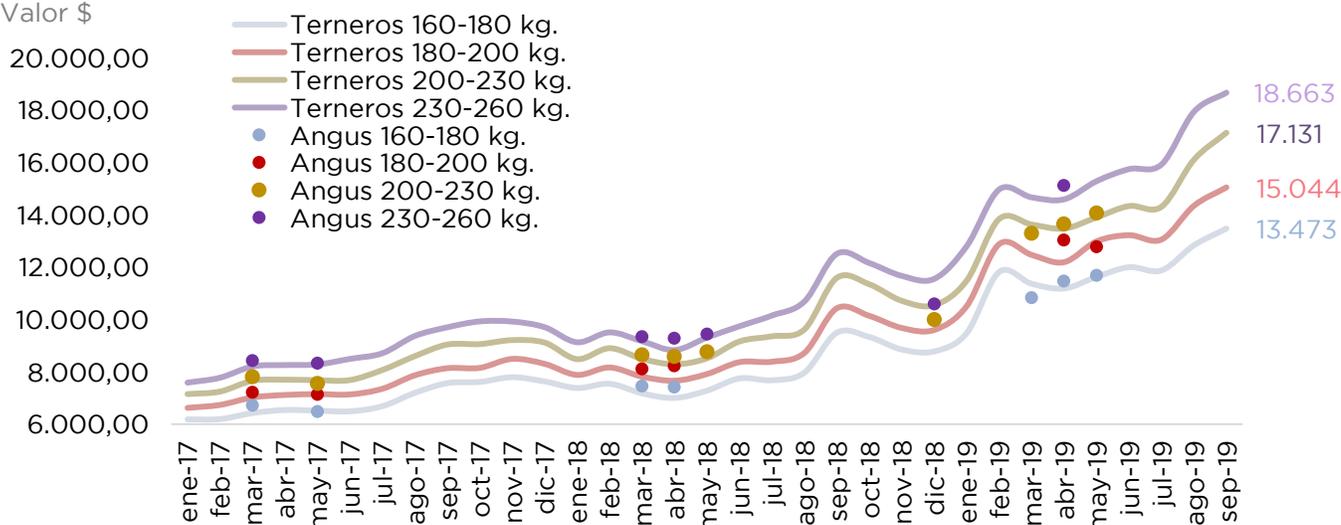
Invernada	\$. Min.	\$. Max.	\$ Prom.	Var. % Mensual
Terneros 160-180 Kg.	12.128	14.413	13.473	▲ 4,99%
Terneros 180-200 Kg.	13.354	16.094	15.044	▲ 4,89%
Terneros 200-230 Kg.	15.274	18.381	17.131	▲ 6,40%
Terneros 230-260 Kg.	17.806	19.449	18.663	▲ 4,07%
Novillitos 260-300 Kg.	19.797	22.090	20.839	▲ 5,69%
Terneras 150-170 Kg.	11.069	13.091	12.039	▲ 7,22%
Terneras 170-190 Kg.	12.313	14.153	13.220	▲ 4,45%
Terneras 190-210 Kg.	13.631	15.500	14.498	▲ 3,29%
Vaquillonas 210-250 Kg.	15.768	17.259	16.385	▲ 2,82%
Vaquillonas 250-290 Kg.	17.588	18.968	18.402	▲ 4,16%

13.473  
Terneros  
160-180 Kg.

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

## EVOLUCIÓN MENSUAL MERCADO DE INVERNADA

Valor \$



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

Vientres Generales	\$ Min.	\$ Max.	\$ Prom.
Vaquillonas C. Gtía. Preñez	26.942	29.957	27.953
Vacas C. Gtía. Preñez Nueva	26.669	28.616	28.033
Vacas Nuevas con Cría	19.204	23.187	20.902
Vacas Sin Servicio	15.616	22.426	18.608
Vacas Usadas con Cría	12.846	14.663	13.643



