

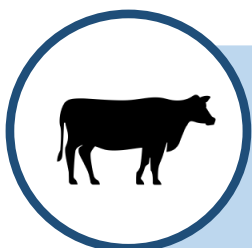


INFORME MENSUAL ASOCIACIÓN ARGENTINA DE ANGUS

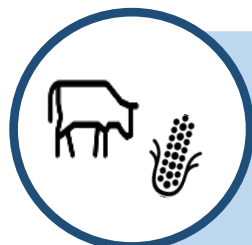
JUNIO 2019



INVERNADA Y CRÍA. Los terneros y terneras de reposición atravesaron un mes de mayo alcista. La llegada de las primeras heladas en provincia de Buenos Aires aceleraron el ritmo de ventas, sin embargo, una demanda decidida a repoblar corrales convalidó valores sostenidos. El alza en la cotización del maíz (+18% vs. abril) y las perspectivas alcistas para el cereal, encienden una alerta hacia adelante sobre la cotizaciones de la invernada.



MERCADO DE LINIERS. En el mes de mayo volvieron a destacarse las vacas en el mercado concentrador porteño. La creciente presión compradora del mercado chino elevó la temperatura en los remates. Los novillos de 430-460kg. alcanzaron máximos de \$ 70, cotización equivalente a lo pagado por la exportación por fuera del mercado. El consumo se movió en baja, las ventas se mantienen muy trabajosas en la calle. El consumo per capita se ubicó en abril en 50kg./habitante.



INDICADORES SECTORIALES. Los últimos datos publicados por la Secretaría de Agroindustria arrojaron un crecimiento de las exportaciones de carne vacuna en abril. Con un total de 56.440 toneladas res con hueso embarcadas, el primer cuatrimestre del año acumuló un total de 204.896 tn. rch. (+39,4% vs. 1er. cuat. 2018). Dentro de la faena, las hembras volvieron a ser noticia. La participación de hembras sobre el total faenado alcanzó el 52,50%.



ANÁLISIS DE CASO - "Gardiner Angus Ranch"

Una cabaña centenaria destaca cómo evolucionaron con el programa americano de evaluación genética. Seleccionar por DEP les permitió llevar adelante la empresa familiar por cuatro generaciones de evolución genética y posicionarse como una cabaña líder en EEUU.

ASOCIACION ARGENTINA DE ANGUS

Cerviño 4449 5°Piso
CP 1425, Buenos Aires
Argentina

CONTACTO

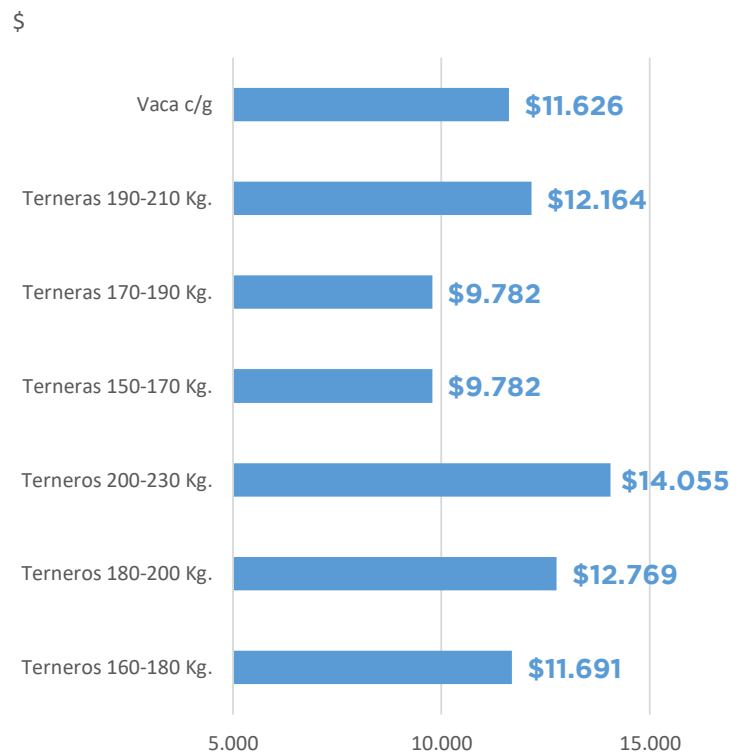
Tel.: (54 11) 4774-0065 (Líneas rotativas)
Fax: (54 11) 4774-0554
admin@angus.org.ar



REMATES AUSPICIADOS ANGUS. 2019

Mayo 2019

Categorías	Cabezas	\$ Min	\$ Max	\$ Prom	kg. Novillo
Terneros 160-180 Kg.	733	10.800	13.300	11.691	199
Terneros 180-200 Kg.	677	12.000	15.900	12.769	217
Terneros 200-230 Kg.	1.250	13.000	15.000	14.055	239
Terneras 150-170 Kg.	502	8.500	10.200	9.782	167
Terneras 170-190 Kg.	502	9.800	12.400	9.782	167
Terneras 190-210 Kg.	707	9.500	12.800	12.164	207



PRECIOS MÁXIMOS

\$ 11.691
TERNEROS 160-180KG.