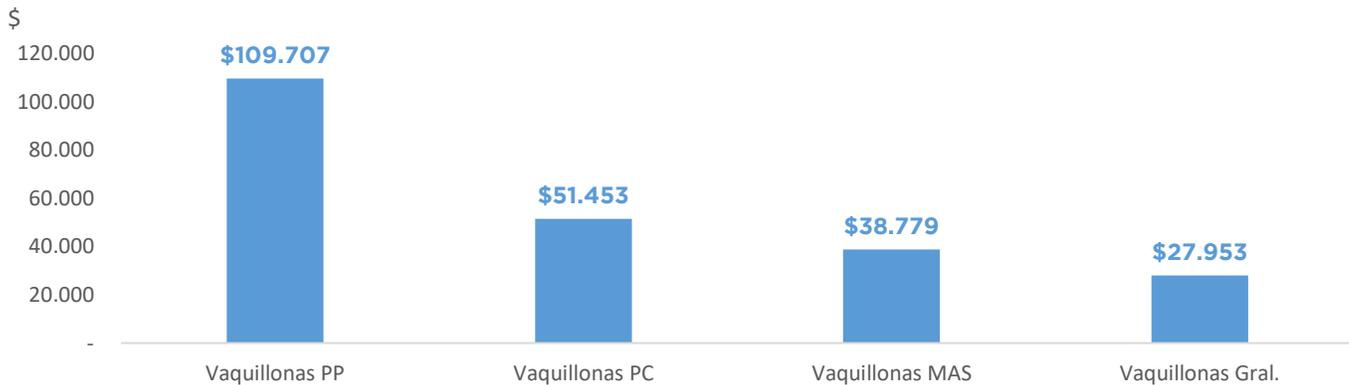
27.953

Vaquillona Preñada

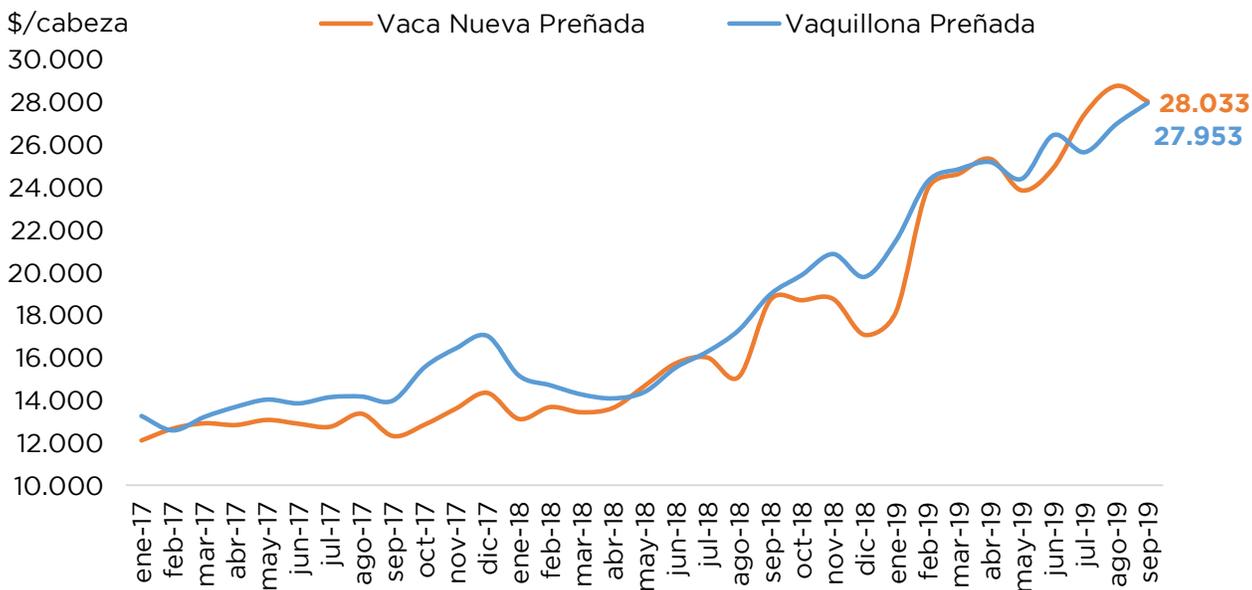
Fuente: Elaborado por AZ Group a partir de datos publicados por [www.entresursosycorrales.com](http://www.entresursosycorrales.com)