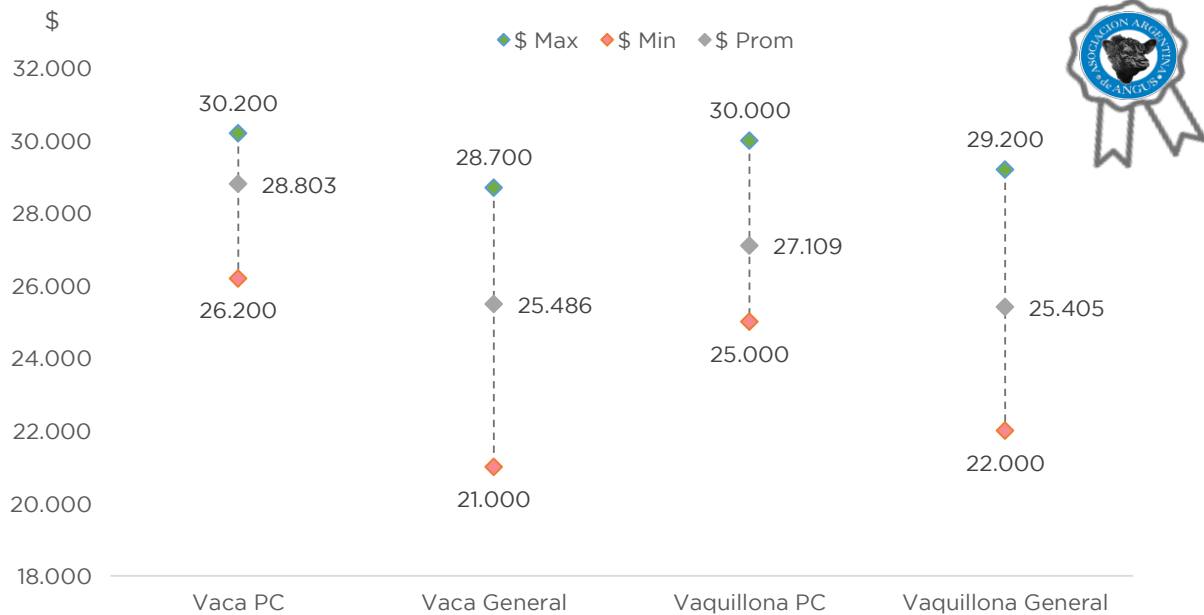
\$ 9.782
TERNERAS 150-170KG.





RESULTADOS REMATE AUSPICIADO POR ASOCIACIÓN ARGENTINA DE ANGUS

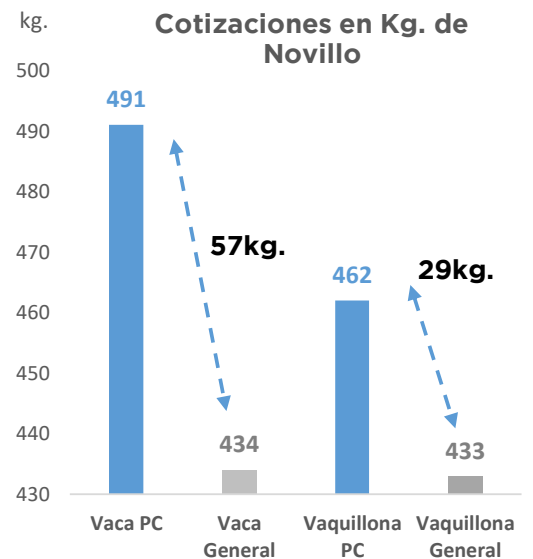
Categorías	Cabezas	\$ Max	\$ Min	\$ Prom	kg. Novillo
Vaca PC	35	30.200	26.200	28.803	491
Vaca General	130	28.700	21.000	25.486	434
Vaquillona PC	82	30.000	25.000	27.109	462
Vaquillona General	321	29.200	22.000	25.405	433



568  Cabezas

\$ 30.200 Precio Máximo Vaca PC

\$ 30.000 Precio Máximo Vaquillona PC



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

PRECIOS GENERALES REMATES DE INVERNADA DEL PAIS.