## PRECIOS PROMEDIO REMATES ANGUS.

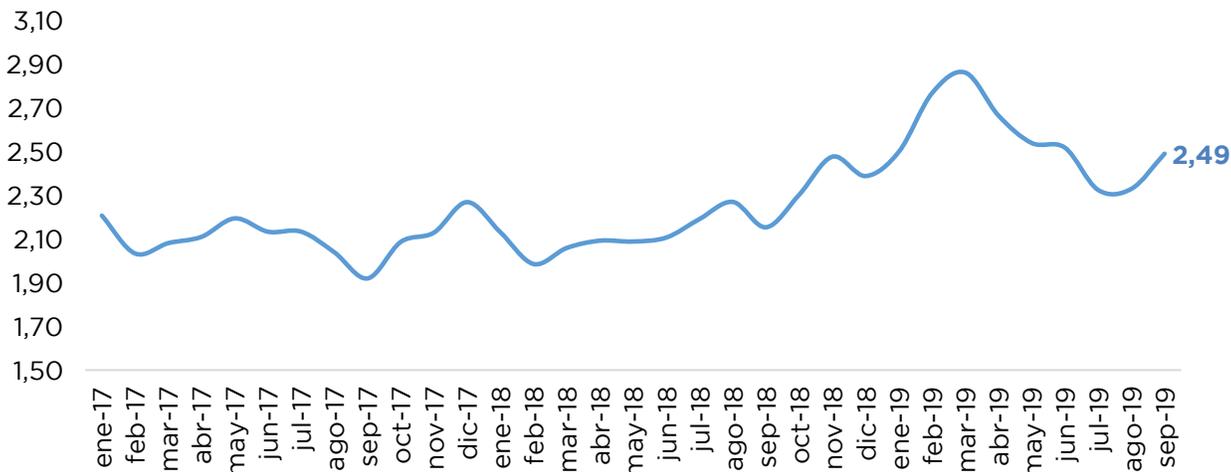
Septiembre 2019



## 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.

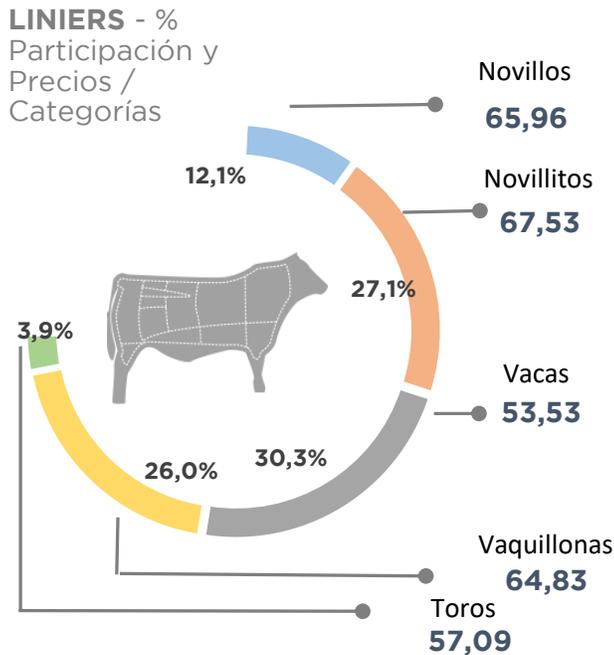
Fuente: Elaborado por AZ Group a partir de datos publicados por [www.entresurcosycorrales.com](http://www.entresurcosycorrales.com)

## MERCADO DE LINIERS

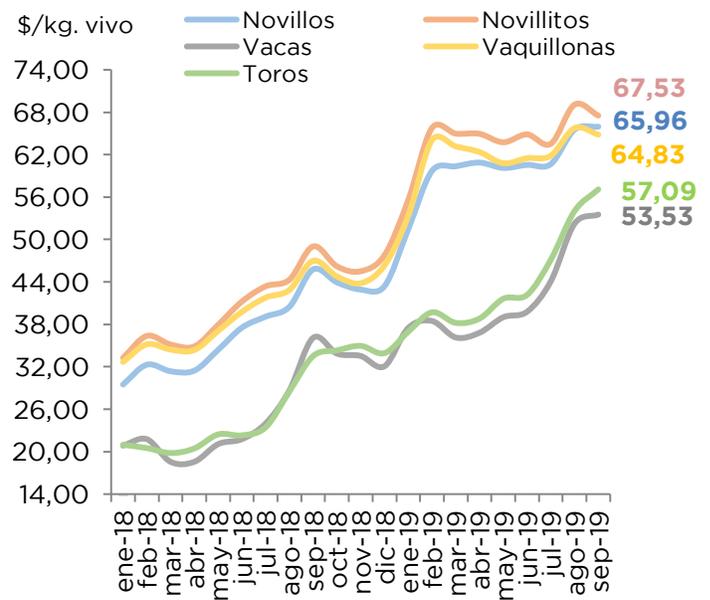
Septiembre 2019

	Novillos	Novillitos	Vacas	Vaquillonas	Toros
Precio [\$/Kg. vivo]	65,96	67,53	53,53	64,83	57,09
Var.% Mensual \$	▲ 0,6%	▼ -2,2%	▲ 2,5%	▼ -1,4%	▲ 5,7%
Volumen [Cabezas]	11.221	25.111	28.112	24.143	3.618
Participación %	12,1%	27,1%	30,3%	26,0%	3,9%
Peso [Kg.]	474	374	450	339	613

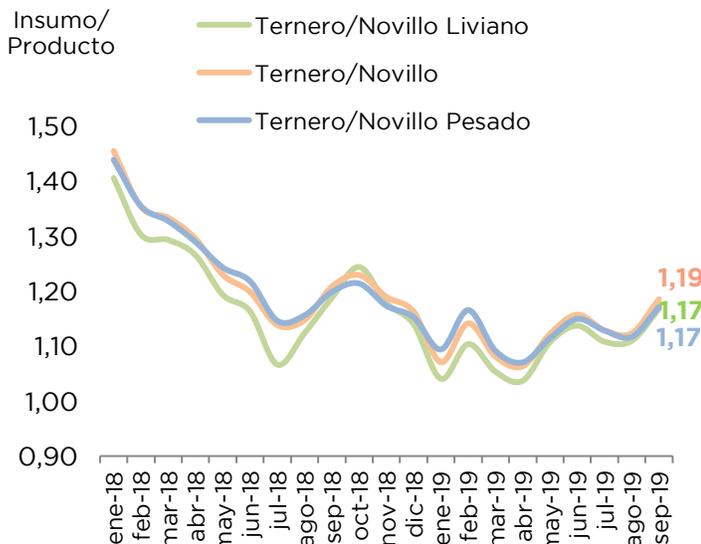
Fuente: Elaborado por AZ Group en base a datos publicados por el Mercado de Liniers.



## EVOLUCIÓN DE PRECIOS. [\$/Kg.vivo]

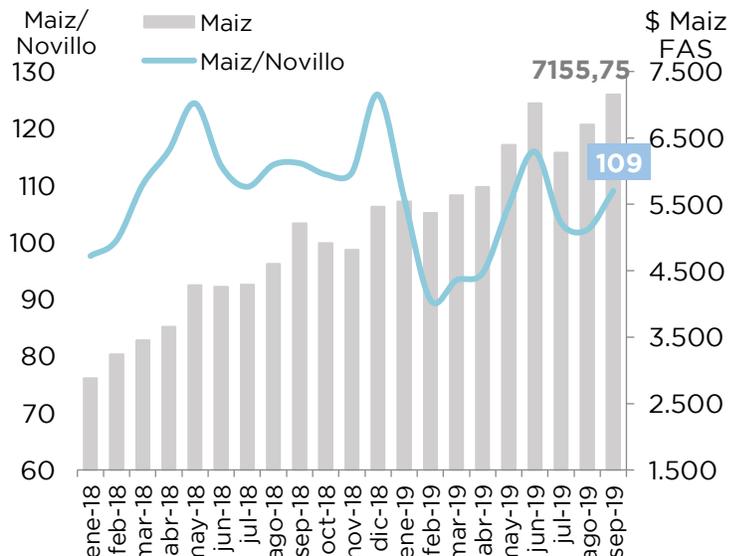


## RELACIÓN TERNERO/NOVILLO<sup>1</sup>.



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

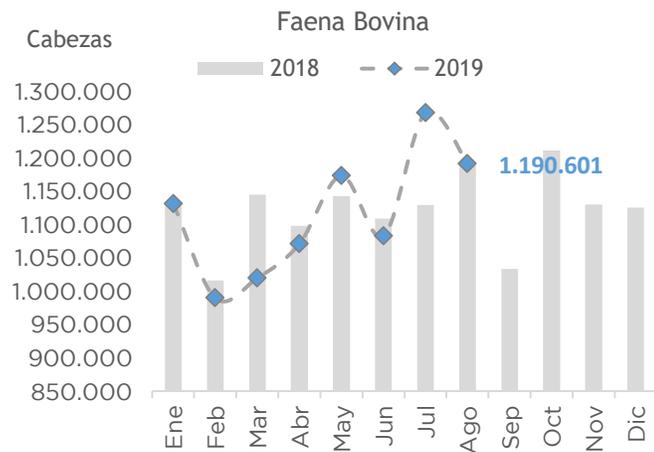
## RELACIÓN MAIZ/NOVILLO<sup>2</sup>.



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

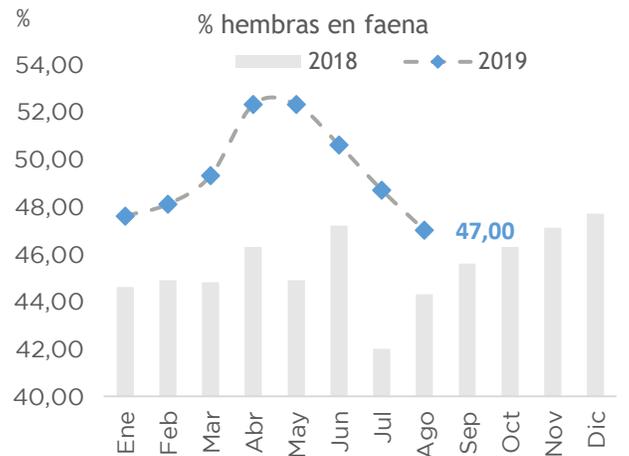
## INDICADORES SECTORIALES

Septiembre 2019



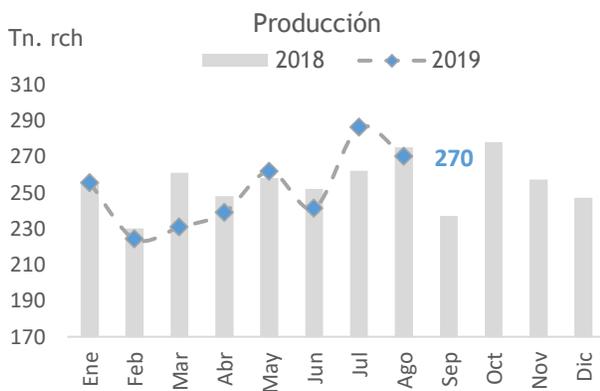
Faena acumulada 2019 [Cab.] **8.922.916**