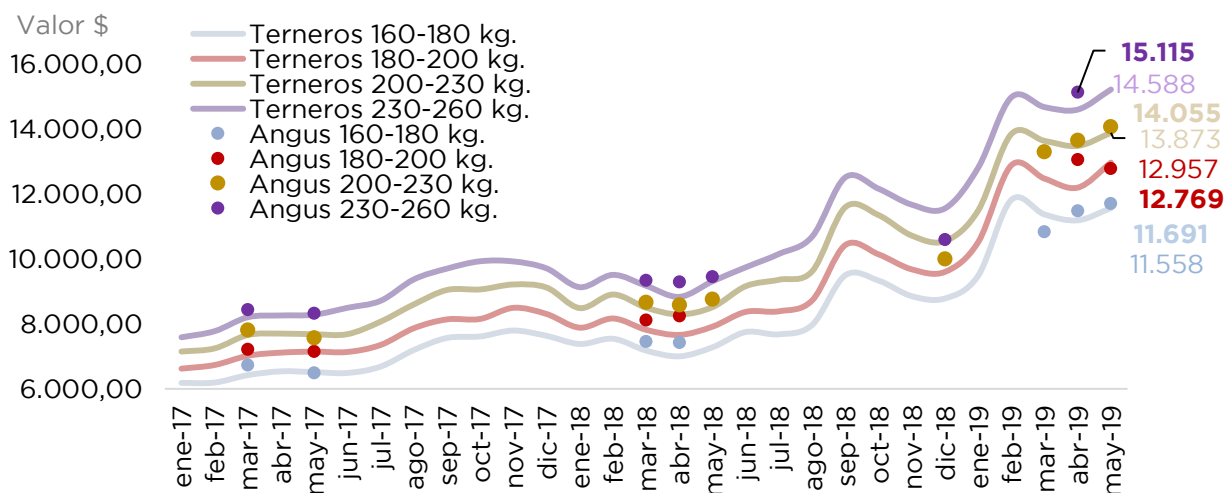
Mayo 2019

Invernada	\$. Min.	\$. Max.	\$ Prom.	Var. % Mensual
Terneros 160-180 Kg.	10.466	12.402	11.558	▲ 3,36%
Terneros 180-200 Kg.	11.684	13.809	12.957	▲ 6,32%
Terneros 200-230 Kg.	12.830	14.857	13.873	▲ 2,99%
Terneros 230-260 Kg.	14.167	16.203	15.206	▲ 4,23%
Novillitos 260-300 Kg.	15.948	17.403	16.706	▲ 0,93%
Terneras 150-170 Kg.	9.340	10.472	9.936	▲ 0,75%
Terneras 170-190 Kg.	10.376	11.637	10.989	▲ 0,67%
Terneras 190-210 Kg.	11.500	12.834	12.145	▲ 1,16%
Vaquillonas 210-250 Kg.	12.498	14.130	13.245	▲ 2,00%
Vaquillonas 250-290 Kg.	14.265	15.461	14.756	▲ 0,74%

11.558
Terneros 160-180 Kg.

Fuente: Elaborado por AZ Group a partir de resultados de remates publicados por www.entresurcosycorrales.com

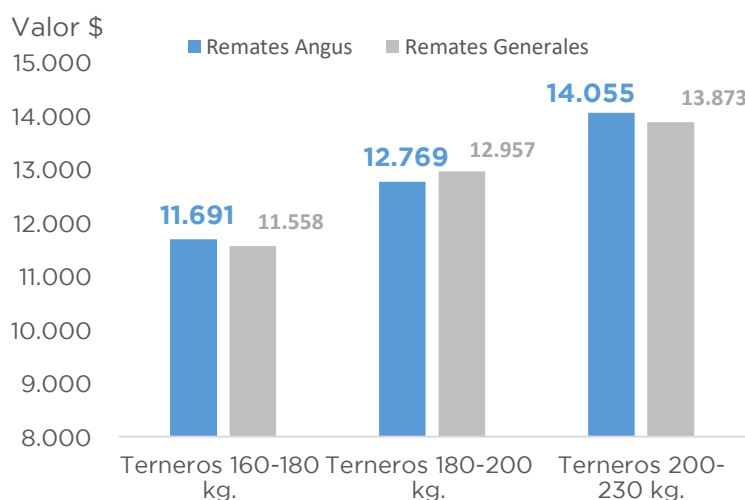
EVOLUCIÓN MENSUAL MERCADO DE INVERNADA



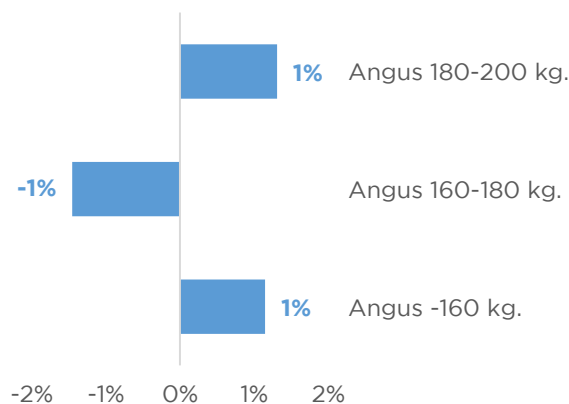
Ternero Angus 160-180kg.
11.691

+58%
vs. **Abril 2018**

PROMEDIOS DEL MES. REMATES ANGUS VS. GENERALES



Diferencia % . Angus vs. Generales

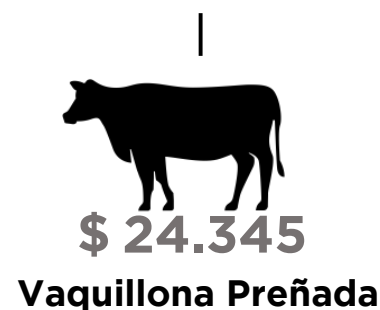




RESUMEN DE COTIZACIONES. MERCADO DE CRÍA. [\$/Cabeza].

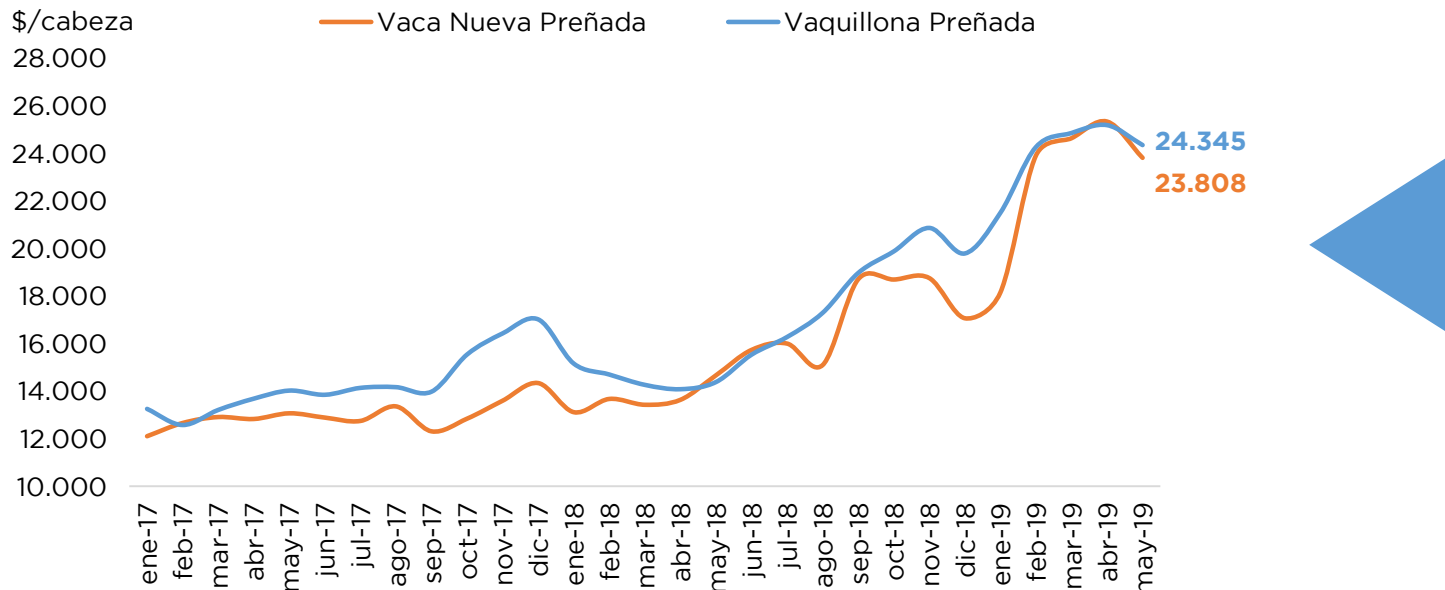
Mayo 2019

Vientres Generales	\$ Min.	\$ Max.	\$ Prom.
Vaquillonas C. Gtía. Preñez	22.502	25.685	24.345
Vacas C. Gtía. Preñez Nueva	22.340	25.601	23.808
Vacas Nuevas con Cría	12.200	13.547	12.907
Vacas Sin Servicio	13.128	17.748	15.226
Vacas Usadas con Cría	9.761	11.458	10.476

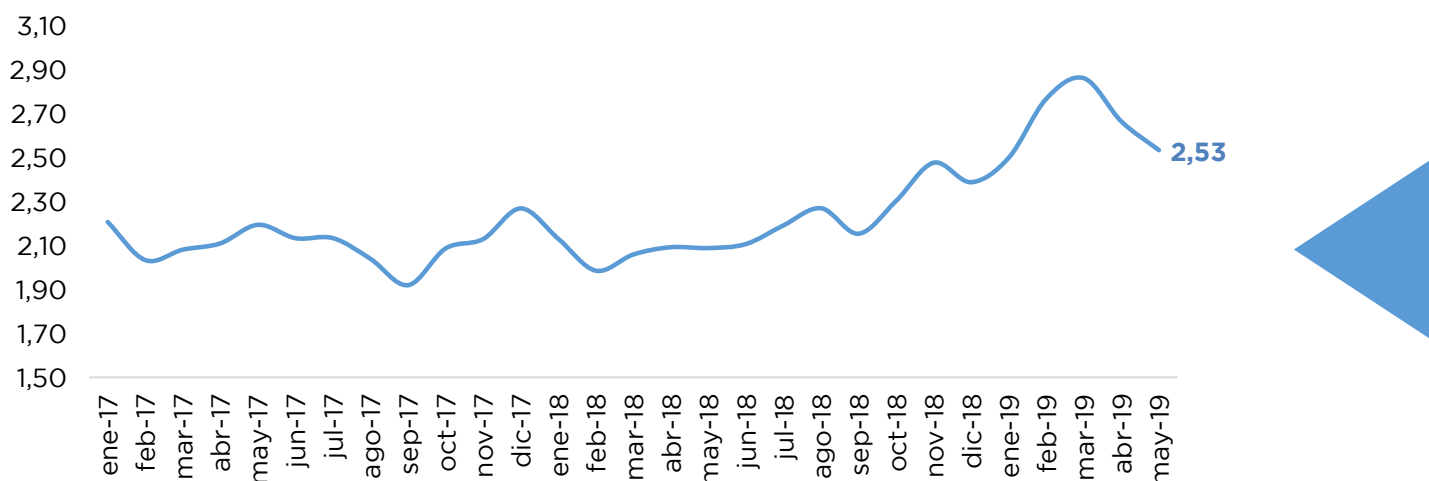


Fuente: Elaborado por AZ Group a partir de datos publicados por www.entresurcosycorrales.com

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.