% Vs. = período 2018 ▼ - **0,35**



% hembras 2019 **49,49**

% Vs. = período 2018 ▲ **4,53**



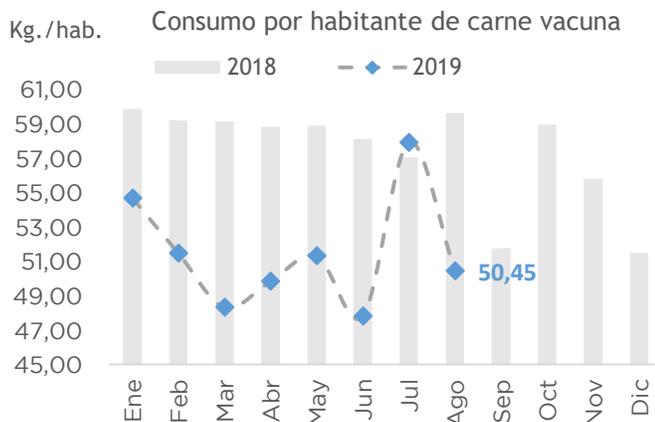
Producción acumulada 2019 [tn.] **2.008**

Vs. = período 2018 ▼ - **1,68**



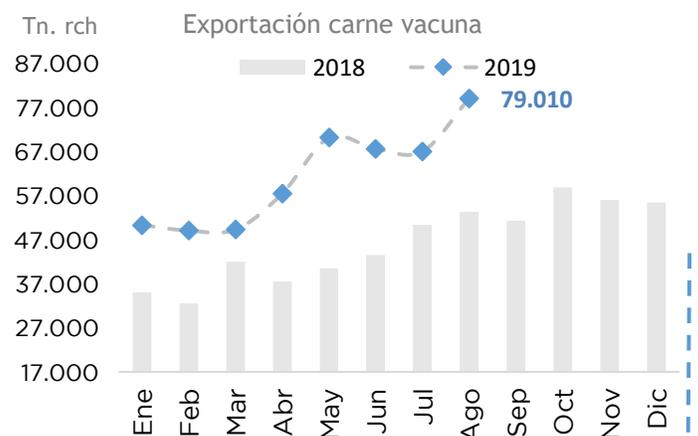
Peso res promedio 2019 [kg.] **225**

Vs. = período 2018 [kg.] ▼ **-0,99**



Consumo/hab. 2019 [kg.] **51,47**

Vs. = período 2018 [kg.] ▼ **-7,36**

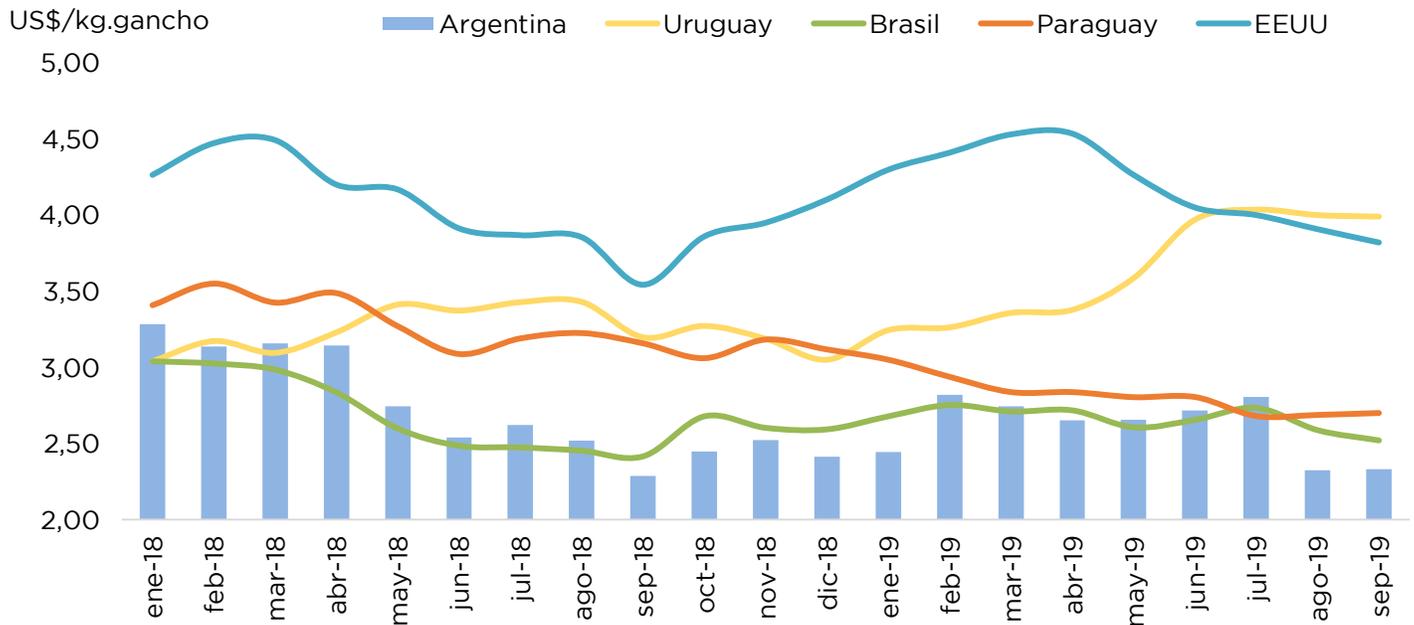


Expo acumulada 2019 [tn.rch] **489.587**

% Vs. = período 2018 ▲ **46,36**

## PRECIO INTERNACIONAL NOVILLO. [US\$/Kg. en gancho]

Septiembre 2019



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

**ARGENTINA** 2,33

**URUGUAY** 3,99

**BRASIL** 2,52

**PARAGUAY** 2,70

**Estados Unidos**  
3,82

## PRECIOS INTERNACIONALES US\$/tn.

Septiembre 2019



País	Producto	Precio US\$/tn.	Cambio vs. Ago-19
Europa	RAL HILTON	10.500	0,00%
Brasil	TAPA DE CUADRIL	9.000	0,00%
Rusia	RUEDA RUSIA	4.275	6,88%
China	GARRON & BRAZUELO	6.500	15,04%
Chile	19 CORTES CHILE	5.700	0,00%

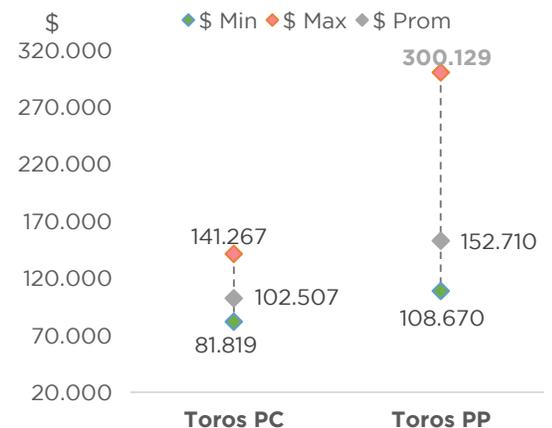
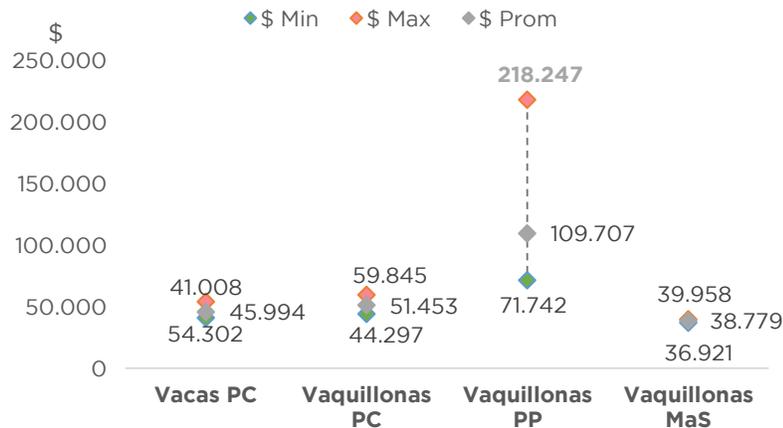


Fuente: AZ Group en base a datos publicados por



## RESULTADOS REMATE AUSPICIADO POR ASOCIACIÓN ARGENTINA DE ANGUS

Categorías	Cabezas	\$ Min	\$ Max	\$ Prom	kg. Novillo
Vacas PC	412	41.008	54.302	45.994	707
Vaquillonas PC	2.422	44.297	59.845	51.453	780
Vaquillonas PP	182	71.742	218.247	109.707	1.656
Vaquillonas MaS	528	36.921	39.958	38.779	588
<b>Toros PC</b>	<b>2.407</b>	<b>81.819</b>	<b>141.267</b>	<b>102.507</b>	<b>1.579</b>
<b>Toros PP</b>	<b>448</b>	<b>108.670</b>	<b>300.129</b>	<b>152.710</b>	<b>2.315</b>