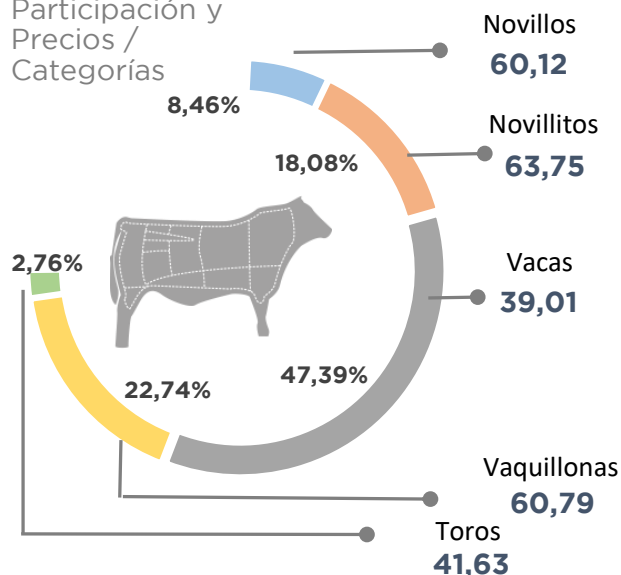


MERCADO DE LINIERS

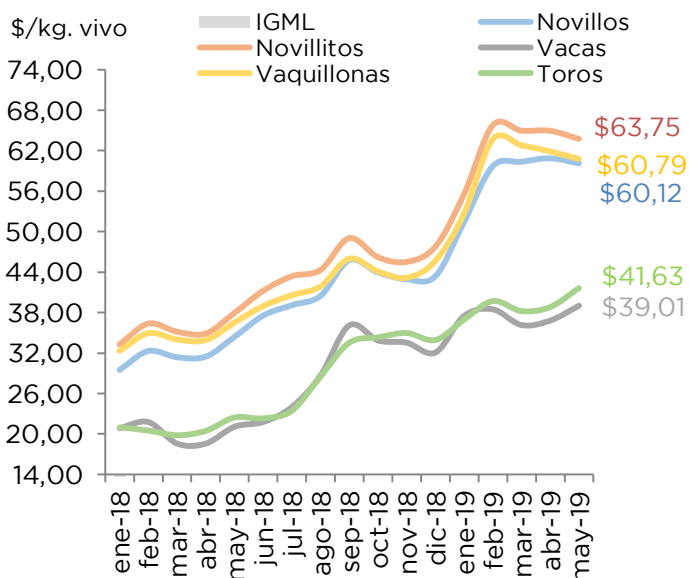
Mayo 2019

	Novillos	Novillitos	Vacas	Vaquillonas	Toros
Precio [\$/Kg. vivo]	60,12	63,75	39,01	60,79	41,63
Var.% Mensual \$	▼ -1,2%	▼ -1,8%	▲ 6,0%	▼ -1,8%	▲ 7,2%
Volumen [Cabezas]	10.299	22.008	57.669	27.673	3.358
Participación %	8,5%	18,1%	47,4%	22,7%	2,8%
Peso [Kg.]	471	378	443	342	604

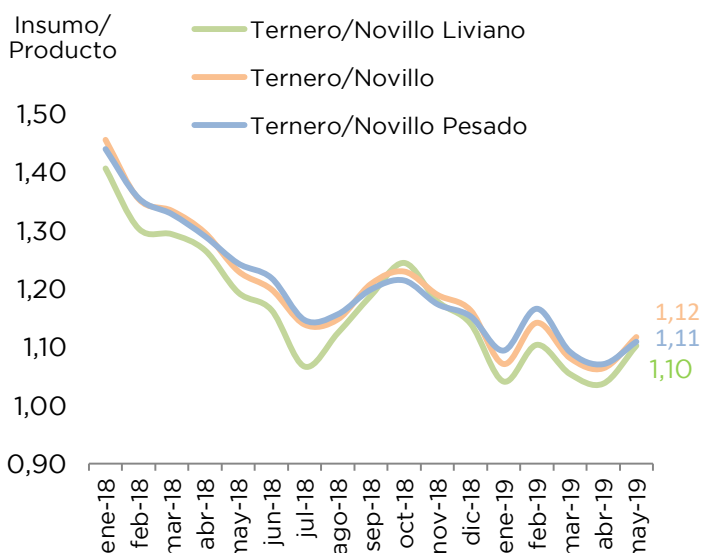
LINIERS - % Participación y Precios / Categorías



EVOLUCIÓN DE PRECIOS. [\$/Kg.vivo]

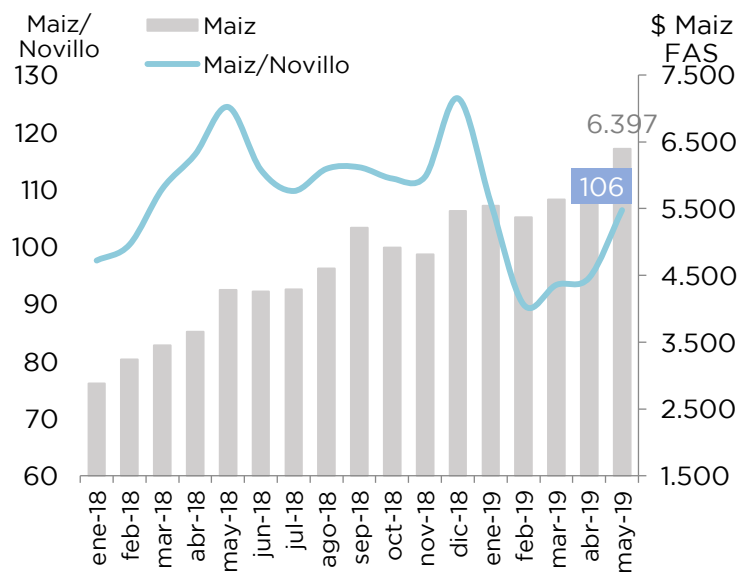


RELACIÓN TERNERO/NOVILLO¹.



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

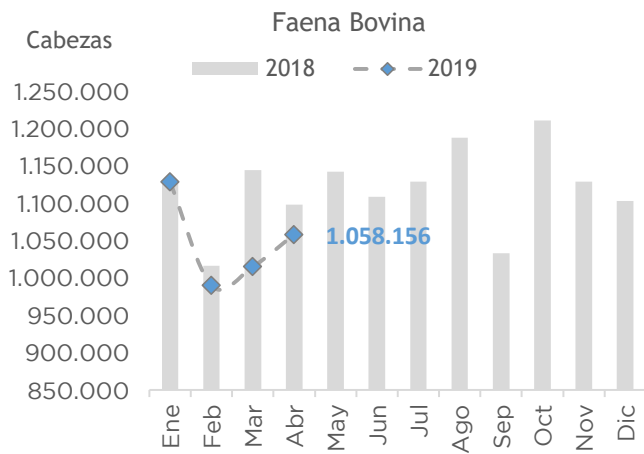
RELACIÓN MAIZ/NOVILLO².



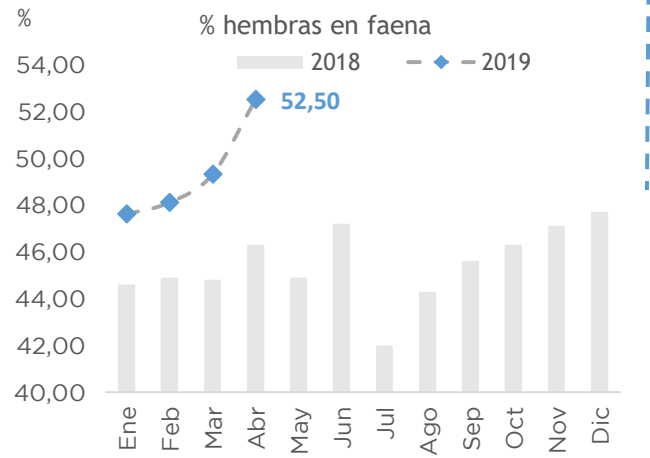
²La relación Maiz/Novillo expresa cuantos kilos de Novillo son necesarios para comprar una tonelada de Maiz.

INDICADORES SECTORIALES

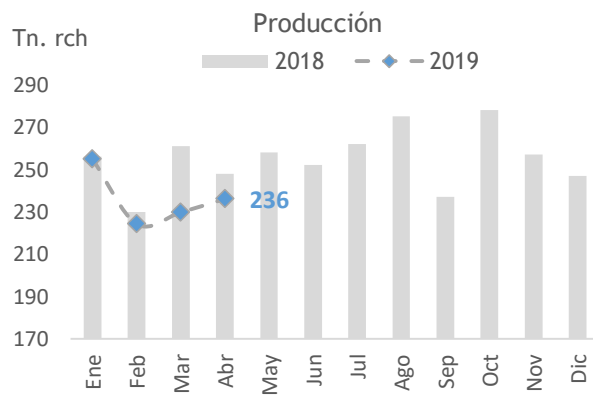
Mayo 2019



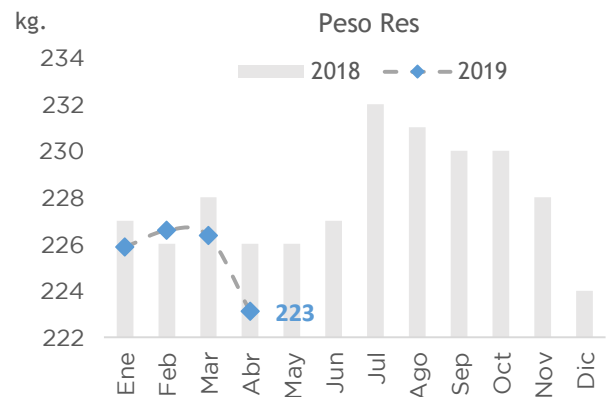
Faena acumulada 2019 [Cab.] **4.191.142**
Vs. = período 2018 ▼ **-4,5%**



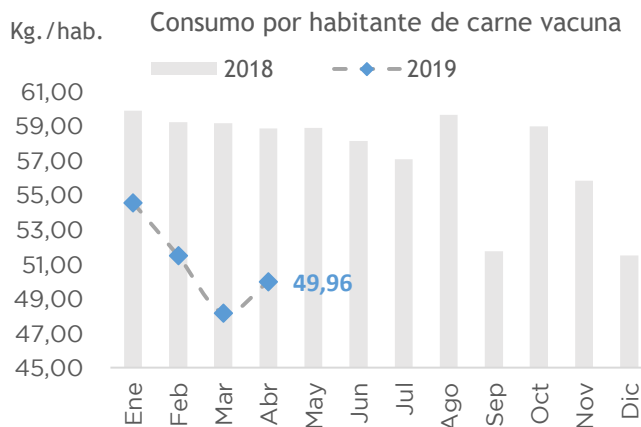
% hembras 2019 **49,4%**
% Vs. = período 2018 ▲ **4,2%**