**3.249**

Cabezas comercializadas - Septiembre 2019

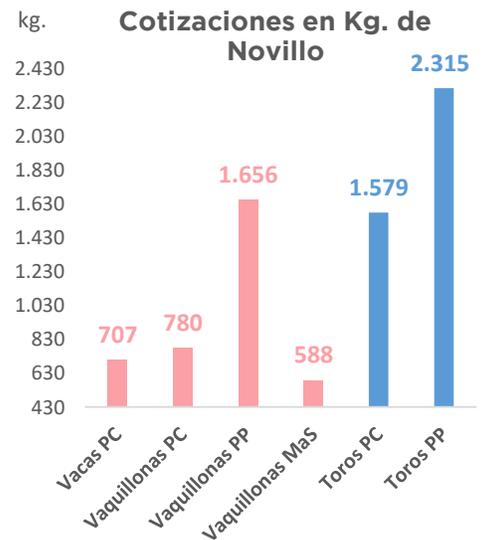


**\$ 780.000**

Precio Máximo Toros PP

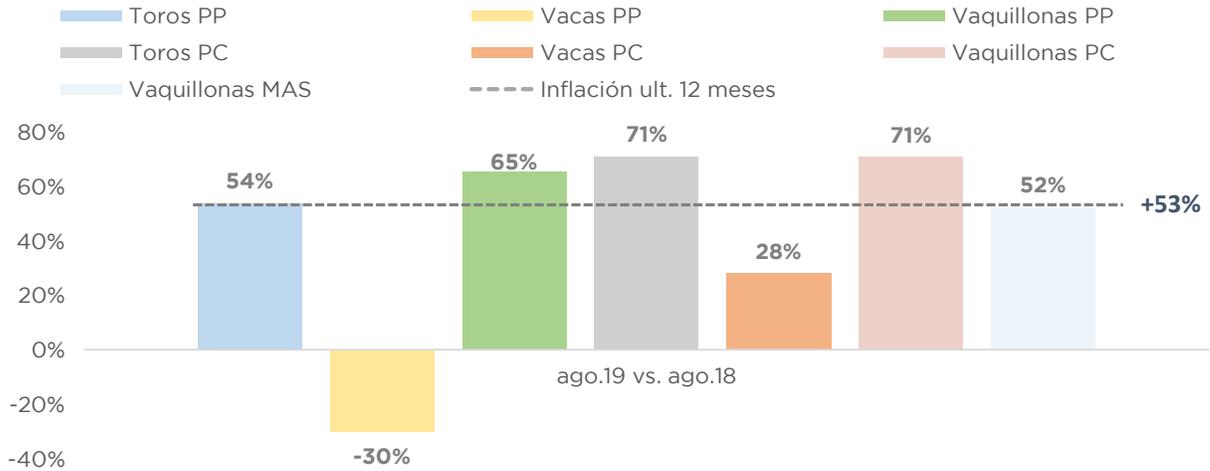
**\$ 560.000**

Precio Máximo Vaquillona PP 50%



Fuente: Elaborado por AZ Group a partir de datos suministrados por la Asociación Argentina de Angus.

## VARIACIÓN INTERANUAL DE PRECIOS VS. INFLACIÓN. SEPT 2019 VS. SEPT 2019

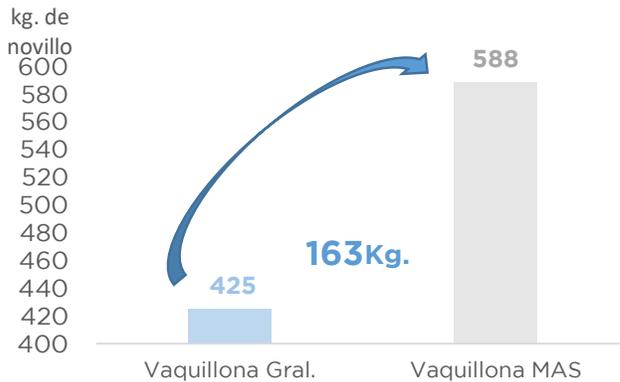


Fuente: Elaborado por AZ Group en base a datos suministrados por Asociación Argentina de Angus e INDEC

## DIFERENCIA \$ VENTAS - SEPTIEMBRE

### VAQUILLONAS MAS VS. VAQUILLONAS GENERALES

### TOROS PC VS. TOROS GENERALES

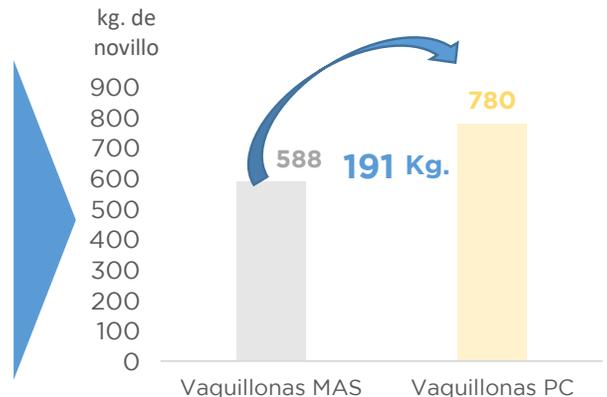
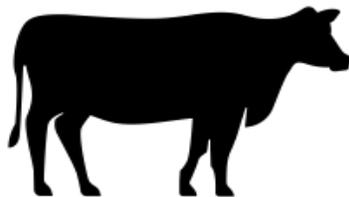


+ 163 kg. vs Vq.Gral  
 - 6 kg. Inscripción Angus  
 -----  
 +157 kg. Ganancia Neta