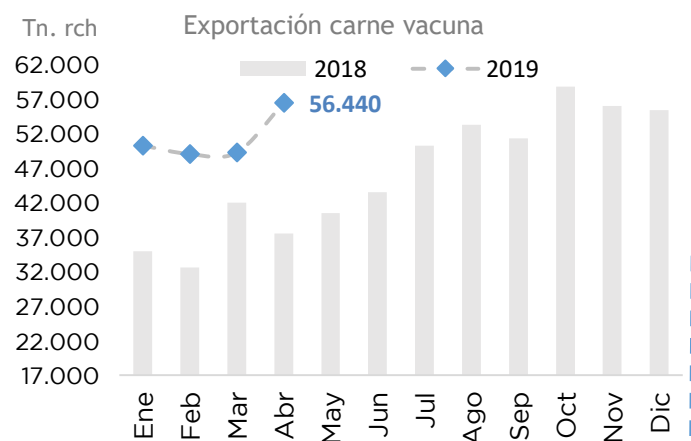
Producción acumulada 2019 [tn.] **945**
Vs. = período 2018 ▼ **-5,0%**



Peso res promedio 2019 [kg.] **225**
Vs. = período 2018 [kg.] ▼ **-0,95**



Consumo/hab. 2019 [kg.] **51,03**
Vs. = período 2018 [kg.] ▼ **-8,23**

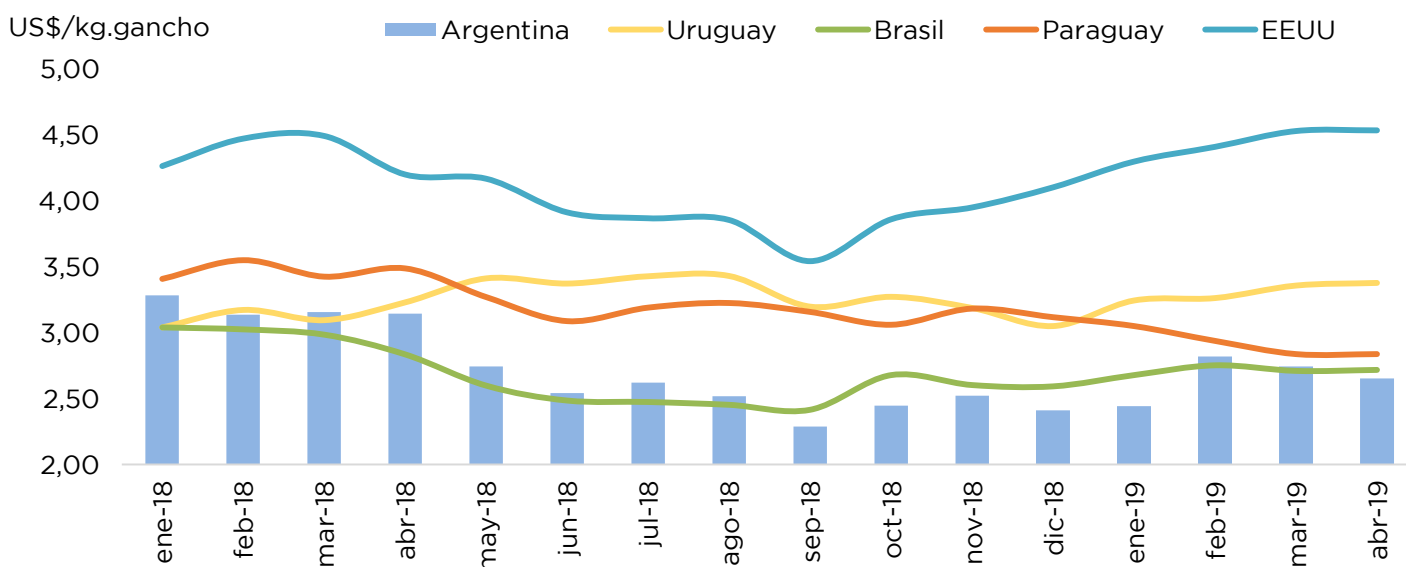


Expo acumulada 2019 [tn.rch] **204.986**
% Vs. = período 2018 ▲ **39,4%**

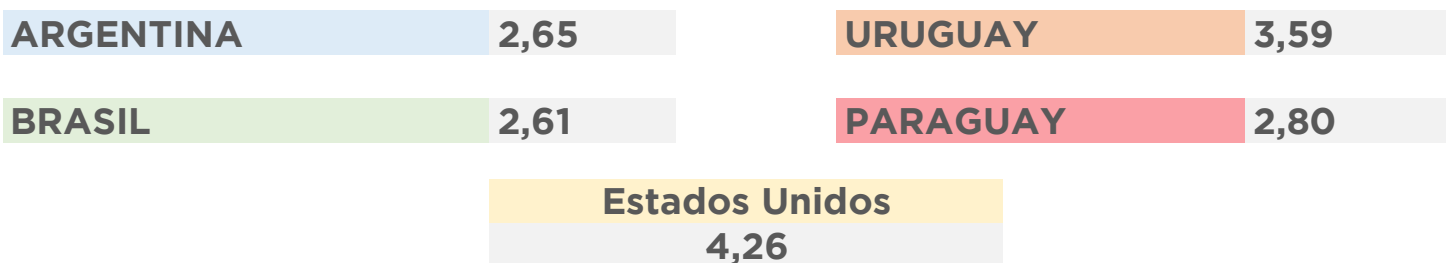


PRECIO INTERNACIONAL NOVILLO. [US\$/Kg. en gancho]