+ 579 kg. vs Toros Generales  
 - 6 kg. Inscripción Angus  
 -----  
 +573kg. Ganancia Neta

### VAQUILLONAS MAS VS. VAQUILLONAS PC



Fuente Rodeo General: [www.entresurcosyorrales.com](http://www.entresurcosyorrales.com). Precio kg. de novillo equivalente Índice Novillo del Mercado de Liniers (INML)

En tiempos donde todo cambia y nada cambia, es importante concentrarse en lo importante, con una mirada de largo plazo, y focalizarnos en las variables que están a nuestro alcance dentro de la empresa. Una de las disertaciones destacadas en el evento anual de AZ Group en septiembre de este año fue la presentada por Alberto Galdeano, líder del área de empresas del movimiento CREA. El foco de su disertación estuvo puesto en **diferenciar la estructura de la coyuntura, y en priorizar las variables que están a nuestro alcance que tienen alto impacto en los resultados de la empresa.**

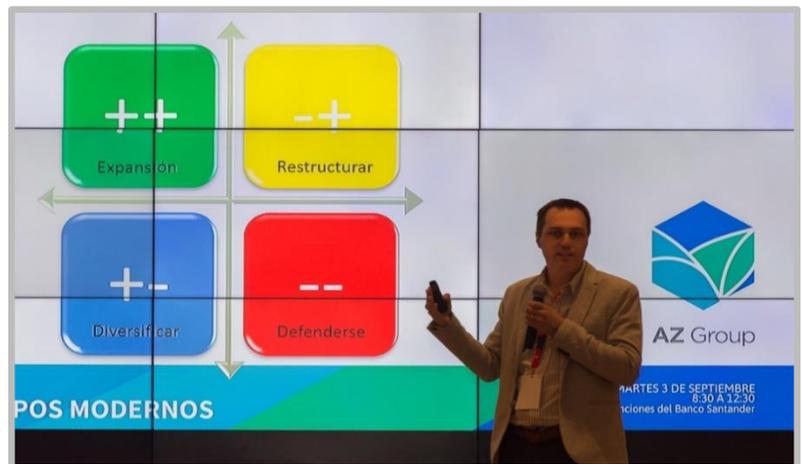
En la diaria enfocamos gran parte de nuestras energías en temas coyunturales, sobre los cuales no tenemos incidencia, y dejamos de lado los temas estructurales que hacen a nuestra empresa y sobre los cuales podemos intervenir. **Lo urgente se lleva por delante a lo importante.**

Planificar lo importante, la estructura, nos tiene que servir para encarar de mejor forma las distintas coyunturas que se nos presentan. Para ello es necesario, hacernos preguntas y repasar experiencias.

¿Cómo podemos trabajar sobre la estructura?:

**Haciéndonos preguntas**, bajando el nivel de atención sobre el contexto, no utilizar el contexto como excusa para no trabajar sobre la estructura. Pensar una línea estratégica, ¿qué queremos para la empresa?, ¿qué es lo mejor?.

**Concentrándonos sobre el 20% de las variables que explican el 80% de los resultados.** Esto último se basa en el Principio de Pareto, el cual establece que, en general, el 80% de las consecuencias proviene del 20% de las causas.



Alberto Galdeano. Líder de Empresas CREA.

Bajando a la empresa ganadera, estos momentos de incertidumbre coyuntural, representan una oportunidad para pensar en nuestra estructura y hacernos preguntas. **Analizar las oportunidades y amenazas del negocio (variables exógenas) y definir una estrategia: ¿me diversifico? ¿me expando? o ¿me defiendo? ¿Cuál es mi 20/80?. Algunos ejemplos:**

- El precio de venta de la hacienda es la principal variable que define el resultado económico del engorde. **¿Qué puedo hacer para asegurarme un precio venta que cumpla con mi margen objetivo?. ¿Busco una alianza estratégica con un frigorífico?.¿Opero en el mercado ganadero futuro?.** En este punto, el desconocer los márgenes de empresa impide entender el precio necesario.

- La conversión kg. alimento/kg. de carne tiene mayor impacto que el precio del maíz en el margen bruto del corral. **¿Soy eficiente en la distribución de alimentos?. ¿Entiendo que una mejora genética (animales de mejor conversión) se paga sola?.**

- Los costos de transacción (intermediarios, desconfianza, falta de información completa, etc.) se identifican como las principales causas de pérdida de competitividad. **¿Cómo puedo hacer para ser más eficiente dentro de una cadena que no lo es?. ¿Me coordino con un engordador o un frigorífico? establezco relaciones de largo plazo?.** Estoy dispuesto a compartir riesgos y beneficios?

Son muchas las preguntas y decisiones que tenemos al alcance a diario cuyo impacto trasciende lo coyuntural. **Superar lo urgente y trabajar sobre lo importante, será una de las claves para generar modelos de negocios exitosos perdurables en el tiempo.**