Mayo 2019



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



PRECIOS INTERNACIONALES US\$/tn.

Mayo 2019




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


Por Stewart Kambo - AZ Group

Cabaña "Gardiner Angus Ranch" - Kansas EEUU



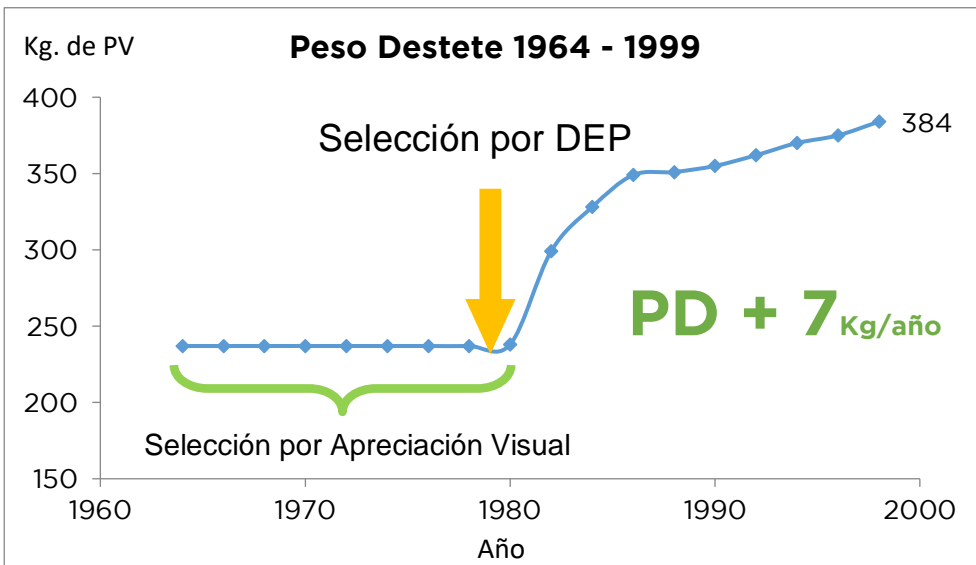
 **Gardiner Ranch** en Ashland Kansas, fundada 1898, va por la cuarta generación de cabañeros Angus. En la actualidad, la cabaña posee 1.000 vacas de Pedigree y 1.250 vacas comerciales. **Venden anualmente 2.000 toros y 1.500 hembras .**

 Henry Gardiner destaca como determinante el haber pasado de la selección visual a la selección por DEP de la **American Angus, similar a nuestro programa ERA.**

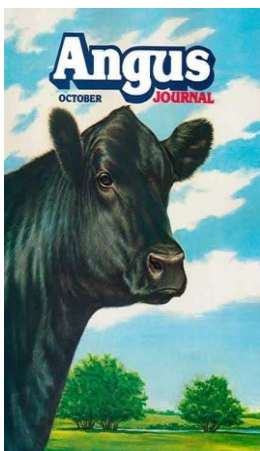
 Desde 1960 llevan registros de performance de sus animales, a partir de 1980 comenzaron a trabajar con selección genética, y desde **2009 empezaron a desarrollar DEP enriquecidos por evaluación genómica.**

Impacto del uso de los programas de Evaluación Genética

Henry Gardiner, alma mater de la cabaña, destaca que gracias a los registros de performance iniciados en 1960 notaron que por selección visual habían logrado un lento progreso en términos de **Peso al Destete (PD)**. Al ser un caracter multifactorial, una simple selección visual (afectada por cuestiones ambientales) conducía a un bajo progreso genético.



1960 Grand Champion Fat Carload of Steers at the American Royal, Kansas City, MO



American Angus Association's Sire Evaluation

En el otoño de 1980 salió el primer "Angus Field Data Report" o Resumen de Padres en terminos nuestros. Por primera vez se podía comparar de manera objetiva individuos de diferente origen y ambiente para caracteres de importancia económica. Los Gardiner, incluso, empezaron a usar toros que jamás habían visto. Para ello, se apoyaron en IA y transferencia embrionaria, basadas en DEP. Solamente en el caracter PD pudieron pasar de 238 Kg a los 10 meses a 384Kg en un período de 20 años. Lograron evolucionar a una tasa de 7 Kg/año.

Legado

Hoy Mark Gardiner dice con certeza que haberse sumado a la por entonces considerada "moda" de los DEP, fue fundamental para perpetuar la empresa familiar y alcanzar con éxito más de 60 años de progreso genético. Desde la inversión en genética, se logró mejorar en forma sostenida los resultados economicos de sus clientes.